

**FACULTAD DE INGENIERIA U.N.A.M.
DIVISION DE EDUCACION CONTINUA**

A LOS ASISTENTES A LOS CURSOS DE LA DIVISION DE EDUCACION CONTINUA

Las autoridades de la Facultad de Ingeniería, por conducto del Jefe de la División de Educación Continua, otorgan una constancia de asistencia a quienes cumplan con los requisitos establecidos para cada curso.

El control de asistencia se llevará a cabo a través de la persona que le entregó las notas. Las inasistencias serán computadas por las autoridades de la División, con el fin de entregarle constancia solamente a los alumnos que tengan un mínimo del 80% de asistencias.

Pedimos a los asistentes recoger su constancia el día de la clausura. Estas se retendrán por el período de un año, pasado este tiempo la DECFI no se hará responsable de este documento.

Se recomienda a los asistentes participar activamente con sus ideas y experiencias, pues los cursos que ofrece la División están planeados para que los profesores expongan una tesis, pero sobre todo, para que coordinen las opiniones de todos los interesados, constituyendo verdaderos seminarios.

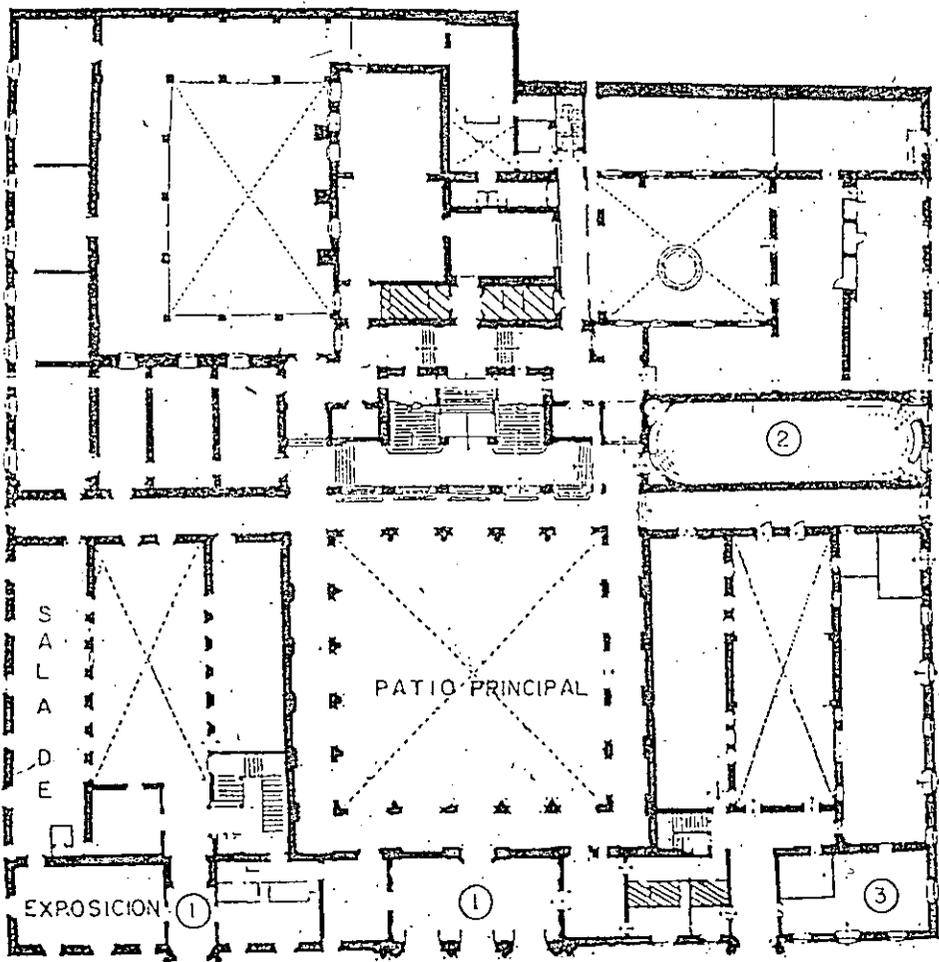
Es muy importante que todos los asistentes llenen y entreguen su hoja de inscripción al inicio del curso, información que servirá para integrar un directorio de asistentes, que se entregará oportunamente.

Con el objeto de mejorar los servicios que la División de Educación Continua ofrece, al final del curso deberán entregar la evaluación a través de un cuestionario diseñado para emitir juicios anónimos.

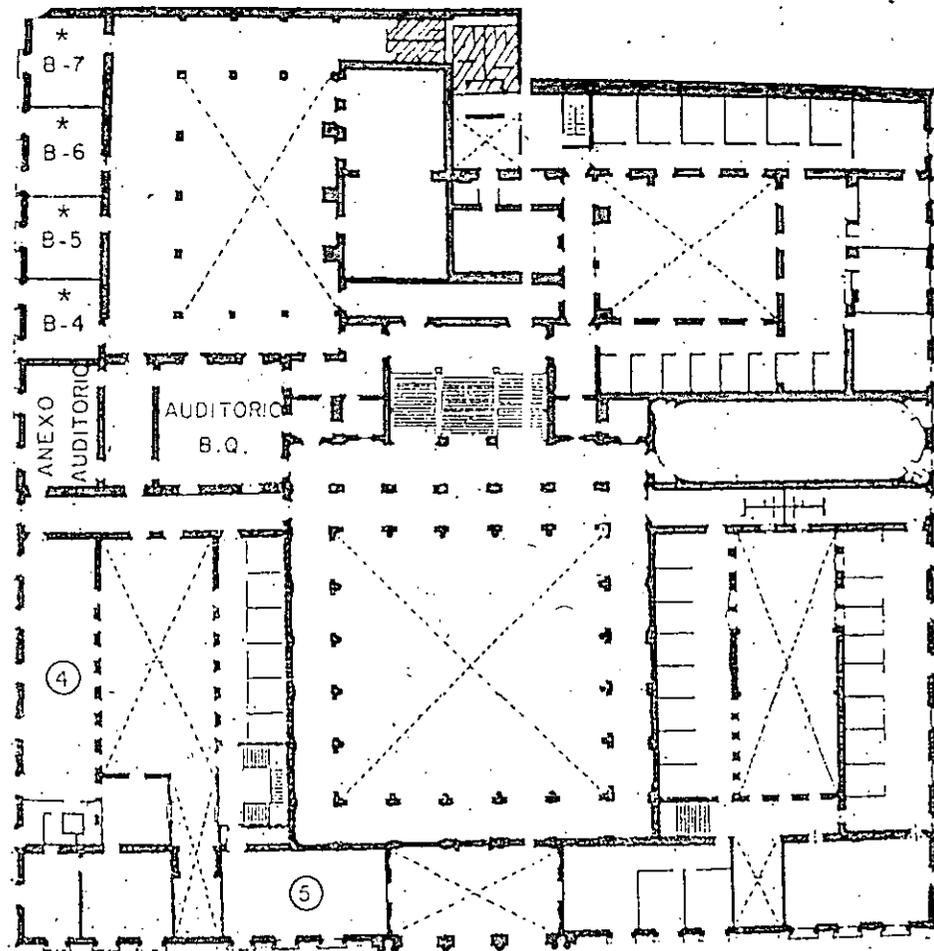
Se recomienda llenar dicha evaluación conforme los profesores impartan sus clases, a efecto de no llenar en la última sesión las evaluaciones y con esto sean más fehacientes sus apreciaciones.

¡ GRACIAS !

PALACIO DE MINERIA



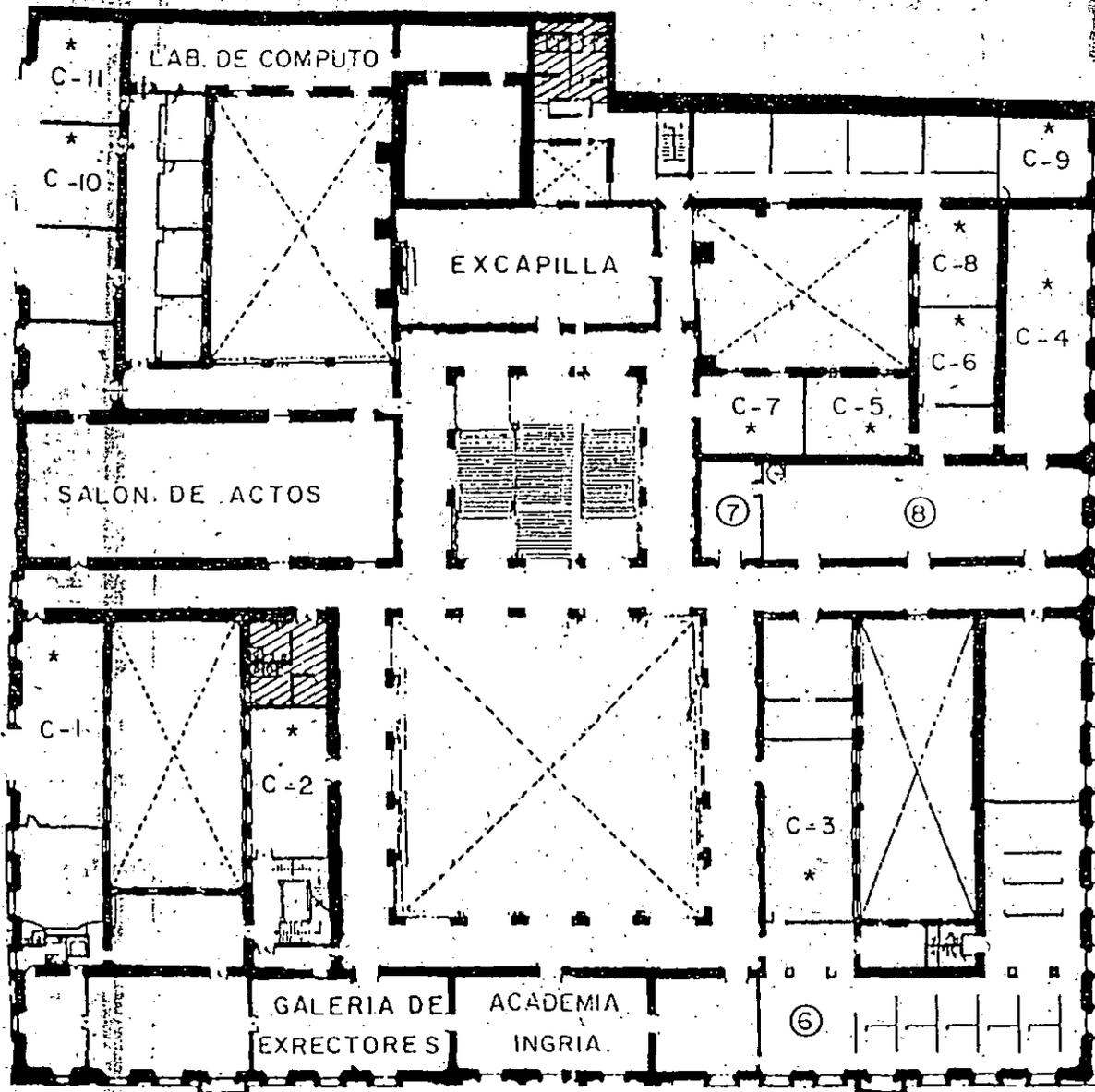
PLANTA BAJA



MEZZANINNE



DIVISION DE EDUCACION CONTINUA
FACULTAD DE INGENIERIA U.N.A.M.
CURSOS ABIERTOS



GUIA DE LOCALIZACION

- 1 - ACCESO
- 2 - BIBLIOTECA HISTORICA
- 3 - LIBRERIA U N A M
- 4 - CENTRO DE INFORMACION Y DOCU-
MENTACION "ING. BRUNO
MASCANZONI"
- 5 - PROGRAMA DE APOYO A LA
TITULACION
- * AULAS
- 6 - OFICINAS GENERALES
- 7 - ENTREGA DE MATERIAL Y CONTROL
DE ASISTENCIA.
- 8 - SALA DE DESCANSO
- ▨ SANITARIOS

1er. PISO



**FACULTAD DE INGENIERIA U.N.A.M.
DIVISION DE EDUCACION CONTINUA**

CURSOS PARA EJECUTIVOS Y DIRECTIVOS

CONTABILIDAD PARA EJECUTIVOS NO FINANCIEROS

del 15 al 19 de agosto de 1994.

MATERIAL DIDACTICO

**L.A.E. Y C.P. JUAN MANUEL ESTEBAN H.
Palacio de Minería.**

CONTABILIDAD PARA EJECUTIVOS NO FINANCIEROS.

CONCEPTO.

Es la herramienta o técnica profesional que aplica el decisor o grupo de decisores, para estudiar y evaluar el pasado económico-financiero de una empresa o grupo de empresas para tomar decisiones y alcanzar objetivos propuestos.

OBJETIVO.

El objetivo del análisis de los estados financieros es la obtención de suficientes elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad de la empresa.

Es la preparación que se hace de los estados financieros formulados previamente y la determinación de las relaciones que se establecen entre sus valores a efecto de que los datos obtenidos sirvan para un fin inmediato posterior que es el de su interpretación.

CARACTERISTICAS.

- 1.- Es una herramienta o técnica profesional.
- 2.- Que aplica el decisor (inversionista, gerente, etc.)
- 3.- O grupo de decisiones (comité de decisiones)
- 4.- Estudia y evalúa el pasado (cifras reales-históricas)
- 5.- Económico-Financiero.
- 6.- De una empresa o grupo de empresas emisoras de valores.
- 7.- Tomar decisiones acertadas y
- 8.- Alcanzar los objetivos propuestos.

INFORMACION PREVIA AL ANALISIS.

Antes de iniciar los trabajos de análisis es necesario reunir una serie de datos, los cuales no se encuentran contenidos en los estados financieros pero que pueden llegar a influir notablemente en su interpretación.

Tales datos se citan a continuación a manera enunciativa:

- 1.- Se deberá de establecer con claridad el objeto del análisis.
El análisis puede llevarse a cabo en forma total o parcial, según sea la profundidad de tal estudio. Será total cuando comprenda todas las actividades de la empresa. Será parcial cuando los trabajos se refieran solo a una parte de sus actividades.
- 2.- Obtención de una breve historia de la empresa.
- 3.- Descripción de los productos que fabrique, artículos que comercialice o servicios que preste.
- 4.- Investigación de sus principales relaciones comerciales, bancarias, y crédito.
- 5.- Datos de sus accionistas y principales administradores.
- 6.- Breve estudio del mercado y de la competencia a la fecha de realización del análisis.
- 7.- Obtención de la mayor información posible de empresas similares. Esta información es de suma utilidad ya que permite gran número de comparaciones.

8.- Investigación de las políticas y procedimientos en registro contable de las operaciones, así como. de la uniformidad en la aplicación de los -- principios de contabilidad generalmente aceptados.

Por último es recomendable que los estados financieros que se vayan a analizar estén previamente auditados a efecto de tener una certeza razonable de que su contenido es el correcto. En caso de no ser así se sugiere que tal situación se haga notar en el informe que se presente sobre el trabajo desarrollado.

ESTADOS FINANCIEROS.

CONCEPTOS QUE COMPONEN LA ESTRUCTURA BASICA DE LA CONTABILIDAD.

Hay una abundante cantidad de términos en la literatura contable para denominar los conceptos y las clases de los mismos que integran la teoría de la contabilidad. La profusión de la terminología es un claro indicio de que no se ha logrado llegar a un acuerdo entre los tratadistas y practicantes de la contabilidad en lo referente a la estructura básica de la teoría contable. Esta estructura es una base susceptible de ser modificada y adaptada o cambiada cuando se considere que entorpece el avance de la contabilidad.

La teoría establecida en el Boletín A-1 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados elaborado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos. está compuesta por varias clases de conceptos ordenados de acuerdo con su jerarquía que son:

Principios.

Reglas particulares y

Criterio prudencial de aplicación de las reglas particulares.

El orden en que se presentan los conceptos que forman la estructura de la teoría de la contabilidad está basado en generalidad decreciente, que se da entre los principios y las reglas particulares. El criterio prudencial de aplicación de aplicación se refiere a las reglas particulares, ya que deben aplicarse en todos los casos.

Principios.

Los principios de contabilidad son conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros.

Los principios de contabilidad que identifican y delimitan al ente económico y sus aspectos financieros, son: la entidad, la realización y el periodo contable.

Los principios de contabilidad que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación, son: el valor histórico original, el negocio en marcha y la dualidad económica.

El principio que se refiere a la información es el de: revelación suficiente.

Los principios que abarcan las clasificaciones anteriores como requisitos generales del sistema son: importancia relativa y consistencia.

Reglas particulares.

Son la especificación individual y concreta de los conceptos que integran los estados financieros. Se dividen en : reglas de valuación y reglas de presentación. Las primeras se refieren a la aplicación de los principios y a la cuantificación de los conceptos específicos de los estados financieros. Las segundas se refieren al modo particular de incluir cada concepto en los estados financieros.

Criterio prudencial de aplicación de las reglas particulares.

La medición o cuantificación contable no obedece a un modelo rígido, sino que requiere de la utilización de un criterio general para elegir entre alternativas que se presentan como equivalentes, tomando en consideración los elementos de juicio disponibles. Este criterio se aplica al nivel de las reglas particulares.

Principios.

En el apartado anterior se presentaron las categorías que forman la estructura de la teoría básica sobre la que descansa la contabilidad. En éste se presentan los conceptos más generales que están en la base de la cuantificación contable. Estos principios se refieren al aspecto de transformar los datos en información y a la presentación de ésta, adecuada a sus usos o fines.

ENTIDAD.- La actividad económica es realizada por entidades identificables, las que constituyen combinaciones de recursos humanos, recursos naturales, y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines de la entidad.

A la contabilidad, le interesa identificar la entidad que persigue fines económicos particulares y que es independiente de otras entidades. Se utilizan para identificar una entidad dos criterios:

- 1.- Conjunto de recursos destinados a satisfacer alguna necesidad social con estructura y operación propios y
- 2.- Centro de decisiones independiente con respecto al logro de fines especí

ficos, es decir, a la satisfacción de una necesidad social. Por tanto, la personalidad de un negocio es independiente de la de sus accionistas o propietarios y en sus estados financieros sólo deben incluirse los -- bienes, valores, derechos y obligaciones de este ente económico independiente. La entidad puede ser una persona física, una persona moral o -- una combinación de varias de ellas.

REALIZACION.- La contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos eventos económicos que la afectan.

Las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se consideran por ella realizados:

- a) Cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos.
- b) Cuando han tenido lugar transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes o
- c) Cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios.

PERIODO CONTABLE.- La necesidad de conocer los resultados de operaciones y la situación financiera de la situación financiera de la entidad, que tiene una existencia continua, obliga a dividir su vida en periodos convencionales. Las operaciones y eventos así como sus efectos derivados, susceptibles de ser cuantificados, se identifican con el periodo en que ocurren; por tanto cualquier información contable debe indicar claramente el periodo a que se refiere. En términos generales, los costos y gastos deben identificarse en el ingreso que originaron, independientemente de la fecha en que se paguen.

VALOR HISTORICO ORIGINAL.- Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en que se consideren realizados contablemente. Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder su significado, aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable. Si se ajustan las cifras por cambios en el nivel general de precios y se aplican a todos los conceptos susceptibles de ser modificados que integran los estados financieros, se considerará que no ha habido violación de este principio; sin embargo, esta situación debe quedar debidamente aclarada en la información que se produzca.

NEGOCIO EN MARCHA.- La entidad se presume en existencia permanente, salvo especificación en contrario: por lo que las cifras de sus estados financieros representarán valores históricos, o modificaciones de ellos, sistemáticamente obtenidos. Cuando las cifras representen valores estimados de liquidación, esto deberá especificarse claramente y solamente será aceptables para información generales cuando la entidad esté en liquidación.

DUALIDAD ECONOMICA.- Esta dualidad se constituye de:

- 1.- Los recursos de los que dispone la entidad para la realización de sus fines y:
- 2.- Las fuentes de dichos recursos, que a su vez, son la especificación de los derechos que sobre los mismos existen considerados en su conjunto.

La doble dimensión de la representación contable de la entidad es fundamental para una adecuada comprensión de su estructura y relación con otras entidades. El hecho de que los sistemas modernos de registro aparezcan eliminar la necesidad aritmética de mantener la igualdad de cargos y abonos no afecta al aspecto dual del ente económico, considerando en su conjunto.

REVELACION SUFICIENTE.- La información contable presentada en los estados financieros debe contener en forma clara y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad.

IMPORTANCIA RELATIVA.- La información que aparece en los estados financieros debe mostrar los aspectos importantes de la entidad susceptibles de ser cuantificados en términos monetarios. Tanto para efectos de los datos que entran al sistema de información contable como para la información resultante de su operación, se debe equilibrar el detalle y multiplicidad de los datos con requisitos de utilidad y finalidad de la información.

CONSISTENCIA.- Los usos de la información contable requieren que se sigan procedimientos de cuantificación que permanezcan en el tiempo. La información contable debe ser obtenida mediante el tiempo. La información contable debe ser obtenida mediante la aplicación de los mismos principios y reglas particulares de cuantificación para , mediante la comparación de los estados financieros de la entidad, conocer su evolución; y mediante la comparación con estados de otras entidades económicas, conocer su posición relativa.

Quando haya un cambio que afecte la comparabilidad de la información debe ser justificado y es necesario advertirlo claramente en la información que se presenta, indicando el efecto que dicho cambio produce en las cifras contables. Lo mismo se aplica a la agrupación y presentación de la información.

CRITERIO PRUDENCIAL DE APLICACION DE LAS REGLAS PARTICULARES.- La operación del sistema de información contable no es automática ni sus principios proporcionan guías que resuelvan sin duda alguna cualquier dilema que pueda plantear su aplicación.

Por esta relativa incertidumbre es necesario utilizar un juicio profesional para operar el sistema y obtener información que en lo posible se apegue a los requisitos mencionados en este boletín.

Este juicio debe estar temperado por la prudencia al decidir en aquellos casos en que no haya bases para elegir entre las alternativas propuestas, debiéndose optar, entonces, por la que menos optimismo refleje; pero observando en todo momento que la decisión sea equitativa para los usuarios de la información contable.

El criterio prudencial básicamente nos indica que "las utilidades se deben registrar cuando se realicen y las pérdidas cuando se conocen".

CUENTAS DE BALANCE.

Para comprender mejor la clasificación del Activo y Pasivo, presentamos lo siguiente:

ACTIVO

Bienes y derechos
propiedad del negocio

Circulante

Bienes y derechos que están
en rotación o en constante -
movimiento y de fácil conver-
sión en dinero en efectivo.

- *Caja
- *Bancos
- *Acciones y títulos a
la vista.
- *Mercancías
- *Clientes
- *Doctos. por Cobrar
- *Deudores Diversos
- *Pagos anticipados a
c/p (intereses, ren-
tas, propaganda y pu
blicitad, anticipos
a proveedores, etc.)
- *IVA por acreditar.

