

230
2e/1



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

ESTUDIO FISCAL INTEGRAL "ANALISIS
DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA
EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS".

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN CONTADURIA

P R E S E N T A:

ELOISA RUBIO JUAREZ

ASESOR:

L.C. JAIME NAVARRO MEJIA

260510

CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE MEXICO 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

SECRETARÍA DE
EXAMENES PROFESIONALES

AT'N: Q. MA. DEL CARMEN GARCIA MIJARES
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautilán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Estudio Fiscal Integral. Analisis de los Estados Financieros para el otorgamiento de créditos.

que presenta la pasante: Rubio Juárez Eloiz.
con número de cuenta: 8801966-6 para obtener el Título de:
Licenciada en Contaduría.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Edo. de México, a 2 de Abril de 198

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>IV</u>	<u>C.P. J. Alejandro López G</u>	
<u>I</u>	<u>L.C. Jaime Navarero Mejia</u>	
<u>II</u>	<u>L.C. Mario López</u>	

A la Universidad Nacional Autónoma de México

Por el orgullo de ser parte de ella y el espíritu universitario que ha inculcado en mí.

A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán

Por haberme recibido en forma incondicional y brindarme los elementos necesarios para mi formación académica y profesional.

A Dios

Por que en todo momento de mi vida siempre ha estado conmigo.

A mis Padres

Por que gracias a ellos he llegado a una de las metas más importantes de mi vida ya que en todo momento he contado con su apoyo.

A los Profesores

L.C. Mario López y L.C. Francisco Alcántara Salinas

Por ser la imagen que representa a la Universidad y darme su apoyo desinteresado para la elaboración de este trabajo.

**A mi Asesor
L.C. Jaime Navarro Mejía**

Por su tiempo y consejos. Para la realización de este trabajo.

A los Miembros del Jurado

Por su profesionalismo y su honestidad para emitir un juicio imparcial y justo.

Alejandro Bazán Santiago

Por darme todo su apoyo no solo para la realización de este trabajo si no en todos los momentos que lo he necesitado, por brindarme su cariño siempre sin esperar nada a cambio y por ser la única persona con la que he podido ser yo misma.

Erika Paty y Graciela

Por que es tan difícil encontrarte con personas con las que te puedas sentir tan bien y además por que en este tiempo aprendí a quererlas mucho.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

INDICE

	PAGS.
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
OBJETIVO	
HIPOTESIS	
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1.	
ANTECEDENTES GENERALES DEL CREDITO	
1. 1 Generalidades	2
1. 2 Conceptos generales	3
1. 3 Objetivo del crédito y de la cobranza	5
1. 4 Ventajas del crédito	5
1. 5 Volumen de crédito en los negocios	6
1. 6 Determinación del monto del crédito	7
1. 7 El crédito y el ciclo de los negocios	7
1. 8 Instrumentos de crédito	7
1. 9 Clases de crédito	9

CAPITULO 2.

CONDICIONES DEL CREDITO

2. 1	Solicitud de crédito	13
2. 2	Que son las condiciones de crédito	15
2. 3	Factores que influyen en las condiciones de crédito	15
2. 4	Función de crédito	16

CAPITULO 3.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

3.1	Origen y definición.	17
3.2	Análisis de los estados financieros solicitados al cliente:	19
	I. Balance General	
	II. Estado de Resultados	
3.3	Objetivo del análisis de los estados financieros	20
3.4	Métodos de análisis utilizados	21
	A. Análisis comparativo de la razón	
	B. Análisis de las tendencias	
	C. Análisis financiero por medio de reducción de Estados Financieros a por cientos.	

CAPITULO 2.

CONDICIONES DEL CREDITO

2. 1	Solicitud de crédito	13
2. 2	Que son las condiciones de crédito	15
2. 3	Factores que influyen en las condiciones de crédito	15
2. 4	Función de crédito	16

CAPITULO 3.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

3.1	Origen y definición.	17
3.2	Análisis de los estados financieros solicitados al cliente:	19
	I. Balance General	
	II. Estado de Resultados	
3.3	Objetivo del análisis de los estados financieros	20
3.4	Métodos de análisis utilizados	21
	A. Análisis comparativo de la razón	
	B. Análisis de las tendencias	
	C. Análisis financiero por medio de reducción de Estados Financieros a por cientos.	