Fijo

Bienes y derechos que tiene
cierta permanencia o fijeza,
adquiridos con el propósito
de usarlos y no de venderlos

- *Doctos. X cob.a L.P.
- *Terrenos
- *Edificios
- *Mobiliario y Equipo
- *Equipo de Reparto
- *Equipo de Entrega
- *Maquinaria y Equipo
- *Depósitos en Garant.
- *Acciones y Valores
largo plazo
- *Patentes y marcas
- *Crédito mercantil

Cargos Diferidos

Gastos pagados por anticipa-
do, por los que se espera -
recibir un servicio aprove-
chable posteriormente.

- *Gtos. de Instalación
- *Gtos. de Organizació
- *Gtos. de Constitución
- *Papelería y Útiles
- *Propaganda y Public.
- *Primas de Seguro
- *Rentas Pag. X Antici
- *Intereses Pag. X Ant

PASIVO

Deudas y obligaciones
a cargo del negocio

**Corto Plazo, Circulante o
Flotante.**

Deudas y obligaciones que --
venzan en un plazo menor de
un año.

- *Proveedores
- *Préstamos bancarios
- *Dividendos por pagar
- *Impuestos por pagar
- *Anticipos de clientes
- *Doctos. por Pagar
- *Acreedores Diversos
- *Cobros anticipados
- *IVA por pagar.

**Largo Plazo, Fijo o Con
solidado.**

Deudas y obligaciones con -
vencimiento mayor de un año
a partir de la fecha del Ba
lance.

*Hipotecas por Pagar
*Acreedores Diversos
*Doctos. por Pagar
(A largo Plazo)

Créditos Diferidos.

Cantidades cobradas antici-
padamente por las que se tie
ne la obligación de propor--
cionar un servicio y que son
convertibles en utilidad con
forme pasa el tiempo.

*Rentas Cobradas por
Anticipado.

*Intereses Cobrados -
por Anticipado

CAPITAL CONTABLE

*Capital Social
*Reservas de Capital
de previsión, para
Contingencias, para
Fluctuaciones, etc.)
Utilidades p Pérdidas
de ejercicios anterior
res
*Utilidad o Pérdida --
del ejercicio.

BALANCE GENERAL O ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.

Es el documento contable que presenta la situación financiera de un negocio
en una fecha determinada.

El Balance General presenta la situación financiera de un negocio, porque
muestra clara y detalladamente el valor de cada una de las propiedades :
obligaciones, así como el valor del capital.

La situación financiera de un negocio se advierte por medio de la relación
que haya entre los bienes y derechos que forman su Activo y las obligaciones
y deudas que forman su Pasivo.

El Balance General debe contener los siguientes datos:

Encabezado / 1.- Nombre de la empresa o nombre del propietario.
< 2.- Indicación de que se trata de un Balance General.
\\ 3.- Fecha de formulación.

Cuerpo / 1.- Nombre y valor detallado de cada una de las cuentas que
forman el Activo.
< 2.- Nombre y valor detallado de cada una de las cuentas que
forman el Pasivo
\\ 3.- Importe del Capital Contable.

L.A.E. Y C.P. JUAN MANUEL ESTEBAN HERNANDEZ

Firmas / 1.- Del contador que lo hizo y autorizó.
 < \ 2.- Del propietario del negocio.

FORMAS DE PRESENTAR EL BALANCE.

El Balance General se puede presentar de dos formas:

- a.- En forma de reporte.
- b.- En forma de cuenta.

Empresa "X"

Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 199_.
 (Cifras en nuevos pesos)

ACTIVO		PASIVO	
Circulante	\$ 2'400,000	Circulante	\$ 1'120,000
Caja	\$ 50,000	Proveedores	\$ 200,000
Bancos	200,000	Acreedores	500,000
Inver. en Val.	100,000	Doctos. X pag.	300,000
a corto plazo	50,000	Impuestos X p.	100,000
Almacén	1'500,000	IVA X pagar	20,000
Clientes	250,000	-----	
Doctos. X cob.	200,000	Fijo	580,000
Deudores	50,000	Acreed. hipot.\$	400,000
IVA X acredit.	50,000	Doctos. X pag.	180,000
-----		-----	
Fijo	8'050,000	Diferido	50,000
Terrenos	\$2'000,000	-----	
Edificios	3'000,000	Cobros antic. \$	50,000
Eq. Transp.	2'000,000	-----	
Eq. Ofna.	500,000	SUMA EL PASIVO	\$ 1'750,000

Diferido o Cargos Difer.	600.000	CAPITAL CONTABLE	9'300,000
Adaptaciones e		Capital Soc. \$	8'000.000
instalaciones \$	500,000	Utilidad del	
Pagos anticip	100,000	ejercicio	1'300,000
-----		-----	
S U M A E L A C T I V O	\$11'050,000	SUMA PASIVO Y CAPITAL	\$11'050,000
			=====

L.A.E. Y C.P. JUAN MANUEL ESTEBAN HERNANDEZ

Empresa "X"

Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 199_.
(Cifras en nuevos pesos)

A C T I V O

Circulante		\$ 2'400,000
Caja	\$ 50,000	
Bancos	200,000	
Inversiones en valores a corto p.	100,000	
Almacén	1'500,000	
Clientes	250,000	
Documentos por cobrar	200,000	
Deudores	50,000	
IVA por acreditar	50,000	

Fijo		8'050,000
Terrenos	\$ 2'000,000	
Edificios	3'000,000	
Equipo de transporte	2'000,000	
Equipo de oficina	500,000	
Mobiliario y equipo	400,000	
Depósitos en garantía	150,000	

Diferido o Cargos Diferidos		600,000
Adaptaciones e instalaciones	\$ 500,000	
Pagos anticipados	100,000	

S U M A E L A C T I V O		\$ 11'050,000

P A S I V O

A Corto Plazo o Circulante		\$ 1'120,000
Proveedores	\$ 200,000	
Acreedores	500,000	
Documentos por pagar	300,000	
Impuestos por pagar	100,000	
IVA por pagar	20,000	

A Largo Plazo o Fijo		580,000
Acreedor hipotecario	\$ 400,000	
Documentos por pagar	180,000	

Diferido o Créditos Diferidos		50,000
Cobros anticipados	\$ 50,000	

S U M A E L P A S I V O		1'750,000

C A P I T A L C O N T A B L E

Capital Social	\$ 8'000,000	
Utilidad del ejercicio	1'300,000	

S U M A E L C A P I T A L C O N T A B L E		\$ 9'300,000
		=====

ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.

La finalidad de este documento, es dar a conocer los resultados que en determinado periodo obtiene la negociación o empresa en todas sus operaciones de compra y venta de mercancías, mismas que a veces serán utilidades y a veces pérdidas.

Fórmulas para su elaboración.

Para elaborar el estado que nos ocupa, asignaremos siglas a cada una de las cuentas de resultados que se hayan afectado durante el ejercicio.

Conceptos	Siglas
Ventas totales	V.T.
Devoluciones sobre	D. S/V
Rebajas o descuentos sobre ventas	R. o D. S/V.
Ventas netas	V.N.
Inventario inicial de mercancías	I.I.M.
Compras totales	C.T.
Gastos sobre compras	G. S/C
Compras brutas	C.B.
Devoluciones sobre compras	D. S/C
Rebajas o descuentos sobre compras	R. o D. S/C
Compras netas	C.N.
Total de mercancías disponibles	T.M.D.
Inventario final de mercancías	I.F.M.
Costo de ventas	C.V.
Utilidad bruta	U.B.
Pérdida bruta	P.B.
Gastos de venta	G.V.
Gastos de administración	G.A.
Utilidad en operación	U.O.
Pérdida en operación	P.O.
Gastos financieros	G.F.
Productos financieros	P.F.
Otros gastos	O.G.
Otros productos	O.P.
Utilidad neta	U.N.
Pérdida neta	P.N.

A continuación se desarrollarán las fórmulas con las que se integran el Estado de Resultados, partiendo de las Ventas:

1.- Fórmula para la obtención de las ventas netas:

Ventas totales menos devoluciones y rebajas o descuentos sobre ventas --
igual a ventas netas.

$$V.T. - D. S./V. - R. o D. S./V. = V.N.$$

2.- Fórmula para la obtención de las compras brutas:

Compras totales más gastos sobre compras igual a compras brutas

$$C.T. + G. S./C. = C.B.$$

3.- **Fórmula para la obtención de las compras netas:**

Compras brutas menos devoluciones y rebajas o descuentos sobre compras -
igual a compras netas:

$$C.B. - D. S./C. - R. o D. S./C. = C.N.$$

4.- **Fórmula para la obtención del total de mercancías disponibles:**

Inventario inicial de mercancías más compras netas igual a total de mer-
cancías disponibles:

$$I.I.M. + C.N. = T.M.D.$$

5.- **Fórmula para la obtención del costo de ventas:**

Total de mercancías disponibles menos inventario final de mercancías --
igual a costo de ventas.

$$T.M.D. - I.F.M. = C.V.$$

6.- **Fórmula para la obtención de la utilidad o pérdida bruta:**

Ventas netas menos costo de ventas igual a utilidad o pérdida bruta.

$$V.N. - C.V. = U. o P.B.$$

7.- **Fórmula para la obtención de la utilidad o pérdida en operación:**

Utilidad o pérdida bruta menos (gastos de operación), gastos de venta y
gastos de administración igual a utilidad o pérdida en operación.

$$U. o P.B. - G.V. - G.A. = U. o P.O.$$

8.- **Fórmula para la obtención de la utilidad o pérdida neta.**

Utilidad o pérdida en operación, más o menos gastos y productos financie-
ros, más o menos otros gastos, otros productos igual a utilidad o pérdi-
da neta.

$$U. o P.O. +, - G.F. y P.F. +, - O.G. y O.P. = U. o P.N.$$

FORMAS DE PRESENTAR EL ESTADO DE RESULTADOS.

Las formas de presentación del Estado de Resultados, son dos considerando siempre el método que la empresa o negociación utilice para el control de la compra y venta de mercancías, ya que dependiendo de éste, se tendrán los elementos necesarios que proporcionen las cuentas utilizadas

L.A.E. Y C.P. JUAN MANUEL ESTEBAN HERNANDEZ

Empresa "X"

Estado de Resultados por el periodo del 1o. de enero al 31 de diciembre de -
199_.

(Cifras expresadas en nuevos pesos)

Ventas Totales			\$ 12'000	
menos:Devoluciones sobre ventas	\$ 600			
Rebajas o descuentos s/v	400		1'000	
	-----		-----	
Ventas Netas				\$ 11'000
menos:Costo de Ventas				5'000

Inventario inicial de mercancías			\$ 5'000	
Compras	\$ 4'000			
más: Gastos sobre compras	200			

Compras Brutas	\$ 4'200			
menos:Devoluciones sobre compras	\$ 200			
Rebajas o descuentos sobre compras	200	400		
Compras Netas			3'800	

Total de mercancía disponible			\$ 8'800	
menos:Inventario final de mercancías			3'800	

Utilidad Bruta				\$ 6'000
menos:Gastos de Operación				1'000

Gastos de Venta			\$ 500	
Gastos de Administración			600	

Utilidad en Operación				\$ 4'900
Gastos Financieros	\$ 50			
Productos Financieros	100		50	
	-----		-----	
Otros Gastos	\$ 50			
Otros Productos	20		30	20
	-----		-----	-----
Utilidad Neta				\$ 4'920
				=====

En esta presentación, se emplea el método analítico o pormenorizado, para el control de la compra y venta de mercancías.

L.A.E. Y C.P. JUAN MANUEL ESTEBAN HERNANDEZ

Empresa "X"

Estado de Resultados por el periodo del 1o. de enero al 31 de diciembre de -
199_.

(Cifras expresadas en miles de pesos)

Ventas			\$ 11'000
menos:Costo de Ventas			5'000

Utilidad Bruta			\$ 6'000
menos:Gastos de Operación:			1'100

Gastos de Venta	\$ 500		
Gastos de Administración	600		

Utilidad en Operación			4'900
Gastos Financieros	\$ 50		
Productos Financieros	100	50	

Otros Gastos	\$ 50		
Otros Productos	20	30	20

Utilidad Neta			\$ 4'920
			=====

En esta presentación se emplea el método de Inventarios Perpetuos o Constantes, para el control de la compra y venta de mercancías.

CARACTERISTICAS DE LA INFORMACION FINANCIERA.

1.- Utilidad. Es la cualidad de adecuar la información contable al propósito del usuario. La utilidad de esta información está en función de su contenido informativo y de su oportunidad.

1.1._Contenido informativo. Esta característica de la información contable - se refiere básicamente al valor intrínseco que posee dicha información.

Tal característica está basada a su vez en las siguientes cuatro:

1.1.1.Significación. Esta característica mide la capacidad que tiene - la información contable para representar simbólicamente -con palabras y cantidades- la entidad y su evolución, su estado en diferentes puntos en el tiempo y los resultados de su operación.

1.1.2.Relevancia. La cualidad de seleccionar los elementos de la información financiera que mejor permita al usuario captar el mensaje y operar sobre ella para lograr sus fines particulares.

1.1.3. **Veracidad.** La cualidad de incluir en la información contable eventos realmente sucedidos y de su correcta medición de acuerdo con las reglas aceptadas como válidas por el sistema.

1.1.4. **Comparabilidad.** La cualidad de la información de ser cotejable y confrontable en el tiempo por una entidad determinada y de ser válidamente confrontables dos o más entidades económicas.

1.2. **Oportunidad.** Esta cualidad de la información se refiere a que ésta llegue a manos del usuario cuando él pueda usarla para toma decisiones a tiempo para lograr sus fines.

2.- **Confiabilidad.** La característica de la información contable por la que el usuario la acepta y utiliza para tomar decisiones basándose en ella. La confianza que el usuario de la información contable le otorga requiere que la operación del sistema sea estable, objetiva y verificable.

2.1. **Estabilidad.** La estabilidad del sistema indica que su operación no cambia en el tiempo y que la información que produce se ha obtenido aplicando las mismas reglas para captar los datos, cuantificarlos y presentarlos.

2.2. **Objetividad.** Esta característica implica que las reglas bajo las cuales fué generada la información contable no ha sido deliberadamente distorsionada y que la información representa la realidad de acuerdo con dichas reglas.

2.3. **Verificabilidad.** Esta característica permite que puedan aplicarse pruebas al sistema que generó la información contable y obtener el mismo resultado.

3.- **Provisionalidad.** Esta característica significa que la información contable no representa hechos totalmente acabados ni terminados.

Las características de la información contable son los antecedentes de la teoría de la contabilidad financiera. Dichas características son las que justifican la existencia y la validez de los principios de contabilidad y de las reglas particulares de valuación y de presentación.

NECESIDAD DE INFORMACION.

Por la compleja estructura social y la evolución económica tan acelerada que genera presiones diversas, incluso contradictorias, el hombre de negocios tiene problemas que no tuvo que afrontar su predecesor, siendo los principales: la creciente y estrecha competencia y el servicio social, que actualmente deben presentar los negocios. Ya está grabado el pensamiento, en la mente de las nuevas generaciones de los hombres de empresa, que los nego-

cios no sólo se organizan y operan para obtener utilidades, sino también, para prestar un servicio social: pagar impuestos justos, pagar salarios justos a los trabajadores y otorgarles, también prestaciones justas y vender a precios razonables.

Tendencia a la limitación de las ganancias. En esa virtud, el hombre de negocios se ha visto obligado a revisar los procedimientos empiricos de administración, en general ha dejado de administrar por "corazonadas", para apelar a los nuevos métodos de eficiencia, para reducir el desperdicio y así administrar humana y técnicamente los negocios.

Gran parte del desperdicio en los negocios obedece a la carencia de información oportuna, fehaciente y accesible, o a la incorrecta aplicación de la información disponible.

En ocasiones, el problema fundamental es la obtención de información adecuada y en otras, su aplicación mediante su adaptación al futuro de los datos pertenecientes al pasado.

Por el temor a lo nuevo, no tanto por desconocido o imprevisto, cuanto a la posibilidad cierta de error que lo desconocido envuelve y la imitación extralógica, se entiende a ser adicto a costumbres y a ideas incorrectas, en virtud de que por conocidas se las sobre estima. "Más vale malo por conocido que bueno por conocer" dice el refran.pero el estudio cuidadoso de una información adecuada, puede coadyuvar al ahorro de sumas de dinero de importancia; por ello, el hombre de negocios prudente, requiere información adecuada para que le ayude a formar o a robustecer su juicio o su decisión sobre algún asunto.

Racimo jugoso de información son los estados financieros. Constituyen una de las principales fuentes de información a la que con frecuencia recurre el hombre de negocios. Las funciones principales son auxiliares en el control de las empresas y para tomar decisiones fundadas. La información es una condición Sine qua non para la eficiencia de la acción. Una acción bien informada casi siempre alcanzará sus objetivos; mientras que una acción ciega rara vez lo hará.

Múltiples problemas que involucra la dirección de un negocio no son fáciles de resolver íntegramente, por intervenir diversos factores que se van condicionando los unos a los otros. La información proporcionada por los estados financieros ayuda a la resolución de esos problemas. Sin embargo, la naturaleza real de tal auxilio, sólo puede ser comprendida después de haber desarrollado los métodos del análisis de los estados financieros y las características de los mismos.

JUICIO ERRONEO SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

En algunas obras no especializadas en contabilidad, pero en las cuales se hace referencia a ésta, se le considera como una rama de las matemáticas. Es

posible que esa consideración se deba a que la contabilidad se auxilia de las matemáticas y del requerimiento del registro contable a base de la partida doble, favorecida por la descripción que se hace del balance, como una fotografía instantánea de un negocio a una fecha determinada. Tal consideración ha hecho que las personas no familiarizadas con la técnica contable, se inclinen a aceptar, que los estados financieros muestran valores absolutos y son la medida exacta de la situación financiera y de la rentabilidad de un negocio.

La contabilidad no es una rama de las matemáticas; sólo se auxilia de ellas en la resolución de los problemas y para la expresión de los hechos que deban registrarse en los libros. La moneda, que es el instrumento de medición en contabilidad, carece de estabilidad, puesto que su poder adquisitivo está cambiando continuamente; por consiguiente, las cifras contenidas en los estados financieros no representan valores absolutos. Por tanto, los estados financieros, que son el producto final de contabilidad, no son la medida exacta de la situación financiera, ni de la rentabilidad de un negocio, sino que se formulan con objeto de informar a las personas interesadas en el mismo acerca de la gestión de la administración. Dichos documentos resultan de conjugar hechos registrados en contabilidad, convenciones contables y juicios personales, que implican estimaciones circunstanciales y que influyen determinadamente en su configuración.

INSUFICIENCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Los estados financieros por sí solos, no bastan para llegar a una conclusión adecuada con respecto a la situación financiera de una empresa, debido a que algunos elementos que influyen decisivamente sobre su situación financiera y su rentabilidad, no figuran en el cuerpo de aquéllos y otros factores no son tasables en dinero, tales como: capacidad de la administración; localización de la empresa, con respecto a las fuentes de abastecimiento de materias primas y de mano de obra; eficacia de los transportes; condiciones del mercado en que opere; condiciones de la rama industrial a que pertenezca; problemas técnicos industriales; régimen fiscal e inflación.

FECHA DE FORMULACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

La fecha de formulación de los estados financieros, es un factor importante para su interpretación.

Se elige como ejercicio anual, el periodo comprendido del 1o. de enero al 31 de diciembre; esto obedece a la influencia que ejerce el Gobierno de considerar su ejercicio fiscal comprendido dentro del periodo citado y al efecto psicológico que produce la terminación de un año. Sin embargo, tal proceder de imitación extralógica, no es conveniente para las empresas, porque les acarrea inconvenientes y erogaciones innecesarias que se trad

en una disminución de sus ganancias.

Para evitar lo anterior, el ciclo de los negocios debe concordar con su año natural, entendiéndose por tal, el periodo de 12 meses que coincida con el ciclo anual de los mismos, el cual termina cuando las actividades de la empresa han llegado a su nivel mínimo y da principio el periodo de preparación de las actividades del nuevo ejercicio.

Así por ejemplo, el ciclo anual de actividades de la industria de la pesca y congelación del camarón, principia en julio de un año y termina en junio del siguiente. En esta industria, el periodo de preparación de actividades del nuevo ejercicio, comprende los meses de julio a septiembre de cada año y durante él se hacen las reparaciones de las embarcaciones, equipo de pesca, de transporte y plantas congeladoras. El periodo de actividades se inicia en octubre y principia a declinar a fines de abril del siguiente año, para llegar a su nivel mínimo en el mes de junio.

Otro ejemplo lo constituyen los ingenios. En algunos, su ejercicio comprende del 1o. de agosto al 31 de julio del año siguiente; durante los primeros meses de cada ejercicio se llevan a cabo reparaciones y mejoras de su equipo, para que esté en condiciones de trabajo al iniciar la molienda. El periodo de la zafra abarca aproximadamente 6 meses: se inicia durante la segunda quincena de diciembre de cada año y termina aproximadamente a fines de mayo del siguiente. En otros, estas fechas varían de acuerdo con su situación geográfica.

En la mayoría de los negocios, su ciclo anual de actividades está condicionando o recibe la influencia del ritmo de los elementos naturales. La industria de la pesca, por la época de veda y la industria azucarera, por la época apropiada para el corte de la caña.

Con la adopción en los negocios del año natural se obtienen ventajas que repercuten en un aumento de las ganancias. Las principales ventajas son:

- 1.-) Los estados financieros reflejarán mayor aproximación en sus cifras después de un ciclo completo de actividades y por tanto, serán más significativos y útiles como fuentes de información para orientar la política administrativa, por mostrar resultados de operaciones concluidas y por haber llegado el negocio a su estado máximo de liquidez. La posición de máxima liquidez causa buena impresión a las partes interesadas
- 2.-) Los estados financieros se preparan con mayor diligencia, corrección y detalle; mínimo de molestias para el personal de la empresa y menor costo para ésta, porque parte del personal estará disponible para ello los servicios del Contador Público serán más eficientes, por no tener acumulación de trabajo y ser mínimas las inversiones del negocio en inventarios, saldos a cargo de clientes, así como del importe del pasivo
- 3.-) Contar con los estados financieros anuales de los negocios de la misma actividad económica para poder calcular razones estándar correctas y por lo mismo útiles, de cada actividad -industria del cemento, cervecera, siderúrgica, textil, etc.- tan necesarias para poder situar relativamente la economía de un negocio dentro de la economía de una actividad y para apreciar el lugar que ocupa dentro de la economía del país.