CASO PRACTICO	39
CONCLUSIONES	49
BIBLIOGRAFIA	51

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La aplicación correcta de las técnicas de análisis financiero, evitara créditos incobrables.

OBJETIVO

Conocer las técnicas de análisis de los Estados Financieros para el otorgamiento de créditos.

HIPOTESIS

Si se aplica correctamente las técnicas de análisis a los Estados Financieros, solicitados al cliente entonces se evitara(n) riesgos de créditos incobrables.

INTRODUCCION

En una economía como la nuestra donde casi todas las operaciones comerciales se realizan a crédito, es de suma importancia comenzar por definir que es el crédito, en este trabajo daremos un concepto general de lo que es crédito y cobranzas, no remitiremos desde el momento en que fue aceptado en el lenguaje la palabra crédito, muchos autores coinciden en que su denominador común es confianza. Pero esta confianza debe basarse en algo sólido, como el análisis e interpretación de los estados financieros. Los cuales tuvieron origen en la convención americana de banqueros en el que se presentó como ponencia se exigiera la presentación del Balance General para hacer un análisis empírico más tarde se observo la necesidad de solicitar otros estados financieros para completar el análisis. Se aplicaran algunas técnicas de análisis sobre estados financieros: Análisis Comparativo de la Razón, Análisis de las Tendencias , Análisis Financiero por Medio de Reducción de Estados Financieros a Por cientos.

CAPITULO 1

ANTECEDENTES GENERALES DEL CREDITO

1.1 Generalidades

La palabra crédito desde que fue aceptada en el lenguaje, durante el siglo XVI, su denominador común es “confianza” que de no existir sería inconcebible que existiera el crédito, generalizando diríamos se trata de la confianza dada o tomada a cambio de dinero, bienes o servicios.

También puede ser definido en términos de sus funciones, como un medio de cambio que puede ser llamado “dinero a futuro”, siendo su principal elemento el **tiempo** en las transacciones comerciales que permiten a un comprador, satisfacer sus necesidades.

En una transacción a crédito el comprador (o deudor) demuestra su poder o influencia para obtener el permiso del vendedor (o acreedor) para usar su capital.

La consumación de la transacción crea el derecho del vendedor a recibir el pago en el futuro y la obligación del comprador de pagar en el tiempo designado, dicha obligación de pagar es moral y legal “todo estado en sus leyes previene la acción legal en contra del deudor moroso...”

La frase “su crédito es bueno” significa que la persona puede ser relevada de pagar de inmediato por que su palabra es buena y su capacidad para pagar es digna de confianza, basándose en

opiniones dadas en el mundo de los negocios, una persona o sociedad tienen, acerca de su personalidad y honorabilidad “la reputación de solvencia y rectitud que les dan el derecho para ser creídos”.

1.2 Conceptos generales

Crédito

Es un derecho presente a una obligación de pago futuro.

Otros autores lo definen como:

“El poder para obtener bienes y servicios por medio de la promesa de pago en una fecha determinada en el futuro”

Joseph French.

“El permiso para usar el capital de otro” **Jonh Stuart Mill.**

Crédito y cobranzas

“Conjunto de actividades que realiza una empresa para la recuperación del precio de los productos o servicios que fueron proporcionados a sus clientes mediante el uso de su crédito, la operación de cobranza incluye la coordinación con los objetivos, políticas y actividades de la operación de otorgamiento de

crédito, consistiendo esta operación en otorgar plazos en el pago de los productos o servicios sujetos a ciertas condiciones y características que regulan su operación” **Boletín No. 5 de la Comisión de Auditoría Operacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.**

Acreeedor

Se define como aquella persona física o moral que entrega un valor actual a cambio de una promesa de pago futuro.

Promesa

Es el compromiso que se adquiere para solventar un crédito a un tiempo establecido.

Deudor

Es quien recibe el valor presente y debe pagarlo a un tiempo futuro.

Valor actual

Objeto que sirve de intercambio.