Las instituciones de crédito, de seguros, de fianzas y las sociedades de inversión, que tienen catálogos uniformes de cuentas y presentación uniforme de estados financieros y de sus anexos, terminan su ejercicio el 31 de diciembre de cada año. El Banco de México publica mensualmente (los días 10 de cada mes) Indicadores Económicos. La carencia de razones estándar limita cualquier estudio de los antes citados.

- 4.-) El fisco percibirá los impuestos sobre utilidades realizadas adecuadamente distribuidos durante el ejercicio fiscal; los trámites fiscales se harán más expeditos y menos costosos, coadyuvando así a satisfacer tres condiciones fundamentales que deben concurrir en los impuestos:
- a) Justicia de pago.
 - b) Comodidad de pago.
 - c) Económicos en su recaudación.

INTERES EN LAS DIFERENTES FASES DE UN NEGOCIO.

En general, las personas que están interesadas en una empresa desean conocer las respuestas a preguntas como las siguientes:

1.- SOLVENCIA.

- 1) La situación crediticia de la empresa es favorable?
- 2) Está capacitada para pagar su pasivo a corto plazo en el curso normal de sus operaciones?
- 3) Los vencimientos de sus obligaciones a corto plazo están convenientemente espaciados?
- 4) Vende y cobra antes del vencimiento de sus obligaciones?
- 5) Tiene suficiente capital de trabajo?

El crédito se adquiere por el continuo cumplimiento de las obligaciones pecuniarias.

2.- ESTABILIDAD.

- 1) Su estructura financiera: capital contable y pasivo, está proporcionada?
- 2) Hay exceso de inversión en clientes, en inventarios y en activo fijo?
- 3) La estructura financiera, está desequilibrada debido al exceso de su pasivo a largo plazo?
- 4) Tiene suficiente activo total?
- 5) El capital invertido y las utilidades retenidas, han sido empleados en forma apropiada?
- 6) Es satisfactoria su situación financiera?. La respuesta es una consideración trascendental que sirve de base para tomar decisiones inmediatas.
- 7) Ha venido mejorando dicha situación?
- 8) Está la empresa progresando o decayendo?

3.- RESULTADOS.

- 1) Es eficaz su técnica de producción y apropiada su política de mercados?
- 2) Qué volumen de producción necesita para que el importe de sus ingresos sea igual a la suma de sus costos fijos y variables y por tanto no obtenga utilidad ni pérdida?
- 3) Qué utilidad máxima puede obtenerse operando el negocio a su capacidad práctica?
- 4) Está obteniendo una utilidad razonable sobre el capital total?

En caso negativo esto puede deberse a:

- a) A un bajo volumen de ventas, el cual puede ser el resultado de la competencia, falta de esfuerzo de ventas, ineficiente esfuerzo de ventas, calidad de los artículos que se venden, descenso en los precios e incapacidad para obtener una adecuada demanda.
 - b) Elevado costo de los artículos vendidos, en comparación con los precios de venta, el cual puede ser el resultado de la capacidad de operación de la planta con relación al volumen de ventas; producción insuficiente, deficiente control en las materias primas, en la mano de obra y en los gastos de fabricación; ineficiencia en las compras o aumentos en los precios de los artículos comprados, no correspondidos por aumentos en los precios de venta y la operación de departamentos que no producen utilidades.
 - c) Elevados gastos de venta, de administración, de financiamiento y otros gastos generales; lo cual puede ser el resultado de operar extensiva en lugar de intensivamente; duplicación de actividades de venta y de administración; excesivos sueldos pagados a los empleados y funcionarios; exceso de inversión en objetos diferentes a los del negocio.
 - d) Rotación exagerada de personal, lo cual significa un aumento de consideración en los costos en general, en virtud de que disminuye la eficiencia, se aumenta el desgaste del equipo, disminuye la atención a la clientela y el personal experimenta menor confianza en sí mismo. Con la reducción de la renovación de personal, la empresa se beneficia notablemente, puesto que además de corregir las deficiencias citadas, desarrolla las cualidades administrativas de los empleados, con lo que dispone de un medio valioso para obtener supervisores y ejecutivos.
Una de las medidas más eficaces para reducir la renovación de personal, es impartirle un apropiado adiestramiento y proporcionarle incentivos adecuados y equitativos a aquel que desee trabajar. El factor humano, por su influencia determinante sobre el monto de la utilidad de un negocio, es el factor interno más importante y como el personal influye en los costos, el control y la reducción de estos, dependen de aquél, fundamentalmente de los supervisores y ejecutivos.
- 5) Cuál ha sido la política de dividendos?
 - 6) Los dividendos decretados hasta el presente, han estado garantizados con la posición del capital de trabajo, con las utilidades obtenidas?

- nidas, con las reservas de utilidades y con las condiciones futuras del negocio?
- 7) Podrá continuar con la misma política de dividendos?
 - 8) Tiene exceso o falta de capital, en relación con los rendimientos - de los activos adquiridos con los fondos provenientes de aportaciones y de la deuda consolidada?
 - 9)Cuál es la política de estimación y determinación de las utilidades en relación con los renglones de activo?
 - 10) Qué política sigue, en relación con la depreciación, reparación y - conservación del activo fijo?

4.- ENTORNO EXTERIOR.

- 1) Cómo le afecta la inflación?
- 2) Se ve afectada adversamente por la depresión de los negocios?
- 3) Cómo la afecta la presente legislación y el existente o proyectado control gubernamental?
- 4) Como la afecta el actual régimen fiscal y cómo es posible que la afecte, de continuar, la tendencia que acusan las reformas a la misma?
- 5) Cómo la afecta la actual legislación del trabajo y cómo es posible que la afecte, de continuar.
- 6) Es afectada adversamente por los controles de precio?
- 7) Las operaciones a que se dedica están intensamente competidas y existe la posibilidad de que la competencia continúe con la misma intensidad?
- 8) Cómo la afecta la producción de sucedáneos de las mercancías o de los servicios con que trafica?

Numerosas preguntas pueden formularse, con relación a las fases financiera y de operación de un negocio, tendientes a orientar la interpretación de sus estados financieros, para precisar su situación y desarrollo presentes y prever su futuro.

ANÁLISIS FACTORIAL DE LAS OPERACIONES EN LOS NEGOCIOS.

El análisis factorial es la distinción y separación de los factores que concurren en el resultado de las operaciones de un negocio hasta llegar al conocimiento particular de cada factor, con el objeto de determinar su contribución en el resultado de las operaciones realizadas.

En el análisis factorial se concibe la operación de un negocio como el resultado de la ponderada combinación de diez componentes, unos internos y otros externos a los que se les denomina "factores de operación".

- 1.- Medio ambiente.
- 2.- Dirección.
- 3.- Productos y procesos.
- 4.- Función financiera.

- 5.- Facilidades de producción.
- 6.- Mano de obra o trabajo directo.
- 7.- Materia prima.
- 8.- Producción.
- 9.- Mercadotecnia.
- 10.- Contabilidad y estadística.

El fin del análisis factorial aplicado a los negocios, es cuantificar la contribución de cada factor en el resultado de las operaciones que aquéllos realicen, es por tanto un medio de control.

Los factores de operación en los negocios son internos y externos y se dificulta su medición, sobre todo en aquéllos en que interviene el ser humano, o bien el medio ambiente; pero así como previamente a la práctica de una auditoria, para evaluar la eficacia del "control interno contable", se hace una investigación mediante cuestionarios así debe procederse para evaluar los factores de operación en el análisis factorial. El estudio debe ser completado mediante el uso de razones simples, comparando cuantitativamente los componentes de cada factor para evaluar su contribución en el resultado de las operaciones de los negocios.

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA EFICACIA DE LOS FACTORES DE OPERACION.

1.-) MEDIO AMBIENTE.

- a) Qué estudios se han llevado sobre las condiciones de comunicaciones en la región que se opera o desea operar?
- b) Las condiciones climatológicas hacen insalubre la región?
- c) Qué actitud existe de parte de las autoridades respecto a las actividades desarrolladas?
- d) Qué actitud se observa respecto de la aceptación de los productos -- por parte de los consumidores?

2.-) DIRECCION.

- a) Cuáles fueron las causas determinantes para seleccionar el tipo de actividades en que opera o desea operar?
- b) Cuáles son las ventajas y desventajas más sobresalientes respecto a la situación de la empresa, teniendo en consideración su forma de -- constitución, estructura del capital propio y ajeno, el tipo de actividad proyectada o bien operaciones actuales, que influyan en la estructura financiera y organización de la empresa?
- c) Cuáles son los objetivos de la empresa y en su caso, en qué grado -- han sido alcanzados?

3.-) PRODUCTOS Y PROCESOS.

- a) Con respecto a la producción y/o compra para su venta de productos o servicios, existen planes respecto a calidades, precios, volumen de

producción y/o compras, empaque, etc., para presentarse al público - consumidor?

- b) Respecto de la competencia la aceptabilidad de los productos y servicios es inferior o superior y cuáles son las causas determinantes de tal situación?
- c) Cuáles son las principales ventajas y desventajas con respecto a la técnica de producción y control de la misma y/o política de compras en su caso?
- d) Cuál es la política para el mejor aprovechamiento de subproductos y desechos?
- e) Cuáles son las reclamaciones que se han tenido en relación a los productos y/o servicios ofrecidos, por parte de los consumidores?

4.-) **FUNCION FINANCIERA.**

- a) Se hacen presupuestos para la totalidad de las operaciones de la empresa o bien para operaciones esporádicas?
- b) Cuáles son las ventajas y desventajas de recurrir a las fuentes de recursos propios o ajenos?
- c) Es apropiada la utilización de los recursos en inmuebles, planta y equipo, materias primas, inversión en clientes, etc?
- d) Cuál es la información disponible respecto a la utilización y efectividad de los recursos?

5.-) **FACILIDADES DE PRODUCCION.**

- a) Respecto a la política de inversión en inmuebles, planta y equipo y su expansión se formulan planes presupuestarios?
- b) Cuáles problemas se presentan respecto de comunicaciones, energía eléctrica o de vapor, que impidan el pleno desarrollo de las actividades?
- c) Qué problemas impiden la plena utilización de la capacidad práctica de operación?

Independientemente de las razones simples, que se utilizan en el método respectivo, las cuales miden cuantitativamente la proporcionalidad o bien exceso de inversión en inmuebles, planta y equipo: se recomiendan las siguientes que pueden auxiliar en la evaluación de este factor de operación.

$$\text{Indice de la inversión} = \frac{\text{Inmuebles, planta y equipo}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Intensidad de la expansión} = \frac{\text{Incremento a inmuebles, planta y equipo}}{\text{Inmuebles, planta y equipo}}$$

$$\text{Conservación de inmuebles planta y equipo} = \frac{\text{Reparación y conservación}}{\text{Inmuebles, planta y equipo}}$$

6.-) MANO DE OBRA.

- a) Hay obreros capacitados en la región en donde se desea operar o se -
pera?
- b)Cuál es la política de empleo, formación de personal, despidos, sala-
rios y escalafón?
- c) Cuáles son las principales causas por las que renuncian los técnicos
nicos, empleados u obreros?
- d) Existe reglamentación respecto a los accidentes de trabajo y seguri-
dad general?
- e) Independientemente de los servicios asistenciales a que debe sujetar
se la empresa por mandato expreso de las leyes, que otras prestacio-
nes se han creado?
- f) Qué cursos de capacitación tecnológica se han establecido?
- g) El sindicato plantea constantemente problemas respecto a aumento de
salarios u otras prestaciones?
- h) Son satisfactorias las relaciones entre patrones y trabajadores?
- i) Existe cordialidad de trato entre los distintos trabajadores y emple-
ados con los técnicos, supervisores, gerentes, etc.? Se recomiendan
para lograr una medición en este factor las siguientes razones sim-
ples:

$$\text{Preponderancia de los tipos de trabajo} = \frac{\text{Número de obreros}}{\text{Número de empleados}}$$

$$\text{Rotación de mano de obra} = \frac{\text{Trabajadores separados}}{\text{Promedio de trabajadores ocupados}}$$

$$\text{Importancia de la mano de obra} = \frac{\text{Mano de obra incurrida}}{\text{Costo de fabricación}}$$

7.-) MATERIAS PRIMAS.

- a) Los artículos para venta y/o materiales para su transformación, son
abundantes en la región que se opera o desea operar?
- b) Cuáles son los planes a establecer o establecidos en la política de
compras?
- c) El control de las compras de artículos para su venta y/o materiales
para su transformación, logra un abastecimiento oportuno y adecuado
a las necesidades de producción y venta?
- d)Cuál es el método establecido o el que se proyecta establecer para
controlar la distribución del material comprado, a los departamentos
productivos y de venta?
- e) Qué método se ha establecido o proyecta establecer para lograr el --
control de existencias?
- f) Cuáles son los principales proveedores?
- g) Se vigila en forma sistemática las publicaciones de nuevas empresas
que puedan surtir los artículos y/o materiales, objeto del negocio?

- h) Cuál es la política establecida o la que se proyecta establecer respecto a los cambios en los precios y aparición de materiales o artículos sustitutos?
- i) Se hacen visitas a las plantas de los principales proveedores o a competidores de éstos?

8.-) PRODUCCION.

- a) Se utiliza el servicio de técnicos capacitados en la programación de los sistemas de fabricación?
- b) Se está al día respecto de los avances tecnológicos relacionados con la actividad del negocio?
- c) La empresa dedica parte de sus ganancias a trabajos de investigación?
- d) Qué métodos se utilizan o se proyecta utilizar para el control de volumen de producción y calidad de la misma?
- e) Cuáles son las principales causas de desperdicios?
- f) Se puede hacer una clasificación de costos fijos y variables?
- g) Es satisfactoria la supervisión de las operaciones fabriles y de artículos terminados?
- h) Se ha determinado la capacidad práctica de los inmuebles, planta y equipo?

9.-) MERCADOTECNIA.

- a) Se llevó al cabo una estimación de la capacidad que tiene el mercado en la región donde se opera o desea operar), tendiente a determinar el poder de comprar de la población?
- b) Se presenta la estimación en números absolutos de unidades físicas, en volumen de pesos, o bien en términos de un por ciento del consumo total de una área determinada?
- c) Sobre cuál de las siguientes bases se piensa hacer o se hace análisis de ventas:

	Si	No
I Por territorios	-----	-----
II Por producto	-----	-----
III Por cliente	-----	-----
IV Por tamaño de pedido?	-----	-----

- d) En cuanto al control cuantitativo de las ventas se incluyen los pronósticos, análisis de mercados y análisis de operaciones venta?
- e) Los ejecutivos de mercadotecnia cuentan con informes apropiados emanados de los registros de ventas, sobre:

	Si	No
I Ventas de los productos por territorios	-----	-----
II Por vendedores	-----	-----
III Por tipo de clientes	-----	-----
IV Por clientes principales?	-----	-----

- f) Cuál es la tendencia de los precios de venta?
- g) La política de precios de venta se ve afectada por la competencia?

- h) La publicidad es eficaz?
- i) Se han hecho estudios sobre el costo de distribución de los productos?

10.-) CONTABILIDAD Y ESTADISTICA.

- a) En la organización contable interviene un contador público?
- b) En la formulación de registros estadísticos interviene un técnico en esta materia?
- c) Responde la organización contable y los registros estadísticos en -- forma oportuna, fehaciente y accesible a la finalidad de la información?
- d) Se ha hecho coincidir la terminación del ejercicio social con el de su ciclo anual de operaciones?

METODO DE RAZONES ESTANDAR.

El objeto de comparar, es precisar las analogías y diferencias de lo comparado. El método comparativo, en la forma en que se emplea en el análisis de los estados financieros.

FUNCIONES DE LAS MEDIDAS ESTANDAR.

Las funciones de los estándares en las empresas son: servir como instrumento de control y como medida de eficiencia, para reducir el desperdicio mediante la comparación constante y tan frecuente como sea posible, de lo que se ha considerado que debe ser; es decir, las medidas estándar o datos predeterminados sobre bases de eficiencia, con los datos actuales. Por tanto, siendo las medidas estándar un instrumento de control, no son en sí un fin, sino un medio para alcanzar un propósito: mayor eficiencia. El control no debe llevarse más allá del punto necesario para que obtenga un ahorro el negocio.

Las comparaciones de las medidas estándar con los resultados obtenidos permite precisar la proporción en que se logró la finalidad propuesta y apreciar el grado de eficiencia alcanzado al operar la empresa con respecto a los estándares prefijados.

Las diferencias resultantes de la comparación de los datos actuales con las medidas básicas de eficiencia representan las desviaciones de lo actual, de lo prefijado. Las desviaciones desfavorables de las medidas estándar significan deficiencias, que necesariamente se traducen en desperdicios y por tanto, en la disminución de las utilidades, por lo que es importante que se investiguen y se traten de corregir. En conclusión, una medida estándar es la regla general y las desviaciones del estándar, las desviaciones de dicha regla.

PRINCIPIO DE LAS EXCEPCIONES.

El hombre, en virtud del aumento en la magnitud de los negocios y estimulado por el deseo continuo de obtener el mayor provecho con el menor esfuerzo posible, se ha visto obligado a elaborar mejores y más prácticos métodos de control administrativo, que le permitan obtener los mayores beneficios posibles.

Entre estos métodos, figura el de razones estándar, cuyo establecimiento requiere estudiar cuidadosamente en todos sus aspectos a la empresa, poderando debidamente los elementos que pueden influir de algún modo en su éxito.

En resumen, en la técnica contable, la adopción de las medidas de eficiencia, es motivada por la necesidad imperativa de tener una base de comparación, que sirva como índice de eficiencia y como punto de partida para posteriores investigaciones; para que la administración pueda formarse un juicio satisfactorio sobre los resultados obtenidos, en virtud de que, la introducción de las razones estándar en la administración de los negocios la capacita para comparar lo que debe ser con lo que es.

Esta comparación, permite conocer las desviaciones de los estándares, desviaciones que constituyen excepciones a los estándares establecidos, sobre las cuales los directivos concentran su atención, con el fin de investigar las causas que las originaron, para tratar de corregirlas; permitiéndoles prestar poca atención a los resultados que se ajusten a los estándares y librándolos del estudio continuo de todos los aspectos del negocio, incluyendo a los de carácter trivial, capacitándolos para estudiar detenida y detalladamente las condiciones más importantes del negocio: las excepciones.

Este proceder se funda en el principio de las excepciones, enunciado en los siguientes términos: La eficiencia administrativa se incrementa considerablemente, al concentrarse la atención de la administración únicamente en aquellas cosas ejecutivas que signifiquen variaciones en la rutina, plan o estándar.

La introducción de las razones estándar combinada con el principio de las excepciones, hace que la administración de los negocios modernos sea más sencilla y eficiente; reduce el desperdicio y aumenta las utilidades; produce el mayor provecho con el menor esfuerzo.

La bondad de las razones estándar dependen del número de las cifras que se promedien para hacer su cálculo y del conocimiento que se tenga de los diferentes aspectos del negocio y en general, de la debida ponderación que se dé a las diversas circunstancias que han influido sobre los elementos que integran la razón. Sólo mediante la adecuada satisfacción de los términos citados, es posible llegar a disponer de una razón estándar más aproximada.

Las razones estándar se dividen en dos grupos:

- 1.- Razones estándar internas y
- 2.- Razones estándar externas.

Las razones estándar internas se determinan con los datos acumulados durante varios ejercicios por la experiencia propia de una empresa. La función principal de estas razones, es servir a la administración como un instrumento de control, para regular la eficiencia financiera y la eficiencia de operación de la empresa.

Las razones estándar externas se forman con los datos acumulados, en tiempos iguales, por la experiencia de empresas que se dedican a la misma actividad. Estas razones se utilizan como medida básicas de comparación y son más útiles, cuanto mayor sea su aproximación a la "razon representativa".

Al construir estas razones, es necesario:

- a.-) Que las empresas que se agrupen sean similares y
- b.-) Uniformidad en las condiciones geoeconómicas, en los métodos contables, en la producción, en los artículos que se vendan y en general, en las prácticas de los negocios.

Tanto mayores y diversas sean las diferencias existentes, en los elementos citados, de las empresas que se agrupen, más lejos está la razón de ser una "medida representativa".

LIMITACIONES DE LAS RAZONES ESTANDAR.

La principal limitación de las razones internas, radica en el periodo a que correspondan los datos que forman la razón simple, con la cual la razón estándar se quiera comparar; puede ser un periodo anormal y en consecuencia, las comparaciones son ilógicas. Si no se considera la citada situación, se llega a conclusiones equivocadas.

Las razones externas adolecen de los siguientes defectos:

- 1.-) Se formulan con las cifras de negocios similares. Difícil es calificar a las empresas como tales, por su diferencia de magnitud, de estructura financiera y de política de operación.
- 2.-) Los estados financieros son la combinación de los hechos registrados en la contabilidad, de convenciones contables y de juicios personales. Las razones estándar son un promedio de múltiples combinaciones de hechos, de convenciones contables y de juicios personales de diferentes contadores.
- 3.-) Son el resultado de promediar las cifras de los estados financieros de negocios, con ejercicios anuales que terminan en diferentes fechas.
- 4.-) Su construcción se basa en estados financieros, por lo general, formulados de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados, pero diferentes.
- 5.-) Los cambios, de un ejercicio anual a otro, en la economía del país y en especial en una actividad económica, no afectan por igual a todos los negocios similares.
- 6.-) La construcción de las razones estándar requiere determinado tiempo; -- los analizadores sólo pueden usarlas hasta que se publican. En los periodos de cambios económicos rápidos, pierden su utilidad.

ESTUDIO DE LOS CAMBIOS

El futuro de una empresa, es lo que puede llegar a ser o lo que puede llegar a hacer. El futuro, es una pura posibilidad que se construye en el presente con decisiones futuristas tendientes a realizar los objetivos empresariales.

La construcción del futuro, se hace a base de previsiones.

La previsión no es algo concreto y delimitado, sino justamente, por fundada que esté, la probabilidad de los eventos.

El término probabilidad entraña que un evento puede o no presentarse. La expresión numérica de la probabilidad asociada con el evento, es una medida del grado de la credibilidad de que se presente ese evento. El grado de certeza subyacente a las probabilidades, está en función, de la calidad y cantidad de la información disponible. El conocimiento de las probabilidades asociadas con los eventos, convierte los problemas con incertidumbre en problemas con riesgo.

El análisis de los riesgos, en una empresa, apunta a lugares iluminadores para acercarse gradualmente, por aproximaciones sucesivas, a los objetivos y a las metas empresariales y mejorar en su caso, los medios pertinentes para alcanzar unos y otras. Posibilitando así, que lo desconocido sea administrable.

La predicción, es uno de los propósitos fundamentales de la administración moderna, en virtud, de que es la base de la acción racional. Con su apoyo, se incrementa la confianza de la administración de una empresa, para enfrentarse a los eventos venideros, al reducir la incertidumbre que rodea a la empresa y hacer posible su operatividad; comprar en un mercado con tendencia de precios a la alza y vender antes de la declinación de los mismos, construir cuando los precios son bajos: conseguir créditos cuando la tasa de interés es baja, conceder créditos cuando su recuperación es segura y no hacerlo en caso contrario; hacer publicidad cuando pueda ser fructífera para el negocio; y ampliarlo cuando las circunstancias así lo vayan a exigir y que la operación de tal ampliación tenga el carácter de permanente, son cuestiones de importancia. Porque acertar significa prosperidad y utilidades. Lo contrario significa depresión y pérdidas.

El conocimiento del pasado sólo adquiere importancia cuando se estudia en forma comparativa, con objeto de que las comparaciones muestren los cambios operados en las diversas situaciones y en el desenvolvimiento de una empresa, en el transcurso del tiempo, porque el estudio de los cambios proporciona las bases para contestar las tres preguntas básicas de la predicción del futuro de una empresa:

- 1.-) Cuáles fueron los factores causales que operaron en el desarrollo pasado de la empresa y cómo influyeron en dicho desarrollo para que fuera - como fué?
- 2.-) Cuáles son las circunstancias operantes en el desarrollo presente de la empresa y cómo están influyendo sobre dicho desarrollo para que --- sea como es?

3.-) Cuál es el significado de las circunstancias presentes en relación con el futuro de la empresa?

Para estudiar los cambios sufridos en los negocios en el transcurso del tiempo, es necesario emplear métodos de análisis especiales, que sirvan para describir dichos cambios. Los métodos frecuentemente usados son:

- a.-) Método de aumentos y disminuciones.
- b.-) Método de tendencias.
- c.-) Método de control presupuestal.

En el método de aumentos y disminuciones se comparan cifras homogéneas correspondientes a dos o más fechas, o una misma clase de estados financieros, pertenecientes a diferentes periodos. Tales comparaciones, genéricamente se conocen con el nombre de Estados Financieros Comparativos.

El mérito de los estados financieros comparativos, radica en presentar los principales cambios sufridos en las cifras, facilitando así la selección de los cambios que se juzguen pertinentes para posteriores estudios.

BALANCE COMPARATIVO.

Es el estado financiero que tiene por objeto facilitar el estudio de los cambios habidos de periodo a periodo, en la situación financiera de la empresa.

Si el estado de resultados presenta la forma como se obtuvieron los resultados en una empresa, por las operaciones practicadas durante un periodo determinado, el balance comparativo presenta los efectos de dichas operaciones sobre el activo, pasivo, y capital, al principio del periodo.

Cuando el balance comparativo lo formula el analista externo de la empresa, no dispone de toda la información necesaria para formarse un juicio correcto sobre la marcha de ésta, sino que sólo dispone de los balances correspondientes a diferentes fechas

Este estado, sólo contiene situaciones y cambios de significado limitado, en virtud de que tales situaciones y cambios sólo están expresados en unidades de moneda, la cual es un instrumento de medición variable; por tanto, el balance comparativo tiene poco valor; sólo adquiere importancia y es fructífero su uso, cuando los diferentes cambios se interpretan a la luz de información complementaria, de la que puede derivarse cuáles fueron las circunstancias que prevalecieron y cómo influyeron para los cambios. Sin esta información adicional de utilidad del balance comparativo es limitada y en la mayoría de los casos el empleo sin dicha información adicional es nocivo, debido a las interpretaciones equivocadas que se hacen de los cambios.

Las inferencias derivadas de la interpretación del balance comparativo, son correctas y tienen valor práctico, cuando el estudio de los cambios se haga con toda la información adicional necesaria, que explique no sólo el cuánto, sino también el cómo y el porqué de los cambios; ya que el éxito o fracaso -

de los negocios se acusa y se desenvuelve normalmente durante el transcurso de los años y no es determinado ejercicio, la información relativa a la tendencia del desarrollo de una empresa es en muchos aspectos más significativa que los balances mismos.

PREGUNTAS QUE PUEDEN FORMULARSE AL USAR EL BALANCE COMPARATIVO.

Algunas de las preguntas más importantes que pueden formularse al estudiar los cambios de situación financiera, mediante el uso del balance comparativo, son las siguientes:

I. Capital de Trabajo.

a.-) El aumento en el efectivo acusa un sobrante ocioso de fondos?

Para afirmar esto, sería necesario elaborar un presupuesto de entradas y salidas de efectivo, que permitiera en términos generales, determinar los fondos que se necesitarían para hacer frente a las obligaciones a corto plazo a cargo de la empresa.

b.-) Los cambios en los saldos a cargo de clientes están en proporción con los cambios en el volumen de las operaciones, o pueden evidenciar una acumulación de tales saldos y en especial de los incobrables?

Para tal fin debe estudiarse: el monto de las ventas, la política de créditos, los plazos otorgados, y la actuación del departamento de cobranzas.

c.-) Los cambios en inventarios aparentan una acumulación súbita de existencias?

Que podría originarse entre otras razones por:

- a) El temor del alza en el precio de las materias primas.
- b) Para asegurar la entrega de pedidos de consideración, ya hechos en firme? y
- c) Por mala política en la administración de los inventarios.

d.-) Los aumentos de pasivo circulante están en proporción con los aumentos de activo circulante

Esto tiene importancia, porque por regla general, todo aumento de pasivo circulante debe relacionarse con los aumentos de activo circulante, ya que es necesario que el pasivo exigible esté garantizado con activos de fácil realización, para mayor seguridad de los acreedores.

II. Activo Fijo.

a.-) Qué cambios importantes sufrió el activo fijo?

La inversión en este renglón debe relacionarse con el volumen de producción y de ventas de la empresa. El aumento en la rotación de activo fijo reduce -

los costos, en virtud de que los costos fijos se distribuyen entre mayor sea el número de unidades.

b.-) Los aumentos representan ampliaciones útiles?

c.-) Las ampliaciones están justificadas y en proporción con el aumento en el volumen de las operaciones?

Si con la inversión en activo fijo se aumentan permanentemente la producción y las ventas, o se disminuyen los costos de producción y de distribución, puede estimarse que dicha inversión ha sido útil y justificada, porque puede permitir obtener mayor rendimiento.

d.-) Qué representan las disminuciones?

Puede deberse, entre otras causas: a) a disminución originada por la depreciación, en cuyo caso debe precisarse si el monto de la misma es razonable y uniforme; o a la venta de parte de ese activo.

e.-) El precio de mercado de las inversiones en valores es mayor que su costo de adquisición?

En caso afirmativo, será indicio de que en este aspecto su política ha sido satisfactoria, aunque es necesario tener en cuenta, que la inversión en valores que no sean sociedades que estén ligadas a la empresa debe limitarse, para no restarle medios de acción necesarios para su objeto.

f.-)Cuál es la situación financiera de las empresas afiliadas?

La buena o mala situación financiera de las afiliadas repercutirá en la matriz.

g.-) Se han tomado en consideración, para la interpretación de los estados financieros, los cambios de importancia de los intangibles?

III. Pasivo a Largo Plazo.

a.-) Las obligaciones a largo plazo permanecen constantes o muestran una tendencia a disminuir?

Por regla general, el pasivo fijo tiende a disminuir; en caso de que permanezca constante, es necesario determinar las causas, puesto que su constante renovación perjudica la situación financiera de la empresa, por el alto interés que generalmente causa.

IV. Capital Contable.

a.-) Los cambios en el capital social y en las reservas de utilidades acusan estabilidad financiera de la empresa?

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

b.-) El aumento en el capital social tuvo su origen en nuevas aportaciones, en la capitalización de utilidades o en una revalorización?

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

c.-) El aumento de acciones preferentes fue proporcional a los intereses de las ordinarias?

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

d.-) los importes reservados de las ganancias son adecuados?

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

e.-) Si hubo disminuciones de consideración en las reservas de utilidades a qué se debieron?

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

f.-) Qué política financiera aparentan las modificaciones hechas en las reservas de utilidades

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

Estructura Financiera. Regresando al aspecto básico de las finanzas, o sean los recursos, se dice que la empresa es un conjunto de elementos, dentro de estos elementos sin duda alguna aquél que tiene mayor trascendencia es el capital hablando en el sentido económico "el conjunto de bienes que están destinados a la producción" este capital se puede obtener de diversas fuentes y constituye la base de la operación de la empresa.

En primer lugar figura un renglón muy importante como fuente de capital: las aportaciones que hubieran efectuado los accionistas. Dentro del balance y siguiendo el rubro de carácter jurídico, se conoce este renglón como capital social y corresponde, según la técnica de financiamiento a dos conceptos fundamentales: los fondos que los propietarios de una empresa han destinado para el logro de un objetivo y segundo, la garantía con que cuentan todos los que hubieran realizado una operación crediticia con la empresa. El primer concepto se repite con gran frecuencia, pero hay ocasiones que este segundo concepto de garantía se olvida o parece ser que se deja de estimar el capital aportado por los accionistas como la garantía absoluta que tiene quienes tratan con la empresa.

Una segunda fuente de recursos es la relacionada con los créditos que obtiene la empresa con motivo de las operaciones ordinarias; los proveedores, sus empleados, en algunas ocasiones el Seguro Social y algunas otras partidas, significan crédito y normalmente figuran dentro de los grupos del pasivo circulante. Estos son créditos sin pago de intereses, naturalmente corresponden dentro de la composición general del balance a partidas que por lo general no son altamente significativas

En tercer lugar se tendrían los créditos circulantes por los cuales si se cubren intereses: éstos son préstamos de carácter revolvente o que tienen vencimientos a corto plazo y que corresponden a descuentos bancarios, a créditos obtenidos, a un financiamiento inferior a plazo de un año.

Finalmente se tendrían los créditos a largo plazo; estos tienen características especiales que generalmente son motivo de contrataciones muy largas y de negociaciones difíciles. Es necesario en estos casos constituir las debidas garantías y establecer una posibilidad para que el acreedor tenga una fuente de pago. En condiciones normales se establecen hipotecas, fideicomisos, prenda o bien, colaterales, que puedan significar la completa seguridad de que el acreedor obtendrá la recuperación en el término adecuado.

Criterios para fijar las condiciones de capital.

Se había dicho como antecedente, que la empresa puede tener recursos provenientes del capital de accionistas o de créditos. Es muy importante que se fijen cuáles son los puntos básicos para esta diversidad de fuentes de recursos. Por qué unas empresas prefieren tener tener una gran cantidad de capital y muy pocos créditos y por qué en otras es posible, con un pequeño capital, mover recursos verdaderamente fabulosos?. Esto está fundamentado en cuatro conceptos básicos:

- a.-) El riesgo que se corre en la inversión, las cantidades que se allega -- una empresa en cualquier forma que sea, están corriendo un riesgo: se debe entonces hacer una selección de los riesgos a que están sujetos -- los recursos que se llevan a la empresa.
- b.-) Existen emisiones muy importantes en las que los acreedores señalan a -- la administración los límites hasta donde pueden repartir un dividendo; hasta donde pueden conseguir nuevos créditos o hasta donde se pueden -- comprometer mediante avales o mediante colaterales; esta es una inter--

vención de carácter administrativo y muchas veces es una condición en las negociaciones respecto a capitalizaciones.

- c.-) El rendimiento, considerando que una empresa tiene fundamentalmente características económicas, el rendimiento que se deriva de las operaciones debe ser distribuido entre los elementos que intervienen, debe pagarse un interés a los acreedores y debe darse un dividendo a los accionistas, la repartición de este producto es un elemento básico en la estructura financiera de una empresa.
- d.-) Finalmente la recuperación. El dinero que ha sido llevado a una empresa cuándo se va a recuperar? Es una inversión de carácter permanente? O la empresa devolverá a los acreedores el monto recibido y cuándo se hará esta devolución? Estas preguntas están ligadas íntimamente al aspecto financiero. Deben haberse elaborado planes suficientemente cuidadosos para saber si la empresa estará en condiciones de llevar a cabo en forma oportuna la devolución de los créditos o bien, si no existe la posibilidad, deberá buscarse una solución que dé al dinero recibido en la empresa, la suficiente permanencia para que no vaya a verse ante dificultades graves por la necesidad de liquidación de préstamos.

Cabe mencionar que en la estructura financiera, aparte de los criterios enunciados, debe ser también materia de un cuidadoso estudio lo relativo con problemas jurídicos. La capitalización de la empresa descansa en contratos muy complicados, en escrituras, en formas y estas formas deben obedecer a reglas jurídicas. Como estas soluciones dan lugar a diversas posiciones fiscales, éstas se deben estudiar con todo detenimiento porque podría llegar a un pago exagerado de impuestos o bien a un gravamen inadecuado en vista de la posición que tuviera la empresa en particular.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO.

Los negocios se establecen y operan con el propósito preponderante de obtener suficientes utilidades. La expresión numérica del grado en que se haya alcanzado dicho propósito se muestra en el estado de resultados. La función de este estado, es describir la pérdida sufrida o la utilidad realizada en cierto tiempo resumiendo para ello los productos obtenidos y los costos incurridos en las operaciones hechas por su administración durante el mismo tiempo. De la corrección del cálculo y aplicación del costo correspondiente a las ventas de un mismo periodo depende la corrección de la utilidad. Si paralelamente al cálculo de los respectivos costos, la utilidad es la correcta, de lo contrario la utilidad es incorrecta.

La comparación del estado de resultados del último periodo, con el mismo estado de un periodo anterior, proporciona datos sobre los aumentos y las disminuciones que hubo en las diversas cuentas de productos y de costos incurridos. Cambios que interpretados a la luz de todas las circunstancias concurrentes, puede servir de base para valorizar los resultados obtenidos y formular las normas de política financiera y de operación, que han de ser --

guirse en el futuro.

Como el éxito o fracaso de los negocios se acusa y desenvuelve durante el transcurso de los años y no en determinado ejercicio, los cambios operados en un solo periodo tienen un significado limitado, debido a que pueden ser afectados por circunstancias transitorias.

Como los cambios mostrados por el estado comparativo de resultados y por el balance comparativo se expresan en unidades monetarias, los defectos y limitaciones para el balance son inherentes para el estado de resultados. Las deducciones derivadas de la interpretación del estado comparativo de resultados, son correctas cuando el estudio de los cambios se haya hecho con toda la información adicional necesaria que explique no sólo el cuánto, sino también el cómo y el porqué de las diferencias.

BASES DE COMPARACION.

El balance comparativo compara situaciones y las situaciones pueden captarse en cualquier tiempo, por lo que es necesario que sean iguales los periodos que median entre dos balances que se comparen. No es así el estado de resultados, debido a que este estado se refiere a los movimientos registrados en las cuentas de resultados durante cierto tiempo; para que la comparación sea lógica, es necesario que los estados de resultados que se comparen, se refieran a periodos de tiempo iguales y correspondientes al ciclo anual de los negocios.

Además es necesaria la confirmación de la uniformidad en la aplicación de los principios de contabilidad, en la formulación de los estados financieros, se traducen en una diferencia substancial de los resultados obtenidos. Resulta impropia la comparación que se haga de los estados de resultados, sin tener en cuenta y ponderar debidamente los efectos producidos en los resultados, por el cambio en:

- 1.-) Bases de estimación del activo, pasivo y capital contable.
- 2.-) Bases para el cálculo y aplicación de los gastos indirectos de producción.
- 3.-) Bases para el cálculo y aplicación de los costos de distribución.

PRECIOS, VOLUMEN DE UNIDADES VENDIDAS Y RESULTADOS.

La utilidad, como cualquier otro concepto genérico de la contabilidad, es el resumen de determinado número de partidas que lo integran: es la suma algebraica de los diversos renglones de productos y costos incurridos durante un periodo determinado, que se presenta en el estado de resultados.

Las cifras contenidas en el estado de resultados sólo expresan valores en --

unidades monetarias y la moneda, cualitativamente es un instrumento de medición carente de contabilidad, puesto que su poder adquisitivo varía continuamente. Como el consumo de mercancías por persona varía poco, un cambio sensible en el nivel general de los precios, debe investigarse en el factor monetario.

Los resultados de una empresa están en función, tanto de los precios como del volumen de unidades vendidas: por tanto, para analizar e interpretar debidamente los cambios efectuados en los resultados de una empresa, es necesario separar el efecto producido en éstos por las variaciones en los precios, del efecto producido por las variaciones en el volumen de unidades vendidas. El objeto es proporcionar la información necesaria sobre los cambios operados, en el poder adquisitivo de la moneda y en la oferta y demanda de un producto, ya que sin esto último, es imposible decir si el negocio ha progresado, aunque la contabilidad financiera registre un aumento en el importe de las ventas, puede ocurrir que el volumen de unidades vendidas sea inferior a las del periodo anterior, por otra parte, la prueba verdadera del desarrollo de un negocio es el volumen de operaciones. Por tanto, las conclusiones que se infieran sin tener en cuenta lo anterior, son erróneas. Sin embargo, por lo complejo del problema y por pertenecer a estudios económicos, más que a un estudio de los resultados, hecho a base de análisis contables se recomienda proceder con extremada cautela en la formulación de los juicios relativos a estas circunstancias. El análisis contable es antecedente necesario del estudio económico.

PRECIOS, VOLUMEN DE UNIDADES VENDIDAS Y LA CONTABILIDAD.

Entre uno de los antecedentes necesarios de las conclusiones económicas, derivadas del estudio de las variaciones en los precios y en el volumen de unidades vendidas, figura el estudio de los resultados, hecho a base de análisis.

La exposición y el entendimiento de este problema se facilita por medio de ejemplos, en esa virtud, se sigue tal procedimiento.

Como información adicional, para efecto del estado de resultados comparativo, se tiene, que la empresa sólo produce un artículo uniforme, las unidades vendidas en 1989 fueron 5,000 y en 1990 ascendieron a 6,000. Por tanto, el volumen de unidades vendidas en 1990 fué el 120% del volumen de 1989.

L.A.E. Y C.P. JUAN MANUEL ESTEBAN HERNANDEZ

COMPAÑIA COMERCIAL EMPRESARIAL, S.A.

Estado Comparativo de Resultados por los doce meses terminados en diciembre de 1989 y 1990.

(Cifras expresadas en nuevos pesos)

	1989	1990	Aumentos (+) y Disminuciones (-)
Ventas netas	\$900,000	\$1'000,000	\$100,000 (+)
Costo de lo vendido	500,000	650,000	150,000 (+)
Utilidad bruta	\$400,000	\$ 350,000	\$ 50,000 (-)
Gastos de venta	75,000	60,000	15,000 (-)
Utilidad sobre ventas	\$325,000	\$ 290,000	\$ 35,000 (-)
Gastos de administración	50,000	40,000	10,000 (-)
Utilidad neta	\$275,000	\$ 250,000	\$ 25,000 (-)

COMPAÑIA COMERCIAL EMPRESARIAL, S.A.

Estado que presenta los cambios de la utilidad bruta, por los doce meses terminados en diciembre 31 de 1989 y de 1990.

(Cifras en nuevos pesos)

I.- Análisis del aumento en ventas:

a) Variaciones en el volumen de unidades vendidas (los precios se consideran constantes).

El volumen de las unidades vendidas en 1990 --
fué el 120% del volumen de 1989. Por lo cual -
las ventas de 1990 a los precios de 1989 impor-
tan su 120% o sea, \$900,000 X 1.20.....

\$1'080,000
900,000

Las ventas de 1989 importaron

Por tanto, el aumento en el volumen de las uni-
dades vendidas, produjo un aumento en el impor-
te de las ventas, de

\$180,000

b) Variaciones en los precios de venta. Las ventas de 1980 a los precios de 1989, ascendieron a
Las ventas de 1990 a los precios respectivos im-
portaron

Por tanto, las variaciones en precios, produje-
ron una disminución en el importe de las ventas,
de

\$1'080,000
1'000,000

80,000

Aumento neto, en el importe de las ventas (igual
al presentado en el estado de resultados compara-
tivo).....

\$100,000

L.A.E. Y C.P. JUAN MANUEL ESTEBAN HERNANDEZ

II.- Análisis del aumento en el costo de lo vendido:

- a) Variaciones en el volumen de unidades vendidas - (los costos se consideran constantes).

El volumen de las unidades vendidas en 1990 fué el 120% del volumen de 1989. Por lo cual, el costo de lo vendido en 1990, a los precios de 1989, asciende a \$500,000 X 1.20..... \$ 600,000
 El costo de lo vendido en 1989 ascendió a 500,000

Por tanto el aumento en el volumen de las unidades vendidas, produjo un aumento en el costo de lo vendido, de \$100,000

- b) Variaciones en el costo de lo vendido. Costo de lo vendido en 1990 a sus precios respectivos ... \$ 650,000
 Costo de lo vendido en 1990 a los precios correspondientes a 1989 600,000

Por tanto, las variaciones en precios produjeron un aumento en el costo de lo vendido, de 50,000

Aumento total, en el importe del costo de lo vendido (igual al presentado en el estado de resultados comparativo)..... \$150,000

	<u>Utilidad Bruta</u>	
	Aumentos	Disminuciones

III. Recapitulación:

Efectos sobre la utilidad bruta:

1) Aumento en las ventas, debido al incremento en el volumen de unidades vendidas.....	\$180,000	
2) Disminución en las ventas, debido a los cambios en precios.....		\$ 80,000
3) Aumento en el costo de lo vendido, debido al incremento en el volumen de unidades vendidas.....		100,000
4) Aumento en el costo de lo vendido, debido a los cambios en los precios.....		50,000
	-----	-----
Sumas.....	\$180,000	\$230,000
Disminución neta en la utilidad bruta, igual a la mostrada en el estado de resultados comparativo.....	50,000	
	-----	-----
Sumas.....	<u>\$230,000</u>	<u>\$230,000</u>
	-----	-----

L.A.E. Y C.P. JUAN MANUEL ESTEBAN HERNANDEZ

COMPañIA COMERCIAL EMPRESARIAL, S.A.

Análisis de las variaciones , en las utilidades netas, por los doce meses terminados en diciembre 31 de 1989 y 1990

Utilidad neta de 1989.....	\$275,000		
Utilidad neta de 1990.....	<u>250,000</u>		

Disminución de utilidad neta.....	\$ 25,000		
Disminución en la utilidad bruta, debido al incremento en el volumen de unidades vendidas.....	\$100,000 (R)		
Unidades vendidas:			
1990.....	\$6,000		
1989.....	<u>5,000</u>		

Incremento de unidades vendidas.....	\$1,000		
Disminución en la utilidad bruta, debida a los cambios en precios de las ventas.....	\$ 80,000 (R)		
Disminución en la utilidad bruta, debido a los cambios en precios del costo de lo vendido.....	50,000 (R)		
	<u>230,000 (R)</u>		

Aumento en la utilidad bruta, debido al incremento en el volumen de unidades vendidas.....	180,000		
Disminución neta en la utilidad bruta.....	\$ 50,000 (R)		
Aumento en la utilidad, debido a reducción en gastos:			
	De venta	De Admon.	Total
1989.....	\$75,000	\$50,000	\$125,000
1990.....	<u>60,000</u>	<u>40,000</u>	<u>100,000</u>
	<u>\$15,000</u>	<u>\$10,000</u>	<u>\$ 25,000</u>

Disminución en la utilidad neta.....			\$25,000

Las empresas se establecen y operan con el propósito preponderante de obtener utilidades. De las cifras presentadas en los estados financieros, la de mayor importancia, es la relativa a las utilidades. El éxito y valor de una empresa, básicamente están en función de sus utilidades. La ganancia es esencial para conducir eficientemente las empresas. Por tanto, es necesario hacer periódicamente la debida apreciación de las utilidades y de los cambios sufridos en éstas.