1.3 Objetivo del crédito y la cobranza

Otorgar recursos a personas físicas y morales confiables y recuperarlos en el tiempo establecido.

I.4 Ventajas del crédito

- a) Hace más productivo al capital, acelerando el movimiento de los bienes de productor a consumidor.
- b) Aumenta el volumen de los bienes producidos y vendidos.
- c) Ocurre un mayor desplazamiento en el almacén.
- d) Los interesados en obtener un crédito no tienen que esperar hasta reunir el total del efectivo, para poder adquirir el bien.
- e) El mérito de tener confianza, con el tiempo el hombre de negocios inspira respeto a sus iguales y al público.
- f) Aumenta el consumo.

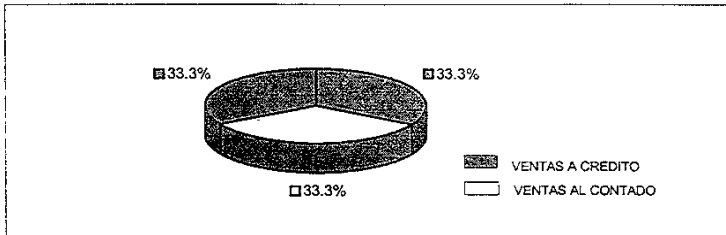
1.5 Volumen de crédito en los negocios

Cifras del federal reserve boletín de la reserva federal, abril 1997. Para las cifras prevalecientes.

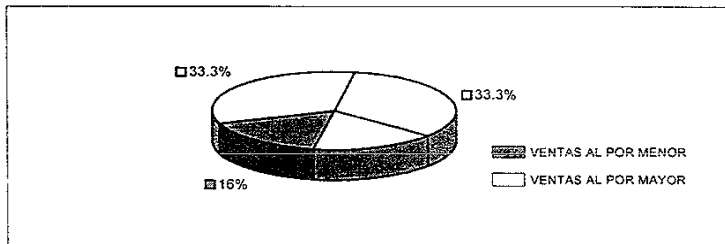
El 90% de las ventas realizadas por fabricantes y mayoristas son de ventas a crédito.

Los exportadores en varias líneas venden totalmente a crédito.

Los mayoristas en determinados ramos realizan dos tercios de sus ventas a crédito.



Ventas al por menor es menos de la mitad de un tercio.



1. 6 Determinación del monto del crédito

Depende de 2 factores fundamentales .

- A) Posibilidad de pago del comprador .
- B) Necesidad de un medio de cambio.

El primer factor se basa en la confianza otorgada al deudor debido a su historial crediticio y el segundo depende de que los negocios prosperen para que pueda existir un medio de cambio .

1. 7 El crédito y el ciclo de los negocios

Un estudio acerca de la historia de las actividades de los negocios muestra que estos nunca permanecen estáticos. Periodos de prosperidad alternan con periodos de receso o depresión.

1. 8 Instrumentos de crédito

Cuenta corriente o en libros:

Propiamente se trata de una memoria o apunte que hace el acreedor como parte de su procedimiento regular de

contabilidad, haciendo una partida en el libro mayor, cargándolo a cuenta del monto del crédito extendido al cliente.

Pagaré :

Es un título de crédito escrito para cubrir incondicionalmente una suma determinada de dinero a solicitud o en fecha futura especificada.

Es firmada por el girador la persona que promete pagar .

La persona a quien debe pagarse el documento es el tenedor.

Cheques:

La más importante y más generalizada orden de pago es el cheque. Es orden girada contra un banco para un librador, solicitándole el pago de una suma determinada de dinero a la orden de una persona o sociedad nombrada en el cheque.

Cheque certificado:

Cuando un librador deba establecer fuera de duda que el banco pagara su cheque, el cual tiene que certificarlo. El empleado o cajero que lo reciba, sella con "certificado" y

firma con su nombre o iniciales; esto es una garantía del banco, que el librador tiene suficientes fondos.