El estado comparativo de resultados presenta valores absolutos de utilidad práctica limitada, a causa de la pobreza cualitativa de la moneda, por tanto, para una debida interpretación de los cambios presentados por el ci--

tado estado, es necesaria la información adicional. Si los cambios en los resultados son de consideración, es imperativo investigar el cuánto, el cómo y el porqué de la influencia de los factores económicos y de la actuación de la administración en la marcha de la empresa.

Los cambios en las utilidades pueden deberse a variaciones en precios y en el volumen de unidades vendidas, debido a lo cual, es necesario hacer un estudio analítico de las variaciones de cada uno de los elementos citados y de sus efectos sobre las utilidades.

La utilidad bruta es la diferencia entre el producto neto de las ventas y el costo de éstas. Por lo tanto, la utilidad bruta es el resultado de la combinación de dos elementos que continuamente están sujetos a cambios que influyen sobre el importe de las utilidades. Los cambios en cada una de las citadas variables, venta y su costo, están en función de los precios y del volumen de unidades, consiguientemente, al hacer el estudio de la utilidad bruta es necesario considerar que:

a.-) Las variaciones en las ventas pueden deberse:

- 1) A cambios en el volumen de unidades vendidas y
- 2) A cambios en los precios de venta.

b.-) La variación en el importe del costo de ventas pueden deberse:

- 1) A cambios en el volumen de unidades vendidas y
- 2) A cambios en el costo de ventas.

En una empresa comercial, el motivo de las variaciones son las fluctuaciones en precios, las cuales están fuera del control de su dirección, y en una empresa industrial, por las citadas fluctuaciones y por las variaciones en unidades de materia prima empleadas, las cuales dependen fundamentalmente de la eficiencia de operación de la empresa.

La separación de los factores constitutivos de cada uno de los elementos citados, ventas y su costo, sólo es posible cuando se conoce el número de unidades vendidas. Complicándose el problema por la diversidad de artículos que venda la empresa.

La utilidad en operación, es la diferencia entre la utilidad bruta y los costos de distribución, los cuales para su estudio analítico deben descomponerse en:

- 1.-) Costos fijos y,
- 2.-) Costos variables, para hacer su comparación con el volumen de unidades vendidas.

Finalmente, es impropia la comparación que se haga de los estados de resultados pertenecientes a diferentes periodos sin tener en cuenta y ponderar debidamente los efectos producidos en los resultados, por el cambio en la aplicación de los principios de contabilidad, para cumplir con el principio de Revelación Suficiente (Boletín A-5 Revelación suficiente, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Así por ejemplo, si una empresa ha venido valorizando sus inventarios por el método de "costos promedio", pero con motivo de las actuales condiciones económica inflacionarias, decide cambiar al método de valorización "Últimas entradas primeras salidas (UEPS)", las utilidades del ejercicio en el que se adopte este método (UEPS) de valorización de inventarios, serán menores que las que hubiera expresado el estado de resultados por el método de "Costos Promedios", en virtud de que la adopción de UEPS eliminará las utilidades inflacionarias, porque el flujo de los costos de reposición reflejará las condiciones del mercado en el tiempo de las ventas.

La adopción del método UEPS afecta negativamente al activo circulante, en virtud del valor menor de los inventarios que expresa el balance y en consecuencia a todas las comparaciones y razones financieras en las que intervenga este activo.

La disminución en las utilidades afecta negativamente al capital contable y por ende, a todas las comparaciones y razones financieras en las que intervenga este capital y aparentemente a su imagen crediticia. Se decía aparentemente, porque con utilidades reales mejorará la calidad del patrimonio de la empresa y el abastecimiento para la toma de decisiones.

La reducción en las utilidades puede afectar desfavorablemente el precio del mercado de las acciones ordinarias que se negocian en el mercado de los títulos valor, por haber disminuido, en unidades monetarias corrientes, las utilidades en comparación con las expresadas en el estado de resultados de ejercicios anteriores. Así mismo se afectarán los dividendos.

ESTADO DE CAMBIO DE SITUACION FINANCIERA

Este estado se ha venido conociendo con el nombre de Estado de origen y aplicación de fondos; pero aquí se le denomina: Estado de cambios de situación financiera. La inclinación a usar este nombre se debe a que:

a.-) Normalmente se formula un estado para informar a los funcionarios de una empresa del movimiento de efectivo que hubo durante un periodo determinado, informe al cual entre otros, se le da el nombre de Estado de origen y aplicación de fondos; por tanto, designar con un mismo nombre y por lo mismo, se provoca la confusión dos estados, cuyo contenido es diferente, es impropio; se da cabida a confundir el contenido de ambos estados y por lo mismo, se provoca la confusión con respecto a la información que se intenta suministrar con cada uno.

b.-) Describe con mayor precisión la finalidad del estado, puesto que muestra las dos fuentes del origen de los recursos de una empresa:

- 1-) Capital contable.
- 2-) Pasivo.

Por otra parte, señala la inversión de esos recursos, reflejada en el activo. Por medio de dicho estado, se trata de presentar un resumen de los cambios que hubo tanto en el pasivo como en el capital contable invertidos en una empresa y las repercusiones que necesariamente tengan tales cambios en el activo de la misma. La reciprocidad de la influencia citada, explica porque el balance en un todo tiene la forma de una igualdad y para que una igualdad subsista, es necesario que simultáneamente sus dos miembros se modifiquen del mismo modo, en la misma cantidad y en el mismo sentido.

c.-) Porque no solo los movimientos de efectivo modifican la situación financiera de una empresa sino que también existan partidas distintas al numerario que intervienen en dicha modificación: una compra a crédito, una venta a crédito, la materia prima que se entrega para la producción, la depreciación, la amortización, la capitalización del pasivo, la consolidación de pasivo circulante, el simple transcurso del tiempo hace que el pasivo a largo plazo se vaya transformando en pasivo a corto plazo. Todos los anteriores sucesos, constituyen ejemplos de casos en que la situación financiera de una empresa se modifica sin que haya habido entradas y salidas de dinero.

d.-) El movimiento de efectivo se puede obtener analizando la cuenta de caja y este análisis muestra las fuentes de los fondos y la aplicación que se les dió; pero no informa acerca de los recursos obtenidos y aplicados, sino sólo del movimiento de efectivo y si bien es cierto que las operaciones que motivan un movimiento de fondos, como el aumento de capital social, por la capitalización de ganancias o la capitalización de pasivo, modifican la situación financiera de una empresa y este estado tiene que ver, en esencia, con tales cambios y con su presentación, conforme a las bases descritas.

e.-). La verdadera cantidad de recursos obtenidos por concepto de utilidad neta, es precisamente dicha utilidad, si el respectivo estado de resultados está correcto en caso contrario la utilidad neta no representa a los recursos verdaderos obtenidos por este concepto; pero tal falsedad no proviene de que la depreciación, la amortización de patentes y marcas, etc. Representan cargos a la utilidad por gastos que no fueron pagados en efectivo, sino de la incorrección del estado de resultados, que debe corregirse.

f.-). En resumen:

1.-) El contenido del Estado de cambio de situación financiera, tiene que ver con los cambios que hubo, tanto en los recursos ajenos como en los recursos propios y con los reflejos que dichos cambios tuvieron en el activo; así mismo debe mostrar los cambios que hubo en el activo y sus reflejos en los recursos ajenos y en los recursos propios;

2.-) No sólo los movimientos de fondos modifican la situación financiera de una empresa, sino en general, todo costo incurrido y toda mudanza de los elementos patrimoniales de una empresa, implican los cambios de la situación

g.-) Estado de cambio de situación financiera, es aquel que indica las partidas que entre dos fechas modificaron la situación financiera de una empresa, ordenándolas en origen de recursos y aplicación de recursos. Lo anterior ha motivado que a este estado también se le dé el nombre de "Estado de origen y aplicación de recursos".

h.-) En conclusión, este estado es un refinamiento del balance comparativo, en el cual se presentan los cambios que se perciben en el balance comparativo y la conexión existente entre el balance comparativo y el estado de resultados en forma clara y accesible.

OBJETO Y UTILIDAD PRACTICA.

El estado de cambio de situación financiera tiene por objeto presentar en forma lógica las dos fuentes de recursos, ajenos y propios de una empresa, en un periodo determinado, mostrando en forma adecuada los canales a través de los cuales se obtuvieron tales recursos, así como la aplicación que se hizo de ellos.

A menudo sucede que el estado de resultados muestra que las operaciones practicadas en un periodo determinado produjeron utilidades, que pueden ser consideradas como atractivas, pero su balance indica que se carece de efectivo suficiente para pagar dividendos, o para hacer frente a las obligaciones contraídas por la empresa. Por tanto, se considera como no satisfactoria la situación financiera de la empresa, debido a que tal situación guarda relación estrecha con su capacidad de pago.

Una empresa puede operar año tras año con utilidades y sin embargo tener una situación financiera cada vez más raquítica y desequilibrada, debido a la insuficiencia de capital o a la inadecuada distribución financiera de éste.

El estado de cambio de situación financiera da una respuesta clara a las siguientes preguntas: qué ha sido de los recursos obtenidos de las utilidades netas? qué ha sido de los recursos obtenidos del pasivo?

ORIGEN DE RECURSOS.

En cualquier empresa los recursos provienen de cuatro fuentes:

- 1.- De la utilidad neta.
- 2.- Por disminuciones de activo.
- 3.- Por aumentos de capital.
- 4.- Por aumentos de pasivo.

Las tres primeras fuentes se pueden considerar como fuentes que proporcionan recursos propios y la cuarta, indica los recursos obtenidos de personas ajenas a la empresa.

1.-) De la utilidad neta. Los productos obtenidos por la venta de mercancías menos los costos de las mismas, producen un aumento en el activo y en el capital, por la misma cantidad de la utilidad neta que producen. Esto significa que la utilidad neta se refleja en un aumento de capital contable.

2.-) Por disminuciones de activo. En un estado normal de cosas, la disminución en un activo puede reflejarse en el aumento de otro activo o en la disminución de una partida de pasivo. Así una disminución de inventarios origina un aumento en clientes o en bancos y una disminución en caja puede motivar una reducción de pasivo o de capital. La depreciación de construcciones y equipo, la amortización de patentes y marcas, la amortización de los cargos diferidos y la provisión de cuentas dudosas, son deducciones que se hacen a los productos para llegar a la utilidad neta; pero en esencia son disminuciones de activo y en última instancia, dichas disminuciones de activo, por ser costos incurridos, se reflejan en una reducción de las utilidades, razón por la cual al formular este estado, sus respectivos importes deben figurar como origen de recursos propios; más no porque representen cargos a la utilidad neta que no fueron motivados por una salida de efectivo, sino que deben eliminarse de la utilidad, con objeto de conseguir de este modo, que el estado muestre la verdadera cantidad de recurso en efectivo, que por utilidad neta se obtuvieron.

3.-) Por aumentos de capital. Estos aumentos no son muy frecuentes en los negocios, pero cuando ocurren, se deben a nuevas aportaciones de capital

4.-) Por aumentos de pasivo. Un aumento de pasivo indica que la empresa hizo uso de recursos ajenos a ésta, ya sea mediante préstamos, compras a crédito o porque dieron origen a un pasivo acumulado.

APLICACION DE RECURSOS.

Los recursos obtenidos de las fuentes mencionadas pueden ser aplicados en los siguientes renglones:

- 1.- A absorber la pérdida neta.
- 2.- A un aumento de activo.
- 3.- A una disminución de capital.
- 4.- A una disminución de pasivo.

1.-) A absorber la pérdida neta. Si la utilidad neta es una fuente de recursos, la pérdida neta es una aplicación de recursos, puesto que si la utilidad significa que la empresa ha logrado obtener recursos como resultado de sus operaciones, la pérdida representa que la operación de la empresa dió como resultado la salida de recursos. La pérdida puede reflejarse en una disminución de activo, en un aumento de pasivo, en una disminución de capital contable o en una combinación de las situaciones citadas.

2.-) **A un aumento de activo.** Cuando aumente el efectivo, los inventarios de materias primas, el inventario de productos en proceso, el inventario de artículos terminados, la maquinaria y otras partidas de activo, excepto en los casos de revalorización, los recursos han sido aplicados en esos conceptos.

3.-) **A una disminución de capital.** Una disminución de capital contable tiene lugar cuando se retira parte de lo aportado por los propietarios de la empresa o cuando tal devolución se hace afectando las reservas de utilidades: por decretarse dividendos o amortizarse, en una sociedad anónima, acciones con utilidades repartibles. Concretamente, tratándose de las sociedades mercantiles, esta disminución de recursos se presenta cuando parte del capital contable de la sociedad se retira por el reembolso hecho a los socios, de parte del monto de sus aportaciones o parte de las utilidades reinvertidas en la sociedad.

4.-) **A una disminución de pasivo.** Una disminución de pasivo, circulante o consolidado, indica los recursos que han salido de la empresa y los cuales han sido aplicados para reducir saldos a favor de sus acreedores.

FORMAS DE PRESENTACION DEL ESTADO.

Para poder elaborar el Estado de cambio de situación financiera, debe disponerse de un balance comparativo y de un estado de resultados, que abarque el periodo comprendido en el balance comparativo y además, de una información complementaria que indique el camino seguido al registrar las operaciones extraordinarias que hayan modificado la situación financiera de la empresa.

Siempre que se vaya a elaborar un Estado de cambio de situación financiera, debe hacerse un estudio de las necesidades que lo originan y determinar qué personas son las directamente interesadas en su formulación, con objeto de dar mayor énfasis a aquella parte de su contenido, según lo requiera cada caso. De esto se deduce que la forma de presentar el contenido del estado varía según la empresa que lo prepare y aún más, varía dentro de una misma empresa, de acuerdo con los fines a que esté destinado.

En algunos casos basta presentarlo en forma condensada; en otros, si la información que se necesita es amplia y detallada, se escoge una forma que permita presentarlo así; siempre debe estudiarse la forma que sea adecuada para satisfacer las necesidades que lo originan y para que pueda ser utilizado por las personas a quienes interese directamente.

El contenido del Estado de cambio de situación financiera se divide en dos partes, agrupándose en la primera, los elementos que constituyen origen de recursos, clasificados en:

- 1.- Recursos propios.
- 2.- Recursos ajenos.

y la segunda, los elementos que constituyen aplicaciones de recursos, clasificados en:

- 1.- Aumentos de activo y,
- 2.- Disminuciones de pasivo.

Como base para un ejemplo del estado que se viene comentando, se presenta el balance comparativo al 31 de diciembre de los años 1989 y 1990 y el estado de resultados, por los doce meses terminados al 31 de diciembre de 1990, así como la información complementaria, de la empresa denominada "Compañía Comercial Empresarial S.A."

Si el origen de recursos de mayor importancia en el periodo proviniera de la emisión de obligaciones, el estado podría iniciarse con ese concepto. En cuanto a la forma de presentación debe ser la más accesible para los interesados; generalmente su presentación se hace en forma de reporte, porque para muchos interesados, esta forma de presentación de los estados financieros es la más usual y conveniente.

B O L E T I N B - 12.

Antecedentes.

El Boletín A-1 "Esquema de la Teoría de la Contabilidad Financiera", menciona que "Una presentación razonablemente adecuada de la entidad, se compone del balance general, del estado de resultados y del estado de cambios en la situación financiera".

El Boletín B - 1 "Objetivos de los Estados Financieros", establece por su parte que conforme a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, el estado de cambios en la situación financiera constituye un estado financiero básico.

El Tercer Documento de Adecuaciones al que Boletín B - 10 establece que toda la información financiera debe presentarse a pesos del cierre del periodo sobre el cual se está informando, o del último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos.

Este boletín contiene las disposiciones relativas a la preparación y presentación del estado de cambios en la situación financiera expresado en pesos de poder adquisitivo a la fecha del balance general.

Se incluyen en estas notas las consideraciones más importantes, para concluir que el estado a que se refiere este boletín debiera adoptar la forma de un estado de cambios en la situación financiera.

Objetivos del estado.

Se considera que el objetivo de este estado es proporcionar información relevante y condensada relativa a un periodo determinado, para que los usuarios

rios de los estados financieros tengan elementos adicionales a los proporcionados por los otros estados financieros para:

- a) Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos.
- b) Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.
- c) Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos y en su caso, para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.
- d) Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurridos durante el periodo.

Conceptos.

Para efectos de este boletín, el estado de cambios en la situación financiera es el estado financiero básico que muestra en pesos constantes los recursos generados o utilizados en la operación, los cambios principales ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.

La expresión "pesos constantes" en este boletín, representa pesos de poder adquisitivo a la fecha del balance general (último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos).

Para efectos de este boletín, por generación o uso de recursos deberá entenderse el cambio en pesos constantes en las diferentes partidas del balance general, que se derivan de o inciden en el efectivo. En el caso de partidas monetarias este cambio comprende la variación en pesos nominales más o menos su efecto monetario.

Las actividades de financiamiento incluyen la obtención de recursos de los accionistas y el reembolso o pago de los beneficios derivados de su inversión; los préstamos recibidos y liquidación y la obtención y pago de otros recursos obtenidos mediante operaciones a corto y largo plazo.

Las actividades de inversión incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, la compra y venta de deudas, de instrumentos de capital, de inmuebles, maquinaria y equipo y de otros activos productivos distintos de aquellos que son considerados como inventarios de la empresa.

Las actividades de operación generalmente están relacionadas con la producción y distribución de bienes y prestación de servicios. Normalmente las actividades de operación están relacionadas con transacciones y otros eventos que tienen efectos en la determinación de la utilidad neta y/o con aquellas actividades que se traducen en movimientos de los saldos de las cuentas directamente relacionadas con la operación de la entidad y que no quedan enmarcadas en las actividades de financiamiento o de inversión antes definidas.

Estructura general del estado.

Para proporcionar una visión de conjunto de los cambios en la situación fi--

nanciera, el estado debe mostrar la modificación registrada, en pesos constantes, en cada uno de los principales rubros que la integran: los cuales, conjuntamente con el resultado del periodo, determinan el cambio de los recursos de la entidad durante un periodo determinado.

Este estado vincula el resultado neto de la gestión con el cambio en la estructura financiera y con el reflejo de todo ello en el incremento o decremento del efectivo y de las inversiones temporales durante el periodo.

Dentro del conjunto de las actividades desarrolladas por las empresas, se ha hecho cada vez más evidente que los recursos se generan y/o utilizan en tres áreas principales:

- a.-) Dentro del curso de sus operaciones.
- b.-) Como consecuencia de los financiamientos obtenidos y de la amortización real de los mismos, tanto a corto como a largo plazo.
- c.-) En función de inversiones y/o de desinversiones efectuadas.

Consecuentemente, los recursos generados o utilizados durante el periodo se deberán clasificar para fines del presente estado en:

- a.-) De operación.
- b.-) De financiamiento.
- c.-) De inversión.

Los recursos generados o utilizados por la operación resultan de adicionar o disminuir al resultado neto del periodo (o antes de partidas extraordinarias cuando las haya), los siguientes conceptos:

- a.-) Las partidas del estado de resultados que no hayan generado o requerido el uso de recursos o cuyo resultado neto esté ligado con actividades identificadas como de financiamiento o inversión. Los movimientos en estimaciones de valuación de los activos circulantes no se considerarán en esta conciliación.

Como ejemplos de las primeras se pueden mencionar los siguientes: depreciación, amortización, cambios netos en impuestos diferidos a largo plazo, la participación en las utilidades de subsidiarias y asociadas disminuida de los dividendos cobrados en efectivo y las provisiones de pasivo a largo plazo.

Como ejemplo de partidas relacionadas con actividades de inversión se puede citar de la ganancia en venta de activo fijo.

- b.-) Los incrementos o reducciones (en pesos constantes) en las diferentes partidas relacionadas directamente con la operación de la entidad, disminuidas de las estimaciones de valuación correspondiente.

Ejemplo de estas partidas los constituyen los incrementos o disminuciones en cuenta por cobrar a clientes, inventarios, cuentas por pagar a proveedores, impuestos por pagar y otras cuentas por cobrar o pagar relacionadas con la operación.

Los recursos generados o utilizados en actividades de financiamiento comprenden principalmente.

a.-) Créditos recibidos a corto plazo, diferentes a las operaciones con proveedores y/o acreedores relacionados con la operación de la empresa.

b.-) Amortizaciones en pesos constantes efectuadas a estos créditos (sin incluir los intereses relativos).

c.-) Incrementos de capital por recursos adicionales, incluyendo la capitalización de pasivos.

d.-) Reembolsos de capital.

e.-) Dividendos pagados, excepto los dividendos en acciones.

Los recursos generados o utilizados en actividades de inversión comprenden básicamente las siguientes transacciones.:

a.-) Adquisición, construcción y venta de inmuebles, maquinaria y equipo.

b.-) Adquisición de acciones de otras empresas con carácter permanente.

c.-) Cualquier otra inversión o desinversión de carácter permanente.

d.-) Préstamos efectuados por la empresa.

e.-) Cobranzas o disminución en pesos constantes de créditos otorgados (sin incluir los intereses relativos).

En algunos casos, determinadas transacciones pueden tener características de más de uno de los tres grupos antes mencionados. La clasificación que finalmente se siga deberá ser la que se considere que refleja mejor la esencia de la operación, en base a la actividad económica más relevante de la empresa.

Mecanismos para su elaboración.

Se deberá partir de la utilidad o pérdida neta, o antes de partidas extraordinarias si las hubiera. De haberlas, los recursos generados o utilizados en la operación. Se deberán presentar antes y después de partidas extraordinarias.

Los cambios en la situación financiera se determinarán por diferencias entre los distintos rubros del balance inicial y final, expresados ambos en pesos

de poder adquisitivo a la fecha del balance general más reciente, clasificados en los tres grupos antes mencionados.

Cuando por su importancia y significado convenga destacar algunos movimientos que no sería posible apreciar de presentarse únicamente la diferencia entre los saldos iniciales y finales, éstas operaciones (expresadas en pesos con poder adquisitivo del cierre) deberán presentarse por separado. Para captar el efecto de estas partidas, deberán analizarse las variaciones importantes que surjan en los periodos intermedios.