1.9 Clases de crédito

- 1) Al detallista
- 2) De prestamos individuales
- 3) Mercantil
- 4) Industrial
- 5) De inversiones
- 6) Del mercado abierto
- 7) Agrícola
- 8) Publico
- 9) De exportación

1). Crédito al detallista

Este tipo de crédito cae dentro de dos principales categorías cuenta abierta y crédito a plazos el primero es considerado crédito por conveniencia el pago se hace generalmente por el

día diez de cada mes. Para todas las compras hechas antes del mes o durante un periodo de pagos específico. En el crédito a plazos el pago parcial se hace a intervalos establecidos y en periodos de semanas o meses, usualmente se basa en la necesidad; el consumidor sería incapaz de hacer importantes compras sin él.

2). **Crédito de préstamos individuales**

Consiste en pedir dinero a un banco a un interés de tipo comercial.

3). **Crédito mercantil**

Es aquel que se usa para asegurar bienes para reventa a cambio de una promesa de pago en un tiempo futuro específico. Los bienes involucrados pueden ser materias primas, productos parcial o totalmente acabados, las personas que intervienen en este tipo de crédito son generalmente intermediarios y mayoristas, maquiladores o fabricantes.

En este tipo de crédito mercantil no se proporciona todo el crédito (o capital) necesario para conducir un negocio, el crédito mercantil cubre únicamente el costo básico de los artículos.

4). Crédito industrial

Este crédito sirve para designar la venta de mercancías de una persona a otra con una determinada comisión, un ejemplo claro de este tipo de crédito es la compra inmediata usualmente con un descuento considerable de cuentas por cobrar para hacerlas efectivas basandose en un contrato prolongado.

5). Crédito de inversiones

Es el medio por el cual muchos hombres de negocios adquieren activos fijos, terrenos, edificios maquinarias y otro equipo. El dinero para este propósito no se obtiene ordinariamente de los bancos de comercio. Si no puede ser proporcionado por los fondos de los dueños, debe venir de inversionistas externos, el capital es invertido en negocios permanentemente o por un tiempo comparativamente largo. Cuando poseemos un negocio, la inversión que hacemos en él difícilmente puede interpretarse como crédito, pero cuando anticipamos dinero a un negocio a cambio de la promesa de la empresa de reembolsarlo en un tiempo a futuro distante hay un otorgamiento de crédito de inversiones.

6). Crédito de mercado abierto

Las firmas comerciales de gran reputación cuando están necesitadas de capital, ofrecen para venta general documentos comerciales en las cuales compañías corredoras de documentos actúan como intermediarias entre las compañías que emiten los documentos y el banco u otra institución financiera que los compre. Estas compañías de documentos comerciales pueden comprar pagarés directamente y revenderlos. Este tipo de método de realizar operaciones financieras se llama crédito del mercado abierto.

7). Crédito agrícola

Como su nombre lo indica sirve para financiar compras de tierras de labranza y efectuar mejoras, a corto plazo incrementar la producción y compra de cosechas y ganado en el mercado agrícola.

8). Crédito público

Se refiere al del estado y de los gobiernos locales.

9). Crédito de exportación

Son aplicables a los créditos utilizados en la compra de artículos de procedencia extranjera.

CAPITULO 2

CONDICIONES DEL CREDITO

2. 1 Solicitud de crédito

La solicitud de crédito viene a constituir uno de los documentos más importantes en la administración del crédito, se puede decir que con este documento inicia el proceso del crédito. Nos aporta los datos que, una vez comprobados permiten conocer al solicitante de crédito, al proporcionarnos los elementos de juicio para aprobar, negar o modificar las condiciones de crédito solicitado.

Aun cuando no existe un formato estándar o de aceptación general, (el estudio de la solicitud de crédito revela una serie de elementos fundamentales, ocurrientes en la mayoría de los casos. Los datos y la existencia del documento deben basarse en el monto del crédito solicitado, y guardan una estrecha relación con él. Así un crédito alto exigirá una investigación exhaustiva del solicitante, en tanto que un crédito pequeño requiere una investigación más sencilla.)

asimismo, la investigación y codificación de los datos aportados por el solicitante representa para el departamento de crédito y cobranza, un costo del cual deberá guardar una relación porcentual lógica con el monto del crédito por concederse.

A continuación se presenta uno de los formatos más usuales para el control de las solicitudes de crédito.