Aquellos movimientos contables que sólo representen trasposos y no implique modificaciones de la estructura financiera de las empresas, como es el caso de las capitalización de utilidades, incrementos en la reserva legal, etc., se compensarán entre sí, omitiéndose su presentación en el estado de cambios en la situación financiera: por el contrario, si el trasposo implica modificación en la estructura financiera como es el caso de conversión de pasivo a capital, de adquisición de activos mediante contratos de arrendamiento financiero etc., se deberán presentar los dos movimientos por separado.

En el caso de que la empresa efectúe la actualización de algunos renglones de sus estados financieros mediante el método de costos específicos, el resultado por tenencia de activos no monetarios surgido durante el periodo deberá eliminarse del saldo final de la partida que le dio origen y de la correspondiente del capital contable, antes de hacer las comparaciones.

El efecto monetario y las fluctuaciones cambiarias modifican la capacidad adquisitiva de las empresas, por lo tanto, no deberán ser consideradas como partidas virtuales que no tuvieron un impacto en la generación o uso de recursos.

Cuando se presenten estados financieros comparativos, los estados financieros de los diferentes periodos que se incluyan, deberán expresarse en pesos con poder adquisitivo a la fecha del último balance general.

Vigencia.

Las disposiciones de este documento son obligatorias para los ejercicios que se inicien a partir del 1o. de enero de 1990, aunque su observancia puede efectuarse en forma anticipada, conjuntamente con las demás disposiciones del tercer documento de adecuaciones al B-10.

Este boletín deja sin efecto al Boletín B-11 y a la circular 27.

En el primer ejercicio de aplicación de estas normas, los estados de periodos anteriores que se incluyan para fines de comparabilidad, deberán presentarse de conformidad con las disposiciones aquí contenidas.

Igualmente, deberá revelarse que el estado de cambios en la situación financiera se preparó considerando, como recursos generados o utilizados, el cambio en pesos constantes de las diferentes partidas del balance general.

A P E N D I C E I.

Consideraciones hechas por la Comisión respecto al enfoque escogido para la elaboración del estado.

A continuación se resumen las consideraciones hechas por la Comisión para concluir que el estado requerido en este boletín debiera adoptar la forma de un estado de cambios en la situación financiera.

En la elaboración de este boletín, la Comisión puso especial atención en el análisis de la alternativa de requerir un estado de flujo de efectivo o un estado de cambios en la situación financiera.

Aún cuando la información proporcionada por ambos estados es válida, las bases de su preparación y su significado puede ser en algunas ocasiones diferentes, debido, entre algunos aspectos, al derivado del reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera.

En términos generales, cuando la información financiera se presenta en pesos nominales (baja inflación), el cambio en las partidas monetarias del balance equivale al flujo de efectivo generado o invertido en dichas partidas.

Sin embargo cuando la inflación es significativa y a la luz del tercer documento de adecuaciones al Boletín B-10 que requiere la expresión de los estados financieros en pesos de un mismo poder adquisitivo, el cambio en pesos constantes de las partidas monetarias del balance involucra, además del flujo de efectivo, la erosión o beneficio que la inflación (efecto monetario) provocó en el efecto generado o invertido en dichas partidas. En consecuencia el cambio en las partidas monetarias pasa de representar un flujo de efectivo al de generación o uso de recursos en pesos constantes.

Aún cuando esta Comisión reconoce plenamente al valor agregado que tiene la información proporcionada por el estado de flujo de efectivo, optó por requerir la presentación de un estado que reflejara los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, debidamente agrupados, resultantes, en su mayoría, de la comparación de los balances inicial y final expresados en pesos de poder adquisitivo a la fecha de éste último y su impacto final en el crecimiento o decremento en el efectivo e inversiones temporales.

Además de las razones señaladas anteriormente, esta decisión se basó también en el hecho de que, en un ambiente inflacionario en que se requiere la reexpresión de la información financiera, la elaboración de un estado de cambios en la situación financiera resulta más práctica que la preparación de un estado de flujo de efectivo. En estas circunstancias, un estado tendría que revelar el flujo de efectivo, expresado en pesos de poder adquisitivo de la fecha del balance, de las diferentes partidas monetarias presentadas y por separado, el efecto monetario derivados de estos.

Finalmente reconociendo que la estructura propuesta por el Boletín B-11, con algunas modificaciones en cuanto a la clasificación de las partidas era adecuada agrupándolas por actividad y no por financiamientos recibidos y otras entradas de efectivo o inversiones y otras salidas de efectivo), se --

mantuvo el criterio de agrupar los cambios relativos en las tres áreas, que en la generalidad de las empresas reflejan principalmente la generación y uso de recursos (operación, financiamiento e inversión), con su impacto final en el rubro de efectivo, en lugar de analizar estos cambios en base a capital de trabajo.

METODO DE CONTROL DEL PRESUPUESTO.

Las ganancias de una empresa disminuyen considerablemente cuando surgen dificultades administrativas, por ello, es imperativo no sólo conocer la situación actual de la empresa, sino además, prever con la mayor probabilidad las situaciones futuras. Estos cálculos del porvenir comercial forman un cuadro en el cual el ejecutivo encargado ve, además de las necesidades del momento, las necesidades y oportunidades que han de presentarse en el futuro de modo que esté capacitado para actuar no únicamente en vista de los problemas inmediatos sino también en atención a las cuestiones, que transcurrido un lapso más o menos largo, han de plantearse ante la empresa. Esto elimina la posibilidad de empresas conducidas a la ventura, sin más que la audacia, la habilidad o la suerte de sus directivos.

Ahora bien, el mecanismo que proporciona esas previsiones y que hace posible la aparición de un plan, a través del cual se ejerza el control, es el presupuesto. El presupuesto pone en juego todas las actividades de la empresa, estableciendo la coordinación entre los diferentes departamentos y sujetando a los jefes de éstos a una disciplina.

El presupuesto como plan comercial, está definitivamente establecido porque implica soluciones concretas, propósitos inmediatos y programas realizables como parte de la práctica de las empresas técnicamente administradas, conforme a los cánones del proceso administrativo.

CONCEPTO.

El presupuesto es un mecanismo de control que comprende un programa financiero, estimado para las operaciones de un periodo futuro. Establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye poderosamente en la optimización de las utilidades, que es el objetivo preponderante de toda empresa.

FINALIDAD E IMPORTANCIA.

El propósito del presupuesto, es obtener un mejor control en la dirección de la empresa, en virtud de que:

1.- Establece objetivos definidos y formula el plan de ejecución que ha de llevarse a cabo en las futuras operaciones. Como eventualmente la realización del plan puede ser modificado o impedida por circunstancias imprevistas, asimismo, proporciona los métodos que para ello han de seguirse.

2.- Coordina las actividades, promoviendo la motivación para que los objetivos de la empresa se acepten y ejecuten los planes trazados, con buena voluntad.

3.- Determina los medios de control a través de las comparaciones que comprueben los resultados, e indica, cuándo y dónde deben hacerse cambios en las operaciones actuales, para que los objetivos planeados puedan ser realizados, de manera práctica y de modo eficaz.

Debe hacerse hincapié en la importancia que tiene para los directivos y funcionarios, considerar el costo de la implantación del presupuesto como una inversión. Debe considerarse como tal, si se tiene en cuenta que al adoptarlo la administración, la puede auxiliar en descubrir las causas que originan las deficiencias del funcionamiento, cuya corrección disminuye los costos por la reducción del desperdicio, aumentando así las utilidades.

LIMITACIONES.

El presupuesto se puede considerar como un proyecto de dirección. Se prepara el plan, tomando como base las proyecciones de acontecimientos en el futuro, estimando datos que, precisamente por ser estimados y estar sujetos a variar, no solo son exactos, por tanto, el éxito de ese plan, puede verse comprometido si los datos de que se dispone no son veraces, pero también el éxito depende de la inteligencia y juicio del responsable de los planes.

No puede esperarse que un plan de presupuesto funcione automáticamente como un sustituto de la administración. El presupuesto no priva a los ejecutivos de libertad de acción. Más bien, coloca en sus manos un instrumento para hacer su propio trabajo más efectivo y además, provee los informes sobre los cuales pueden fundarse las decisiones administrativas, con expedición y certeza.

Finalmente, ningún plan de presupuestos puede quedar perfeccionado inmediatamente. El factor tiempo debe tenerse siempre en consideración. Es necesario un periodo largo de educación y preparación, antes de que una empresa pueda funcionar completamente sobre bases apoyadas en presupuestos.

No debe esperarse demasiado de un sistema de presupuestos en su principio, pero las ventajas son tan grandes, que cualquier cantidad razonable que se invierta para el establecimiento de un sistema de presupuestos, está justificada.

FLEXIBILIDAD.

Los presupuestos para que sean útiles, deben ser flexibles y elásticos, se debe asignarles márgenes y tolerancias, según lo indique la experiencia y el juicio. De esta manera, puede hacerse frente a condiciones variables, que quizás ocurran durante el periodo del presupuesto, sin necesidad de cambiar los estimados.

Hay siempre algunos factores del futuro que son difíciles de prever al preparar el presupuesto. Estos factores incluyen cambios menores en las condiciones generales de la empresa. Los más frecuentes son: cambio en el tipo del material usado en una fábrica, modificaciones de estilo que hacen cambiar los patrones, colores o pesos.

VENTAJAS DEL PRESUPUESTO.

Los presupuestos, son un valioso auxiliar para los directores de las empresas, ya que por medio de ellos se controlan mejor las operaciones evitando despilfarros en materiales, tiempo, etc. El presupuesto presenta por anticipado los costos requeridos para el trabajo que se va a ejecutar, los distribuye entre los diferentes departamentos de la empresa para que cada departamento emplee la cantidad que se le ha asignado y provee verificaciones para salvaguardar esas erogaciones, de tal manera, que cualquier renglón en particular no exceda a la cantidad presupuestada.

A los jefes de departamento, cuando está siendo preparado el presupuesto, les da la oportunidad de estudiar necesidades de su departamento y les muestra sus responsabilidades.

Otra de las ventajas principales del presupuesto, es asegurar la coordinación funcional. Asegurar el ajuste y equilibrio armónico entre las diferentes funciones de la empresa, constituye una de las tareas más difíciles de la dirección. Cuando esto se logra, demuestra que la empresa está bien organizada, que hay buenas relaciones humanas y que tiene grandes probabilidades de éxito.

Este proceso de coordinación de las actividades funcionales, es de primordial importancia en todas las fases de la empresa. De otro modo, tal cual departamento, más emprendedor y agresivo que los otros dominará eventualmente a la empresa, si maximiza sus propios objetivos, pero al hacerlo destruye los objetivos generales de la empresa (eficiencia organizacional, crecimiento organizacional, liderazgo empresarial, maximización de las utilidades, etc.), dando como resultado una suboptimización. Si tal suboptimización se quiere evitar no se ha de permitir por ejemplo, que la producción exceda a las ventas porque es peligro el acumular excesivas existencias de productos a veces no vendibles.

Tampoco ha de permitirse que la función de ventas acepte pedidos que excedan a la capacidad de producción de la fábrica. Análogamente, la función de compras, no ha de contraer compromisos que excedan las necesidades razonables de la empresa, ni por otra parte ha de tolerarse que se quede -

atrás, con peligro de dificultar las actividades de los departamentos o de tener que pagar precios elevados por pedidos de emergencia.

El financiamiento normal de la empresa, depende en forma clara de la coordinación sin tropiezos de sus diversas funciones, si han de evitarse gastos inútiles. A fin de proveer con oportunidad el capital de trabajo, la administración debe estar informada de las necesidades de la empresa en cuanto a materiales, futuros pagos y cobros, etc., por un periodo de varios meses por lo menos.

CONSIDERACIONES PRELIMINARES.

El éxito en el control a través de la técnica del presupuesto, es cosa que se logra con tiempo y paciencia, el éxito final puede comprometerse, si no se han previsto ciertas consideraciones fundamentalmente, antes de efectuar la iniciación del primer presupuesto.

Los errores ponen de relieve específicamente, las condiciones que deben considerarse antes de hacer la instalación original y son:

- 1.- Esperar demasiado del plan de presupuestos.
- 2.- Instalarlo adecuadamente.
- 3.- Inadecuada supervisión y administración.
- 4.- Mala organización.
- 5.- Inadecuada supervisión y administración.
- 6.- Inadecuadas estadísticas de ejercicios pasados.
- 7.- Esperar buenos resultados demasiado pronto.

Es obvio suponer que si las empresas encuentran errores en sus programas de presupuestos, es porque establecieron el presupuesto antes de suprimir los inconvenientes anteriormente citados y aun pudieron comprometer el éxito perseguido. También se afirma la idea, que instalar el presupuesto en tales situaciones anormales, no es una excepción, sino el caso de la mayoría de las empresas que los emprenden por primera vez. El encontrar dichos errores, por el contrario, demuestra que en estos casos, el presupuesto es un poderoso auxiliar del control administrativo.

No puede negarse que al preparar los presupuestos se hace un estudio minucioso de las diferentes actividades de la empresa, estudio que muchas veces trae como resultado la sugerencia de cambios administrativos, como lo demuestran los errores encontrados en los presupuestos de las empresas que los han instalado, algunos de los cuales pueden consistir en mala organización, mal sistema de contabilidad o mala supervisión y administración, que son deficiencias del control administrativo.

Los presupuestos pueden emprenderse en cualquier circunstancia, aun cuando no existan informes relativos a estadística, que tal es el caso de las empresas que implantan los presupuestos desde la iniciación de sus operaciones.

Al instalar el programa de presupuestos, es conveniente señalar, que debe ponerse especial cuidado en la construcción de cada nuevo presupuesto y de incluir todos los incisos que posteriormente tendrán influencia en él.

Con este fin debe considerarse:

- 1.- Prudencia al efectuar un cambio de producto, desarrollo o introducción de nuevos artículos. La mayoría de los cambios, frecuentemente originan fuertes demandas en los costos de operación del equipo, de publicidad y de esfuerzo para las ventas.
- 2.- Al disminuir o aumentar la producción, debe considerarse la situación económica del lugar en que se está operando. Esto determina el desenvolvimiento o restricción de los negocios. Un programa de disminución, requiere especial cuidado para evitar un suceso desfavorable. Un programa de expansión, también lo requiere, para aprovechar todas las ventajas que ofrezcan la oportunidad que se presentan.
- 3.- La modernización del equipo es muy importante cuando tal cosa afecta directamente a los presupuestos departamentales.
- 4.- Deben considerarse los cambios en salarios y sueldos, que haya n el periodo del presupuesto.
- 5.- Deben considerarse la tasa de inflación y las modificaciones a s impuestos pertinentes, relativas al periodo del presupuesto.

ORGANIZACION DEL PRESUPUESTO.

Se entiende por tal, el orden seguirse paso a paso, para establecer y aplicar un presupuesto, así como la fijación de responsabilidades que hagan efectiva su aplicación.

Son cuatro los pasos principales a seguir:

- 1.- El establecimiento de un plan general, para un periodo futuro.
- 2.- Exposición de ese plan a los jefes de departamento, pidiéndoles que suministren estimados de sus costos, durante el periodo señalado. Junto con esta petición, deben acompañarse todos los informes pasados y presentes, que puedan ayudar al jefe de departamento a elaborar un presupuesto adecuado.
- 3.- La coordinación de los presupuestos departamentales en un presupuesto central, ajustando las desviaciones de lo normal y agregando márgenes y tolerancias, según lo indique el juicio y experiencia del gerente.
- 4.- Asegurarse de que se cumpla el presupuesto, por medio de comprobaciones periódicas, sistemáticas y de la distribución de informes regulares, entre los jefes de departamento. Los renglones de costos se observarán estrechamente y se harán esfuerzos para operar cada división, de manera que los costos actuales sean mantenidos dentro de las cantidades asignadas.

Para asegurar la buena marcha del sistema de presupuestos, es necesario establecer una comisión que se haga responsable de aplicar, dado que el problema de presupuestos implica las actividades de todos los departamentos, no es conveniente delegar su ejecución en uno de los jefes de departamento.

Además, es inevitable que surjan desavenencias entre los diferentes jefes de departamentos, por lo que respecta a la coordinación, tales desavenencias exigen necesariamente que las decida el funcionario principal del presupuesto, en todos los casos. No es difícil ver que el control del presupuesto no llegue muy lejos, si no se coloca la autoridad para obligar a la obediencia, en manos de algún funcionario que esté cerca de la autoridad mayor. En realidad, el gerente general es el director del presupuesto y la responsabilidad es suya, aunque los detalles deben ser llevados por sus representantes.

Cualquiera que sea el encargado del presupuesto, sus deberes son:

a.- Recibir los estimados de los jefes, con los cuales hace las formas del presupuesto de los departamentos o del departamento de contabilidad, que muestren lo ejecutado por cada uno de ellos, durante el periodo del presupuesto.

b.- Remitir esos estimados e informes periodicos a la comisión del presupuesto o del gerente general, mostrándoles una comparación entre lo estimado y lo ejecutado realmente, facilitándoles todos los informes que les ayuden a considerar los estimados, para que en su caso, hagan la retoma de las variables pertinentes (internas y externas) sobre las que se basó el cálculo original de tales estimados, para hacer la proyección del futuro inmediato.

Es oportuno destacar aquí, que si bien es cierto, que las variables externas no pueden ser controladas por la administración, en cambio, evaluándolas con propiedad, si pueden aprovecharse para optimizar sus efectos favorables y aminorar sus efectos desfavorables.

c.- Hacer gráficas o informes estadísticos, útiles tanto para el gerente como para los jefes de los departamentos.

d.- Por último, enviar a los jefes los presupuestos aprobados y revisados por el gerente, para darles a conocer cualquier modificación que se haga en los estimados originales. La responsabilidad por la ejecución del trabajo, debe ser acompañada de la autoridad para controlar y dirigir los medios de hacerlo.

REQUISITOS PARA EL PRESUPUESTO.

Los presupuestos deben ser preparados de acuerdo con la clasificación contable, de ahí que sea necesario ante todo, que la contabilidad esté organizada de tal manera, que la autoridad y responsabilidad esté perfectamente definida. Así, se logra la habilitación de las cifras, las cuales deben ser comparables para confrontar lo real con lo estimado.

Es necesario también contar con registros adecuados de inventarios de almacén, materias primas, material en proceso y artículos terminados, así como de planta y equipo. Es necesario una serie de informes regulares, semanales o mensuales, de los costos de cada uno de los departamentos y estados financieros.

Otro de los requisitos que debe ser satisfecho, es tener una política y un plan perfectamente definido para la administración del presupuesto, después de haberse implantado. Este plan gira alrededor de tres acciones principales:

- 1.- Preparación de los estimados.
- 2.- Aprobación de los estimados.
- 3.- Comparar el plan del presupuesto con los resultados reales.

El control emana de esta comparación y debe aplicarse el principio de las excepciones a ésta acción de comparación.

PERIODO DEL PRESUPUESTO.

Existen cinco factores que intervienen en la determinación del periodo del presupuesto:

1.-) **Duración del periodo de rotación de inventarios.** Es necesario que la duración de los periodos del presupuesto y de la rotación de inventarios sean iguales. De otro modo es difícil establecer relaciones entre ventas, compras y producción.

2.-) **Método de financiamiento empleado.** En algunos casos el plazo de las obligaciones contraídas expira en determinada época del año, durante la cual se hace más difícil obtener los fondos necesarios en un corto tiempo. Si ésta es la situación, es conveniente hacer arreglos financieros adelantándose a los vencimientos de las obligaciones. Por tanto, es conveniente el periodo largo del presupuesto, para permitir la determinación de las necesidades financieras con varios meses de adelanto.

3.-) **Condiciones del mercado.** Cuando éstas son inciertas y variables es conveniente un periodo para el presupuesto tan corto como sea posible. Esto permite frecuentes revisiones de los estimados, los cuales presentan siempre sus dificultades, para llevarse cuidadosamente bajo las circunstancias de un mercado incierto.

4.-) **Lo adecuado y complejo de los datos de las operaciones del pasado.** Es difícil estimar las futuras operaciones en una empresa nueva o en una ya establecida, onde los registros de ejercicios pasados son inadecuados. En tales circunstancias, es preferible el periodo corto del presupuesto, de tal manera que los nuevos presupuestos o los ya revisados, puedan constituir registros que acumulados sirvan como base de estimados futuros.

UNA SERIE DE ESTADOS FINANCIEROS
DE LA MISMA EMPRESA

-----> HISTORICO

Concepto y objetivo de las razones.

Matemáticamente se llama razón a la relación que existe entre dos cantidades de la misma especie.

Considerando que entre los diversos valores que constituyen los estados financieros existen ciertas relaciones, se determinó que al aplicar estas relaciones se podrán obtener una serie de observaciones sobre la estructura financiera y productividad de las empresas.

El objetivo fundamental del análisis a través de la aplicación de las razones, es la interpretación de las relaciones numéricas que existen entre los diversos valores que figuran en los estados financieros.

El análisis a base de razones también puede utilizarse para determinar posibilidades y tendencias. Señalará los puntos débiles en el negocio y sus principales fallas, siempre que se tenga cuidado de escoger relaciones proporcionales, adecuadas con las cifras de mayor significación, esto es,, que sus elementos integrales tengan entre sí relaciones estrechas de dependencia.

Clasificación de las razones:

- a.-) Razones Estáticas.
- b.-) Razones Dinámicas.
- c.-) Razones Estático-Dinámicas.

a.-) Las razones estáticas son aquellas que indican la relación cuantitativa que hay entre partidas del estado de situación financiera.

b.-) Las razones dinámicas son las que expresan la relación cuantitativa entre partidas del estado de resultados.

c.-) Las razones estático-dinámicas muestran la relación cuantitativa entre el estado de situación financiera y el de resultados.

Las razones interpretadas sabiamente, pueden ser útiles como herramientas del análisis financiero. Ellas son un medio de hacer resaltar en términos aritméticos, las relaciones que existen entre las cifras contenidas en los estados financieros. Un gran número de proporciones pueden ser obtenidas con la información de éstos, pero no todos revisten importancia por ejem., la relación entre el activo fijo y el activo disponible no tiene ninguna significación y carece de sentido.

Las razones tendrán significado únicamente cuando existan relaciones de dependencia entre las cantidades seleccionadas para establecer la relación

En consecuencia, existe relación directa entre el activo y el pasivo circulante, el capital contable y el pagado, las ventas netas y la utilidad neta, el pasivo total y el capital contable, etc. Estas relaciones deben guardar ciertos límites que se expresan numéricamente a efecto de medir la solvencia y productividad de la empresa.

El análisis de las razones, que relaciona entre sí las partidas del Balance General y del Estado de Resultados, permite trazar la historia de una empresa y evaluar su situación presente. Este tipo de análisis capacita también al gerente financiero para prever reacciones de los inversionistas y acreedores y con ello, obtiene buenos conocimientos sobre cómo es probable que sean recibidos sus intentos de adquirir fondos.

METODO DE PORCIENTOS FINANCIEROS.

Consiste en la separación del pasado del contenido de los estados financieros correspondiente a una misma fecha o a un mismo periodo, en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en la relación con el todo.

Este método toma como base el axioma matemático cuyo enunciado indica "el todo es igual a la suma de sus partes", de donde al todo se le asigna un valor igual al 100% y a las partes un porcentaje relativo.

Su aplicación puede enfocarse a estados financieros estáticos, dinámicos, bsicos o secundarios, etc., tales como: Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de Costo de Ventas, Estado de Costo de Producción, Estado Analítico de Gastos de Fabricación, Estado Analítico de Gastos de Venta, Valores, etc. Desde luego, el procedimiento facilita la comparación de los conceptos y las cifras de los estados financieros de empresas similares correspondientes a la misma fecha o al mismo periodo.

R A Z O N E S S I M P L E S .

RAZONES FINANCIERAS.

1.- Del capital de trabajo.

ACTIVO CIRCULANTE
PASIVO CIRCULANTE

2.- Del margen de seguridad.

CAPITAL DE TRABAJO (*)
PASIVO CIRCULANTE

(*) ACTIVO CIRCULANTE
-
PASIVO CIRCULANTE

= CAPITAL DE TRABAJO

3.- Solvencia inmediata o prueba del ácido.
ACTIVO DISPONIBLE
PASIVO CIRCULANTE

4.- De protección al pasivo circulante.
CAPITAL CONTABLE
PASIVO CIRCULANTE

CAPITAL SOCIAL
PASIVO CIRCULANTE

RAZONES DE RENTABILIDAD.

5.- Estudio de la Utilidad Neta. (Pérdida Neta)
UTILIDAD NETA (PERDIDA NETA)
CAPITAL CONTABLE

UTILIDAD NETA (PERDIDA NETA)
CAPITAL SOCIAL

CAPITAL DE TRABAJO (*)
VENTAS NETAS

(*) ACTIVO CIRCULANTE
-
PASIVO CIRCULANTE

= CAPITAL DE TRABAJO

UTILIDAD NETA (PERDIDA NETA)
CAPITAL DE TRABAJO

UTILIDAD NETA (PERDIDA NETA)
VENTAS NETAS

UTILIDAD NETA (PERDIDA NETA)

NUMERO DE ACCIONES

UTILIDAD DE OPERACION
ACTIVOS TOTALES

UTILIDAD DE OPERACION
ACTIVOS FIJOS

UTILIDAD DE OPERACION
ACTIVOS FIJOS PRODUCTIVOS

RAZONES DE LIQUIDEZ.

6.- Activo de pronta realización.

ACTIVO CIRCULANTE - (INVENTARIOS + IVA)
PASIVO CIRCULANTE

7.- Indice de solvencia.

ACTIVO CIRCULANTE
PASIVO CIRCULANTE

8.- Margen de seguridad.

CAPITAL DE TRABAJO
PASIVO CIRCULANTE

RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO.

9.- Estabilidad financiera.

PASIVO TOTAL

CAPITAL CONTABLE

PASIVO TOTAL

CAPITAL SOCIAL

PASIVO CIRCULANTE
CAPITAL CONTABLE

PASIVO CIRCULANTE
CAPITAL SOCIAL

PASIVO FIJO

CAPITAL CONTABLE

PASIVO FIJO

CAPITAL SOCIAL

10.- Inversión de capital.

ACTIVO FIJO

CAPITAL CONTABLE

ACTIVO FIJO (PRODUCTIVO)

CAPITAL CONTABLE

ACTIVO FIJO

CAPITAL SOCIAL

ACTIVO FIJO (PRODUCTIVO)

CAPITAL SOCIAL

11.- Valor contable del capital.

CAPITAL CONTABLE
CAPITAL SOCIAL

12.- Apalancamiento.

PASIVO A LARGO PLAZO
INVERSION PERMANENTE (*)

(*) CAPITAL DE TRABAJO
+
ACTIVO FIJO

= INVERSION PERMANENTE

PASIVO A CORTO PLAZO
INVERSION PERMANENTE

13.- Capital desde el punto de vista financiero.

PASIVO A CORTO PLAZO + CAPITAL CONTABLE

PASIVO A CORTO PLAZO + CAPITAL SOCIAL

PASIVO A LARGO PLAZO + CAPITAL CONTABLE

PASIVO A LARGO PLAZO + CAPITAL SOCIAL

RAZONES DE ROTACION.

14.- Rotación de cuentas por cobrar.

VENTAS NETAS A CREDITO
----- = X
PROMEDIO DE CUENTAS POR
COBRAR

DIAS DEL EJERCICIO
X

15.- Rotación de inventarios.

COSTO DE VENTAS
----- = X
PROMEDIO DEL INVENTARIO DE
ARTICULOS TERMINADOS

DIAS DEL EJERCICIO

X

16.- Rotación de Proveedores.

COSTO DE VENTAS
----- = X
PROVEEDORES

DIAS DEL PERIODO

X

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD.

17.- Estudio de ventas.

VENTAS NETAS

CAPITAL CONTABLE

VENTAS NETAS

CAPITAL SOCIAL

VENTAS NETAS

CAPITAL DE TRABAJO (*)

(*) Capital de trabajo.

ACTIVO CIRCULANTE

PASIVO CIRCULANTE

CAPITAL DE TRABAJO

VENTAS NETAS

ACTIVO FIJO

VENTAS NETAS

PLANTA Y EQUIPO

VENTAS NETAS

PLANTA Y EQUIPO
PRODUCTIVO

18.- Capital en trabajo.

PASIVO TOTAL + CAPITAL CONTABLE

PASIVO TOTAL + CAPITAL SOCIAL

19.- Inversión Permanente.

CAPITAL DE TRABAJO + ACTIVO FIJO

20.- Análisis de Gastos de operación

GASTOS DE OPERACION
VENTAS NETAS

GASTOS DE VENTA
VENTAS NETAS

GASTOS DE ADMINISTRACION
VENTAS NETAS

COSTO FINANCIERO
VENTAS NETAS

GASTOS DE OPERACION
UTILIDAD NETA

GASTOS DE VENTA
UTILIDAD NETA

GASTOS DE ADMINISTRACION
UTILIDAD NETA

COSTO FINANCIERO
UTILIDAD NETA

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCION
UTILIDAD NETA

COSTOS FIJOS DE PRODUCCION
UTILIDAD NETA

RAZONES DE CAPACIDAD PRACTICA DE OPERACION.

21.- Índice de Inversión.

INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO
ACTIVO TOTAL

22.- Intensidad de la expansión.

INCREMENTO A INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO (PRODUCTIVO)
INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO

23.- Conservación de Inmuebles, Planta y Equipo.

REPARACION Y CONSERVACION
INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO

S O L V E N C I A

- A.-) PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL
- B.-) CAPITAL CONTABLE / ACTIVO FIJO
- C.-) ACTIVO TOTAL / PASIVO FIJO

P R O D U C T I V I D A D

- A.-) UTILIDAD NETA / CAPITAL SOCIAL
- B.-) UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE PROMEDIO
- C.-) UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL
- D.-) UTILIDAD NETA / VENTAS

PROCEDIMIENTO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

1.- Concepto.

El procedimiento del punto de equilibrio o punto crítico desde el punto de vista contable, consiste en determinar un importe en el cual la empresa no sufra pérdidas ni obtenga utilidades, es decir, el punto en donde las ventas son iguales a los costos y gastos.

Luego entonces, el punto de equilibrio o punto crítico viene a ser aquella cifra que la empresa debe vender para no perder ni ganar.

Ahora bien, para obtener esa cifra, es necesario reclasificar los costos y gastos del estado de pérdidas y ganancias de la empresa en :

- a.-) Costos fijos y
- b.-) Costos variables

Aún cuando en realidad no hay costos fijos o variables precisos podemos establecer que en general.

Los Costos Fijos son aquellos que están en función del tiempo, ejemplo: las amortizaciones, las depreciaciones en línea recta, sueldos, servicio de luz, servicio telefónico, etc.

Los Costos Variables son aquellos que están en función de las ventas, es decir, que cuando hay ventas se ocasionan, tal es el caso por ejemplo de

costo de las ventas, las comisiones sobre ventas, el importe del impuesto causado sobre las ventas o ingresos, los gastos de empaque y embarque, etc.

Una de las características del procedimiento del punto de equilibrio es que nos reporta datos anticipados, además de ser un procedimiento flexible que en general se acomoda a las necesidades de cada empresa, de tal forma que es aplicable a empresas que trabajan con una o varias líneas de ventas.

Ejercicio.- Conservera de Morelos S.A., vendió en el año de 1991 la cantidad de \$200 millones. Una vez que se procedió a reclasificar los costos y gastos del estado de pérdidas y ganancias, se determinó que los Costos Fijos ascendieron a \$59 millones y que los Costos Variables sumaron \$92 millones. Cuál será el punto crítico para el año de 1992?.

Fórmula:

$$X = \frac{C.F.}{1 - \frac{C.V.}{v.}}$$

Lo anterior nos puede servir para determinar por ejemplo el importe de las ventas que requiere la empresa para obtener una unidad determinada mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Ventas} = \frac{\text{Costos Fijos} + \text{Utilidad}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

Ejercicio.- Si la empresa Conservera de Morelos S.A., con ventas de \$200 millones en el año de 1991, Costos fijos de \$59 millones y Costos variables de \$92 millones, desea obtener una utilidad de \$20 millones en el año de 1992. Cuánto necesita vender en dicho año para obtener tal utilidad?

Así mismo podemos determinar la utilidad que obtendría la empresa si llegase a vender una determinada cantidad, mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Utilidad} = \text{Ventas} - (\text{Costos Fijos} + \text{Porcentaje de Costos variables} \times \text{Ventas})$$

$$\text{Utilidad} = V - [C.F. + \% C.V. (V.)]$$

Ejercicio.- La misma empresa tiene proyectado vender en 1992 la cantidad de \$300 millones. Cuánto obtendrá si en el ejercicio de 1991 tuvo costos fijos de \$59 millones y el % de los costos variables es a 46%.

Fórmula:

$$X = V - [CF + \% CV (V)]$$

Ejercicio.- La misma empresa que vendió 200,000 artículos a \$1,000 c/u en 1991 con costos fijos de \$59 millones y un porcentaje de costos variables de 46% desea reducir el 10% en el precio de venta en 1992, con lo cual espera elevar el volumen de ventas en un 50%. Cuánto obtendrá de utilidad?

Fórmula:

$$X = V - [CF + \% CV (V)]$$

Ejercicio.- La misma empresa tiene proyectado para 1992 aumentar sus ventas en un 80% para lo cual tendrá un aumento en sus costos fijos de \$50 millones por concepto de gastos en publicidad en radio y T.V., periódico, revistas, etc. Cuánto obtendrá de utilidad en 1992?

Ejercicio.- La empresa tiene en 1991 ventas por \$110 millones, costos fijos de \$32 millones y costos variables de \$49 millones. Para 1992 espera alcanzar una utilidad de \$13.5 millones, pero desconoce el monto de las ventas para 1992 para reunir la utilidad deseada.

Ejercicio.- La empresa pretende realizar ventas en 1992 de \$65 millones. Sin embargo en 1991 alcanzó \$33 millones en sus costos fijos, Cuánto ganará si tuvo 35% en sus costos variables?

Ejercicio.- La empresa desea establecer su punto de equilibrio para 1992, considerando que en 1991 vendió \$23 millones, en costos fijos alcanzó \$ 8.5 millones y sus costos variables llegaron a ser \$14.700 millones.

Ejercicio.- La empresa vende a \$2,850 cada artículo, si logró vender en 1991 175,000, qué utilidad le generó, si tuvo costos fijos de \$63.800 millones y un porcentaje de costos variables del 38.5%. Sin embargo desea realizar un aumento del 12% en el precio de venta para 1992, con lo cual espera reducir su volumen en ventas en el orden del 15%?

Ejercicio.- La misma empresa desea conocer su utilidad si tiene proyectado para 1992 aumentar sus ventas en un 65.5% para lo cual tendrá un aumento en sus costos fijos de \$ee.500 millones. (Considerar datos base de 1991).

GLOSARIO DE TERMINOS ECONOMICOS BANCARIOS Y BURSATILES.

ACEPTACION BANCARIA. Título de crédito emitido en el Mercado de Dinero por Bancos.

AHORRO. Lo que resta después del consumo. La actividad de no consumir.

Exceso de los ingresos corrientes con respecto a los egresos o gastos corrientes (superávit en cuenta corriente). Una forma de acelerar el ahorro interno es mediante las exportaciones.

Resultado de la elección entre consumo y abstención de consumo, ejercido por las empresas e individuos. Es importante señalar que se habla de elección por lo que quien no consume por no poder, no elige, no ahorra. Se define también como la diferencia entre suma de ingresos y suma de consumos.

AJUSTE DE MERCADO. Se habla de ajuste de precios en el mercado de valores por tres razones:

a.-) Reacción ante un movimiento anterior de precios. Ejemplo: cuando el mercado sube en forma rápida, es lógico esperar un ajuste en los precios por toma de utilidades.

b.-) Reacción ante una noticia o hecho específico. Ejemplo: cuando las tasas de interés suben es de esperarse un ajuste en los precios de las obligaciones, para que éstas den un rendimiento acorde con el mercado.

c.-) Ajuste de mercado por el ejercicio de un derecho. Ejemplo: cuando hay un dividendo en efectivo y la acción se cotiza ex cupón, normalmente el valor del dividendo se descuenta y hay un ajuste en el precio de la acción.

No siempre los ajustes de mercado por el ejercicio de derechos son "matemáticamente perfectos", pues en el mercado es dinámico.

ANALISIS FUNDAMENTAL. El estudio de todas las variables que afectan, o potencialmente pueden afectar la oferta y la demanda de los valores. Una vez evaluada cada una de las variables (o al menos la mayoría) se pondera su interacción y se determina el resultado de lo anterior, se toman decisiones de compra/venta.

Tratándose de acciones, por ejemplo, se analizan, además de todo tipo de variables que nos induzcan a estimar resultados a futuro de la empresa, las variables económicas, tanto, domésticas como internacionales, factores políticos, psicológicos, sociológicos, etc. que influyen sobre la oferta y demanda.

ANALISIS TECNICO. Concentra su estudio únicamente sobre la oferta y la demanda de los valores, ignorando las variables que la determinan. La libre interacción de compradores con vendedores determina la evolución de los precios, con volúmenes cambiantes a través del tiempo. El análisis técnico, exclusivamente con esas tres variables: precios, volúmenes y tiempo, pero en particular con la primer variable (precios), desarrolla estadísticas y gráficas con las cuales se infieren las probabilidades más altas de

mivimiento en el precio de los valores, a distintos plazos, a futuro. con base en las conclusiones determinadas con las distintas técnicas y métodos con los que el Análisis Técnico cuenta, se toman decisiones de compra/venta.

ASESORIA DE INVERSION. Actividad de combinar la formulación de objetivos de inversión y el análisis de inversiones para llegar a una estrategia de inversión.

ASOCIACION MEXICANA DE CASAS DE BOLSAS, A.C. Organizacviòn establecida en 1980 para promover el desarrollo firme y sano de la actividad de intermediación en el Mercado Mexicano de Valores.

BALANZA DE PAGOS. Diferencia entre los ingresos y egresos de divisas (por flujos provenientes de movimientos de bienes, servicios o capital) de un país.

BOLETIN B-10. Boletín emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos en 1983 que obligó a las empresas a reconocer los efectos de la inflación en sus estados financieros desde el año fiscal 1984.

BOLSA DE VALORES. Organización para la compraventa de valores que normalmente reúne los requisitos de un mercado organizado: lugar físico, intermediarios, autoridades y reglas de inscripción, operación e información.

BONO BANCARIO DE DESARROLLO. Título de crédito emitido por bancos e desarrollo en el Mercado de Capitales.

BONO BANCARIO DE DESARROLLO. Título de crédito emitido por bancos de desarrollo en el Mercado de Capitales.

BONO DE DESARROLLO. Título de crédito emitido por el Gobierno Federal en el Mercado de Capitales, con un plazo mínimo de 364 días y rendimiento revizable y pagable cada 28 días.

BURSATILIDAD. La facilidad de comprar y vender una inversión financiera, en este contexto, sinónimo de liquidez.

Grado de negociabilidad de un valor cotizado a través de bolsa. La bursatilidad de un valor se puede enfocar desde dos ángulos; absoluto y relativo. Desde el punto de vista absoluto, un valor es bursátil en relación al monto (\$) que en promedio se negocia diariamente.

Desde el punto de vista relativo, un valor es bursatil utilizando como marco de referencia el monto total del todo del cual forma parte un valor.

Se presentan casos de empresas gigantescas cuyo monto (\$) promedio diario de acciones negociadas es alto en relación al resto del mercado (alta bursatilidad absoluta), pero bajo en proporción con el valor total de la empresa (baja bursatilidad relativa)

CAMBIO DE DIVISAS. Operación con las monedas de diferentes naciones. El mercado de divisas se divide por lo general en dos zonas: el mercado en el lugar, en donde las divisas en efectivo cambian de mano, y el mercado a

futuro, en donde las monedas se compran y se venden para ser entregadas en algún momento futuro (por lo general entre un mes y un año)

CAMBIO, TIPO DE. Es el precio de las divisas o monedas extranjeras en términos de la moneda nacional, el cual se encuentra sujeto a variaciones de la paridad adquisitiva de acuerdo con movimientos en la oferta y demanda de las mismas divisas. Si una economía tiene que hacer fuertes pagos al exterior, se demandarán divisas y la cotización subirá por encima del valor nominal del valor correspondiente a la paridad adquisitiva. Si no existe gran demanda, el poseedor se tendrá que conformar con un valor menor. El tipo de cambio dependerá del poder adquisitivo de la propia moneda nacional, por una parte, y por otra, de los movimientos de la balanza de pagos de un país.

CARTERA DE INVERSION. Conjunto de inversiones financieras que cumple con los objetivos de liquidez, rendimiento, plazo y riesgo fijados por el inversionista.

CASA DE BOLSA. Intermediario institucional en una Bolsa de Valores.

CENTENARIO. Moneda de oro emitida en México por primera vez en 1921 como instrumento de inversión, con un contenido de 37.5 gramos de oro equivalente a 1.2057 onzas troy.

CETE. certificado de Tesorería. Título de crédito limitado por el Gobierno Federal en el Mercado de Dinero para fines de financiamiento y control de circulante.

CICLO ECONOMICO. El proceso de aumento y disminución en el tiempo del producto interno bruto.

CLAUSULA DE PENALIZACION. Aquella que se establece legalmente en un contrato financiero, acuerdos de crédito y otros instrumentos de ahorro previniendo una serie de penas o repagos en el caso de que no se cumpla el contrato por alguna de las partes.

COBERTURA CAMBIARIA. Contrato celebrado en el mercado cambiario que proporciona protección a un plazo máximo de seis meses contra fluctuaciones inesperadas en el tipo de cambio controlado.

COLOCACION (put). Opción u obligación que tiene una persona de vender un valor a otra en un precio determinado en una fecha futura, mediante un contrato de futuros. Lo contrario se llama requerimiento (call).

Vender en el mercado las acciones u obligaciones de una empresa emisora. Cuando se habla de colocación, suele asociarse con la palabra que la especifica, ejemplo: colocación de acciones, colocación de obligaciones, colocación de papel comercial, etc.

Al hablar de colocación, se entiende normalmente una primera venta de dichos títulos y se manejan paquetes importantes de acciones. También, por colocación, se puede entender encontrarles comprador, es decir, mercado secundario.

COMISION NACIONAL DE VALORES. Organo establecido en 1946 para la vigilancia de la Bolsa de Valores, intermediarios y emisoras en México.

CRAC. Quiebra, etapa posterior a un boom.

CURVA DE RENDIMIENTO. Representación gráfica de los rendimientos a distintos plazos de instrumentos de renta fija contra los plazos correspondientes.

DEFICIT PUBLICO. Diferencia negativa entre los ingresos y los gastos del sector público.

CORREDOR DE BOLSA, CORREDOR DE PISO O CORREDOR DE VALORES. Aquellas personas que en representación de la casa de bolsa para los que trabajan o por cuenta propia (en el caso de agentes de valores personas físicas) efectúan físicamente, de acuerdo con los procedimientos establecidos, la compra/venta de valores en el piso de remates. También se les conoce como operadores de piso. En el caso más común, el de los representantes de casas de bolsa dentro de las cuales prestan sus servicios, los corredores de bolsa son igualmente denominados apoderados operadores.

COSTO PORCENTUAL PROMEDIO (C.P.P.).

Dentro del sistema bancario mexicano, en una buena parte de los créditos otorgados y en especial los de largo plazo, el correspondiente costo está regido en relación al C.P.P. Este último es el costo promedio ponderado de captación de recursos de la banca nacional. La cifra correspondiente es calculada y publicada mensualmente alrededor del día diez por el Banco de México, sin embargo actualmente se hace un cálculo de manera quincenal.

CRESTA. Nombre que recibe el punto más alto alcanzado en el nivel de precios durante cualquier ciclo al alza.

CRUCE. Cuando un mismo corredor de valores representa simultáneamente tanto los intereses de compradores como de vendedores, por precios y cantidades compatibles entre sí, no requiere, en tales circunstancias, de buscar mercado para formalizar esas transacciones, ya que el mercado lo tiene el propio corredor de valores. Por tal razón, ese corredor de valores intentará formalizar las operaciones de naturaleza contraria (compras vs. ventas) en las cantidades y precios compatibles entre sí. A dicha operación se le conoce como cruce.

Es un requisito indispensable en las operaciones de cruce que se formalicen públicamente (al igual que todas las operaciones bursátiles) en el piso de remates, para dar oportunidad a que terceros interesados puedan participar, en la medida de sus posibilidades y deseos.

DEFLACION. Fenómeno monetario que consiste en una baja generalizada en el índice de precios de bienes y servicios dentro de una economía. Deflación es lo opuesto a inflación.

DEPRECIACION. Refiriéndose al tipo de cambio, el proceso de disminución gradual de la paridad de una moneda en relación con otra.

DERECHO DE TANTO. El derecho de preferencia al que son acreedores los actuales accionistas. Este derecho procede en el caso de aumentos de capital

de la empresa. Con el fin de no perder la participación proporcional que de la empresa posea un accionista, al aumentar su capital aquélla y requerir aportaciones adicionales de sus accionistas, éstos últimos tienen prioridad en tal aumento. Sólo en caso de que los actuales accionistas, a la fecha del aumento, declinen su derecho podrá un tercero participar de dicho aumento.

DESCONTAR. El efecto de anticipar cualquier circunstancia(s) a futuro, de tal suerte que la situación presente ya lo haya asimilado de alguna forma. Por ejemplo, en el caso de los CETES, se dice que funcionan con base a descuento, ya que el precio de los mismos siempre será menor a \$10,000 por unidad, excepto, el día del vencimiento. Comprar CETES a un precio inferior al de su vencimiento implica comprarlos con descuento.

De una manera similar, en el mundo bursátil y de las inversiones en general, si el público inversionista percibe alguna(s) situación favorable o desfavorable a futuro respecto a alguna inversión o grupo de inversiones en particular, actuará en consecuencia cabal de su percepción. Si ésta última ha sido favorable, comprando. Si por el contrario, la percepción de la situación futura ha sido (o es) desfavorable, vendiendo. En forma tal que el precio actual si caro... ya estará reflejando una buena parte de la percepción favorable del futuro; si barato... reflejando ya una buena parte de la percepción desfavorable del futuro.

DESLIZAMIENTO. Depreciación gradual y controlada de una moneda en relación con otra.

DEVALUACION. Cambio brusco de la paridad de una moneda en relación con otra. La pérdida de poder de compra de una moneda en relación de otra. Técnicamente, el término devaluación debería aplicarse exclusivamente a la baja de una moneda en relación al oro, reservando el término depreciación para la acepción más generalizada. Sin embargo, la costumbre hace ley y el término devaluación ha reemplazado al de depreciación.

EMISORA. Nombre genérico que recibe quienes emiten títulos de propiedad (las acciones = las empresas) o crédito (obligaciones = las empresas o el gobierno)

EMPRESAS AAA (EMPRESAS BLUE CHIPS). Aquellas empresas cuyo comportamiento a través de los años (o décadas) ha probado ser excepcional, de vanguardia. En épocas de prosperidad, beneficiándose más que el promedio; en épocas de contracción en la economía, demostrando una mayor capacidad que el promedio para soportar las crisis.

EMPRESAS CONTROLADORAS (EMPRESAS HOLDING). Aquellas empresas que se han formado teniendo como objetivo primordial la posesión del control (más del 50% en acciones) de otras empresas.

Existen razones de peso en el orden administrativo y fiscal dentro de la estructura de una empresa controladora. Por esa razón, han cobrado un auge notable en los últimos años.

ESPECIALISTA. Mayorista de valores en un Mercado de Valores que proporciona liquidez al Mercado correspondiente.

ESPECULACION. Inversión a corto plazo, con alto riesgo y la expectativa de alto rendimiento.

EXPECTATIVAS RACIONALES. Teoría económica que, aplicada a la inflación, considera que es el resultado de un excesivo gasto público y que la forma de abatirla es implementar un choque fiscal o monetario al gasto gubernamental para cambiar las expectativas respecto a la inflación futura.

FONDO DE CONTINGENCIA. Fondo establecido en 1980, para la protección de los inversionistas contra la contingencia de sufrir una pérdida patrimonial en el Mercado de Valores, en caso de malos manejos por parte de intermediarios.

FONDO MEXICO. Sociedad de Inversión establecida en 1981 y cotizada en las Bolsas de Nueva York y Londres que ofrece a inversionistas extranjeros la posibilidad de invertir en el Mercado de Valores Mexicano.

FUTUROS. Modalidad de inversión en instrumentos financieros que permite establecer el precio de compraventa y su liquidación correspondiente para una fecha futura.

ILUSION MONETARIA. La acción de ponderar en exceso las ganancias monetarias sin descontar adecuadamente los efectos de pérdida de poder de compra de la misma moneda (inflación). Por ejemplo, ganar 50% de intereses en un año suena, de entrada, muy bien; pero si la tasa de inflación del periodo en que se ganó ese 50% en intereses fue del 70%, es obvio que en realidad se perdió poder de compra durante ese periodo. Sin embargo, alguna persona, bajo los efectos de ilusión monetaria, se engolosinará con la alta tasa de interés percibida, sin darse cuenta que en realidad está perdiendo dinero.

INDEVAL. Instituto para el Depósito de Valores. Organización establecida en 1978 para la custodia, compensación, liquidación, transferencia y administración de Valores.

INDICE ACCIONARIO. Promedio de precios y cotizaciones de una muestra de acciones que se utiliza para indicar la tendencia del Mercado Accionario.

INDICE DE PRECIOS. Procedimiento estadístico utilizado para facilitar el análisis de la evolución de los precios de algún sistema en particular.

Este procedimiento, en esencia, consiste en el manejo de una muestra tomada del universo que corresponda. La muestra seleccionada deberá utilizarse consistentemente; en forma ideal esa muestra debe ser lo más representativa como sea posible de la realidad.

El por qué del uso de los índices proviene del hecho que algunos universos son tan extensos que resulta excesivamente laborioso y por lo mismo impráctico, estudiar su evolución vía análisis de cada uno de sus componentes. Así, por ejemplo, para estudiar la evolución de los precios en cualquier economía, se utilizan índices de precios, bien sea al consumidor, al mayorista o al productor. En forma similar, distintos índices de precios son utilizados para analizar la evolución de los precios en los mercados públicos de acciones, de obligaciones y en general de cualquier instrumento o segmento de los mercados de valores.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. Uno de los índices más utilizados para evaluar el comportamiento del nivel de precios en la economía, es el índice de precios al consumidor (I.P.C.).

El Índice Nacional de Precios al Consumidor, lo calcula el Banco de México, bajo las siguientes condiciones.

1.- Se cotizarán cuando menos los precios en 30 ciudades, las cuales estarán ubicadas en por lo menos 30 entidades federativas. Las ciudades seleccionadas deberán en todo caso tener una población de 20,000 o más habitantes, y siempre habrán de incluirse las 10 zonas conurbadas o ciudades más pobladas de la República.

2.- Deberán cotizarse los precios correspondientes a cuando menos 2,000 productos y servicios específicos agrupados en 250 conceptos de consumo, los cuales abarcarán al menos 35 ramas de los sectores agrícola, industrial y de servicios, conforme al catálogo de actividades económicas elaborado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

3.- Tratándose de alimentos las cotizaciones de precios se harán como mínimo tres veces durante cada mes. El resto de las cotizaciones se obtendrán una o más veces mensuales.

4.- Las cotizaciones de precios con las que se calcule el Índice Nacional de Precios al Consumidor de cada mes, deberá responder al periodo de que se trate.

5.- In Índice Nacional de Precios al Consumidor de cada mes se calculará utilizando la fórmula de Laspeyres. Se aplicarán ponderadores para cada rubro del consumo familiar considerando los conceptos siguientes: Alimentos, bebidas y tabaco, ropa, calzado y accesorios, vivienda, muebles, aparatos y enseres domésticos, salud y cuidado personal, transporte, educación y esparcimiento, y otros servicios.

El sistema del índice de precios al consumidor, recopila en total, durante cada mes 140,000 cotizaciones directas en 35 ciudades sobre los precios de aproximadamente 1,200 artículos y servicios específicos. Los promedios de dichas cotizaciones dan lugar a los índices de los 302 conceptos genéricos sobre bienes y servicios que forman la canasta del índice general en cada una de las ciudades y a nivel nacional.

INDICE DOW JONES. Probablemente el índice de precios más conocido y uno de los más utilizados en la Bolsa de Valores de Nueva York. El creador de este índice fué Charles Dow y en su honor se tomó este nombre.

INERCIA. Teoría económica que considera que la causa principal de la inflación actual es la inflación pasada y que la forma más efectiva de abatirla es la congelación de precios, sueldos y el tipo de cambio.

INFLACION. Aumento sostenido del nivel general de precios, normalmente medido por el índice de precios al consumidor.

INFORMACION PRIVILEGIADA. Información relativa a una emisora de valor. No se divulga entre el público inversionista y cuyo conocimiento puede influir en los precios de cotización de los valores emitidos.

INSTITUTO MEXICANO DE MERCADO DE CAPITALES, A.C. Organización establecida en 1980 para desarrollar, difundir y proporcionar capacitación en conocimientos bursátiles.

INVERSION. Aportación de recursos para obtener un beneficio futuro. También se utiliza para denominar (en contraste con la especulación) un estilo de inversión a largo plazo y con poco riesgo.

INVERSION DE PROTECCION. Inversión que protege al inversionista contra la depreciación de una moneda determinada en relación con otra.

INVERSION FINANCIERA. Aportación de recursos líquidos para obtener un beneficio futuro.

INVERSION REAL. Aportación de recursos no líquidos para obtener un beneficio futuro.

LIBOR. London Interbank Offered Rate. Tasa de interés ofrecida en el Mercado de divisas de Londres, para depósitos de un plazo y de una divisa determinados.

LIQUIDEZ. Con referencia a mercados, la facilidad de comprar o vender una inversión financiera.

MERCADO DE CAPITALES. Mercado de valores, en que se comercian valores de largo plazo (en México principalmente acciones y obligaciones)

MERCADO DE DINERO. Mercado de valores en que se comercian valores de corto plazo y fácil realización (en México, principalmente cetes, aceptaciones bancarias y papel comercial.)

MERCADO PRIMARIO. (Oferta primaria). Mercado referente a la colocación de una nueva emisión de acciones en la cual existe entrada de dinero fresco para la empresa emisora; independientemente de si la empresa ya estaba registrada o no en bolsa.

MERCADO SECUNDARIO. (Oferta secundaria). Se refiere al mercado diario de acciones (y de cualquier otro valor). La transferencia de recursos que toma lugar es únicamente entre el comprador y el vendedor. La empresa emisora, cuyas acciones son objeto de la compra/venta, usualmente no tiene nada que ver con estas operaciones.

MERCADO DE VALORES. Mercado organizado para la compraventa de valores (inversiones financieras). Normalmente consiste en varios mercados subsidiarios: Un mercado de capitales (para inversiones a largo plazo), un mercado de dinero (para inversiones a corto plazo), un mercado primario (para la nueva emisión de valores) y un mercado secundario (para la compraventa de valores ya emitidos).

MERCADO ORGANIZADO. Mercado que reúne los requisitos de: lugar físico, intermediarios, autoridades y reglas de inscripción, operación e información.

MERCADO TECNICAMENTE DEBIL. Un mercado caracterizado por un volumen de operación bajo. De igual forma, tanto un alza como una baja con escaso volumen de operación, es conocida como una alza (o una baja) técnicamente débil.

MERCADO TECNICAMENTE FUERTE. Cuando existe un volumen fuerte de operaciones. Un alza generalizada (o en algún valor en especial), acompañada de un fuerte volumen, sostenido a lo largo de esa alza, lo califica de técnicamente fuerte. El mismo paso se aplica a una baja. El volumen de operaciones por tanto, califica la naturaleza del mercado o su tendencia.

MULTIPLO. Relación entre el precio y la utilidad por acción de una acción determinada.

Cociente que resulta de dividir el precio que el mercado, en un momento determinado, le asigna a la empresa, entre las utilidades generadas por ésta última en un periodo anual también específico, usualmente los doce meses más recientemente terminados. Este periodo de doce meses no necesita coincidir, ni con el año natural, ni con el cierre de ejercicio social de la empresa. Aun más, ese periodo anual puede ser alguno a futuro, en cuyo caso las utilidades generadas necesariamente serán producto de una estimación. La relación precio/utilidad (P/U) es muy útil. La filosofía detrás de ella es válida en múltiples casos. Simplemente asocia el precio de mercado de una acción con la capacidad de generación de utilidades de la empresa a la que corresponda esa acción. Y eso tiene mucho sentido, ya que poseer acciones (propiedad de empresas) es deseable por la capacidad de generar utilidades de las mismas. Si la percepción del futuro de esa capacidad es deficiente o inexistente, el valor intrínseco y de mercado de una acción debe ser cero, o algún precio muy bajo.

OBLIGACION. Título de crédito emitido por una empresa a largo plazo en el mercado de capitales.

OBLIGACION CONVERTIBLE. Obligación corporativa que otorga al tenedor el derecho de convertirla en una cantidad de acciones (o caps) de la sociedad en condiciones y fechas predeterminadas.

OBLIGACION HIPOTECARIA. Obligación que se emite sin garantía específica de la empresa emisora.

ONZA TROY DE PLATA. Moneda de plata que se emitió en México por primera vez en 1979 como instrumento de inversión.

OPCION. Contrato que confiere el derecho de comprar ("CALL") o vender ("PUT") una inversión financiera a un precio determinado durante un plazo determinado.

OPCION CONTRARIA. Proceso mental de deducir cual es la opinión de la "muchedumbre" y llegar a conclusiones contrarias.

ORDEN AL MERCADO. Aquel tipo de orden, de compra o de venta, que únicamente especifica cantidad o operarse. El precio se deja a discreción del operador de piso.

ORDEN A PRECIO LIMITADO. Aquel tipo de orden, de compra o de venta, que limita unidireccionalmente el precio al que el lote deba operarse. Tratándose de una orden de compra a precio limitado, el tope de la orden está hacia arriba: comprar 1,000 acciones de la Compañía X, S.A. o no más de \$3,500. Tratándose de una orden de venta a precio limitado, el límite de la orden es hacia abajo "vender 2,000 acciones de la Compañía Y, S.A. a no menos de \$1,800.

PAGARE EMPRESARIAL. Título de crédito registrado en bolsa y emitido por una empresa con la garantía de Cetes o Aceptaciones en el Mercado de Dinero.

PAPEL COMERCIAL. Título de crédito registrado en bolsa y emitido por empresas cuyas acciones están cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores, en el Mercado de Dinero.

PARIDAD. Tipo de cambio de una moneda en relación con otra.

PLAN HETERODOXO. Programa económico para eliminar la hiperinflación por medio de la congelación de precios, salarios y el tipo de cambio.

PLAZO. Periodo que transcurre entre la realización (o compra) de una inversión y su venta, o su vencimiento.

PRODUCTO INTERNO BRUTO. (PIB). El conjunto de bienes y servicios consumido por el Gobierno, la industria y los consumidores de determinado país.

PRIME RATE. Aunque es un vocablo que proviene del inglés, su uso, aun en otros idiomas, se ha hecho común dentro de los medios financieros y noticiosos en general. Significa la tasa de interés preferencial (la mejor posible en el momento) que los bancos de EE.UU. otorgan a sus mejores clientes. El prime rate es entonces, una tasa activa de interés.

REDENCION. Sinónimo de amortización y vencimiento.

RENDIMIENTO. Beneficio que produce una inversión por medio de ganancias de capital, intereses o dividendos, normalmente expresado como un porcentaje del monto invertido.

RENTA FIJA. Instrumentos de inversión que proporciona un rendimiento determinado en un plazo determinado.

RENTA VARIABLE. Término que se aplica a las acciones porque su rendimiento varía según las utilidades generadas por la empresa correspondiente y los dividendos decretados por la asamblea de accionistas.

REPORTO. Operación del Mercado de Dinero en que la Casa de Bolsa garantiza una tasa de rendimiento al inversionista por medio de un compromiso de recompra de su inversión.

RIESGO. Posibilidad de que el rendimiento esperado de una inversión no se realice.

SELECCION. La elección de una inversión específica dentro de una categoría de inversión.

SOCIEDAD DE INVERSION. Fondo establecido para inversión en una variedad de instrumentos y administrado por profesionales que ofrece al inversionista las ventajas de diversificación y administración de sus inversiones.

SPLIT. Movimiento formal dentro del capital propio de una empresa consistente en el aumento en el número de acciones en circulación en un momento dado, sin que dicho aumento corresponde a capitalización de reservas.

Un split simplemente pretende bajar el precio unitario de las acciones de una empresa y típicamente, se lleva a cabo cuando dicho precio se percibe exagerado en relación al rango general que mantiene el mercado.

En otras palabras, un split equivale a cambiar un billete de N\$100 por 10 de N\$10.

Por otra parte, en algunas ocasiones, como consecuencia principalmente de una política generosa por lo que respecta al otorgamiento de dividendos en acciones, a través de los años, se tiene que los precios unitarios de las acciones se reducen a extremos ridículos. En estos casos, el camino típico a recorrer es lo que se conoce como split inverso, el cual, tal como su nombre lo indica es reducir el número de acciones en circulación, sin que ello implique cambio alguno en cuanto a entrada o a salida de fondos de capital de o a la empresa. En otras palabras, un split inverso equivale a cambiar, por ejemplo, 10 billetes de N\$10 por 1 de N\$100.

TASA ANUAL. Refiriéndose a rendimiento, tasa de rendimiento expresada en forma anual, sin especificar la reinversión o no de los rendimientos percibidos durante el año.

TASA ANUALIZADA. Refiriéndonos a rendimiento, rendimiento percibido de una inversión, normalmente durante un plazo menor a un año, convertido en una tasa anual. Esta conversión se realiza con la multiplicación de la tasa por el número de días del año, dividido entre el número de días de la inversión. En términos formales se expresa de la siguiente manera:

$$\frac{T}{100} \times \frac{365}{N}$$

Donde T es la tasa de rendimiento y N el número de días plazo de la inversión.

TASA BRUTA. Tasa de rendimiento sin deducción de impuestos

TASA COMPUESTA. Refiriéndose al rendimiento, es el de una inversión tomando en cuenta la reinversión de rendimientos percibidos durante el plazo de

inversión normalmente expresado en forma anual. En términos formales se expresa de la siguiente manera:

$$\left(1 + \frac{T}{100} \right)^{\frac{365}{N}} - 1 \quad \times \quad 100$$

Donde T es la tasa de rendimiento y N el número de días plazo en que se percibe cada rendimiento.

TASA DE DESCUENTO. Tasa que se utiliza para calcular el precio de compraventa de instrumentos del Mercado de Dinero. También sinónimo de la tasa de rendimiento que se utiliza para deflecar flujos futuros (estimados) de una inversión para calcular su valor presente.

TASAS DE INTERES ACTIVAS. Aquellas tasas que las instituciones bancarias, de acuerdo tanto a las condiciones del mercado como a las disposiciones relativas del banco central y de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, cobran por los distintos tipos de crédito a los usuarios de los mismos. Reciben el nombre de activos ya que, los créditos otorgados por la banca son justamente esos, activas de la banca, es decir recursos a favor.

En consecuencia, las tasas de interés de los créditos, son las tasas activas de la banca.

TASAS PASIVAS DE INTERES. Aquellas tasas que las instituciones bancarias, de acuerdo tanto a las condiciones del mercado como a las disposiciones relativas del banco central y de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, pagan a los depositantes distintos plazos. Por ejemplo, las tasas de interés que los certificados de depósito pagan en sus diferentes plazos reciben el nombre de pasivos por constituir precisamente eso, un pasivo, una deuda de los bancos para con sus depositantes.

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO. Tasa de rendimiento que deflacta los flujos futuros (estimados) de una inversión de tal manera que la suma de los flujos sean igual a la inversión original.

TASA NETA. Tasa de rendimiento con deducción de impuestos.

TASA NOMINAL. Refiriéndose a instrumentos de renta fija, tasa de rendimiento pactado en el documento sobre el valor nominal del mismo.

TASA REAL. Tasa de rendimiento de una inversión deflactada por la inflación.

TASA REAL NEGATIVA. Tasa real de una inversión que es menor de cero.

TASA REAL POSITIVA. Tasa real de una inversión que es mayor de cero.

TASA SIN RIESGO. Tasa de rendimiento máxima en un país que se puede percibir de un instrumento de renta fija con liquidez y sin riesgo de que no se perciba el rendimiento esperado.

TIMING. Elección del momento oportuno para comprar o vender una inversión.

UTILIDAD POR ACCION (U.P.A.). El resultado de dividir la utilidad generada (o a generar, según pronósticos) por una empresa en un periodo determinado entre el número de acciones en circulación a la fecha del cálculo.

El principal uso de este cociente es para efectos de comparación contra el precio que la acción observe en el mercado en un cierto momento.

VALOR EN LIBROS. El valor total que en la contabilidad, en una determinada fecha, le concede a los activos netos de la empresa. Es decir, el valor contable total de los activos de la empresa menos los pasivos existentes a la fecha de que se trate. Esto no viene a ser otra cosa que el valor de liquidación de la empresa, asumiendo que, en caso de ocurrir, el valor de rescate sea aproximadamente igual al consignado en la contabilidad.

El valor en libros por acción es el que resulta de dividir el valor en libros de la empresa entre el número de acciones en circulación en un determinado momento. Valor en libros es, pues, sinónimo de valor contable.

VALOR NOMINAL. Monto principal de instrumento de renta fija.

A nivel empresa, se refiere al capital social de la misma. A nivel unitario, corresponde al valor de aportación por acción por parte de los accionistas fundadores de una sociedad. Asimismo, puede corresponder al valor unitario que resulte de dividir el capital social de la empresa, en un determinado momento, entre el número de acciones en circulación en ese momento.

VALORES DE RENTA FIJA. Aquel tipo de valores cuyo rendimiento es básicamente fijo. Por tanto, no existe, salvo insolvencia del emisor, riesgo inherente a la operación en el sentido de que el precio pueda verse reducido en relación al costo de adquisición a la fecha de vencimiento de los mismos. Este tipo de valores funcionan en base de interés. Consecuentemente, día con día incrementan su valor en lo que respecta al pago de intereses.

Entre los principales instrumentos de este tipo se encuentran los depósitos bancarios, los CETES, las obligaciones. Si bien es cierto que el pago de intereses es fijo y acumulativo, lo cual en realidad es la parte de renta fija, el precio en el mercado secundario es fluctuante. Por ello, a pesar de que las obligaciones se clasifican como instrumento de renta fija, a plazos inferiores al vencimiento de las condiciones pueden ser tales (alza en las tasas de interés) que se incurra en pérdida al venderlas, a pesar de los intereses percibidos durante el periodo en que se hubieren retenido.

VALORES DE RENTA VARIABLE. Aquellos cuyo rendimiento dependerá en buena parte de las ganancias de capital esperadas al adquirirlos. Las ganancias de capital, a su vez, dependerá de una mayor demanda que oferta por los valores a través del tiempo. En este tipo de valores el riesgo es un elemento que siempre está presente. Sin embargo, bajo ciertas condiciones y con base en análisis adecuados de la realidad y razonables estimaciones del futuro, utilidades superiores a la correspondiente a la renta fija pueden ser logradas.

VALOR PRESENTE. Valor calculado como la suma de flujos futuros estimados de una inversión deflactados por una tasa de rendimiento.

VALOR PRESENTE NETO. Valor calculado como la diferencia entre un monto de inversión presente y la suma de flujos futuros (estimados) de una inversión, deflactados por una tasa de rendimiento.

VENTA EN CORTO. Una operación en un Mercado de Valores que implica la venta de un valor que no posee, la cual se cubre por la compra del mismo valor en una fecha posterior, con la expectativa de conseguirlo en un precio menor al precio de venta.