YEYO, S.A. DE C.V.

SOLICITUD DE CREDITO

CREDITO SOLICITADO

Cuenta No.

ZONA

APERTURA	REAPERTURA
----------	------------

Fecha: _____

Nombre o Razón Social: _____

Calle y No Colonia Población y Estado

Telefono Zona Postal Código Postal

REFERENCIAS COMERCIALES (Mínima 3)

Razón Social Dirección Población Telefono

NOMBRE DEL DUEÑO O REPRESENTANTE LEGAL

BANCO (S) QUE OPERA:

Razón Social Dirección Población Telefono

SITUACION COMERCIAL:

Valor aproximado del negocio _____ M2 que ocupa el local _____ No. de empleados _____ Tiempo de establecido el negocio _____ (años) Si estuvo establecido antes ¿dónde, cómo y Cuando? _____ ¿ Tiene Sucursales? _____ ¿ Cuantos, donde ? _____

COMENTARIOS: _____

PARA EL USO DEL DPTO. DE CREDITO
Recibo de Solicitud
Cuenta No.
Categoría
Pedisos
Ramo:
Crédito \$
Fecha
Autorizado por:

2.2 Que son las condiciones de crédito

Son aquellas que se establecen cuando es otorgado un crédito, en el cual se estipula la forma y vencimiento de cobro.

2.3 Factores que influyen en las condiciones de crédito

Varían de acuerdo a las diferentes ramas de negocios.

También pueden variar dentro de un ramo particular e incluso de la misma compañía.

Ninguna regla controla el tiempo por el cual se otorga el crédito, esto depende de condiciones normales.

Por regla general:

Puede decirse que 3 importantes aspectos influyen en las condiciones de crédito:

- A) Producto (Ley de la oferta y la demanda)
- B) Las circunstancias que rodean al comprador
- C) La situación de la economía regional, nacional y en su caso la mundial

Para un producto que tiene que venderse en menos tiempo los plazos concedidos serán más cortos, a un negociante con

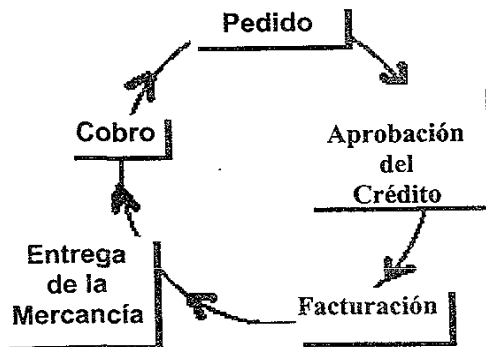
artículos perecederos como la carne, son vendidos por mayoristas en un periodo de 7 a 15 días.

En tanto que un artículo con tiempo indefinido de venta puede realizarse en periodos mayores.

Las materias primas son vendidas en plazos más cortos que los productos acabados en periodos de 30, 60 y 90 días de acuerdo al limite de crédito otorgado.

2.4 Función de crédito

En relación a la función del crédito existe un cambio importante, ya que en el pasado se otorgaba el crédito pensando que esto significaba una venta. Ahora debe verse en función de las utilidades que se generan con su otorgamiento, porque una venta no lo es hasta el momento en se que se cobra.



CAPITULO 3

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

3.1 Origen y definición

Se considera que a fines del siglo XIX durante una convención de la Asociación Americana de Banqueros se presentó la ponencia para que todos los bancos asociados exigieran como requisito previo al otorgamiento de un crédito, la presentación de un Balance por parte de los solicitantes, con el objeto de que las instituciones estuvieran en condiciones de analizar dicho estado, a fin de que se aseguraran de la recuperabilidad del crédito.

Se aprobó dicha ponencia y poco después era un requisito en todos los bancos presentar el Balance, aunque el estudio que se hacía era muy empírico.

Más tarde no sólo exigían un Balance, sino también los correspondientes a los tres o cuatro ejercicios anteriores para compararlos, posteriormente se vio la necesidad de que se anexara el Estado de Perdidas y Ganancias, ya que los datos que este documento reporta nos permite determinar la solvencia, la estabilidad y la productividad del negocio, con mayor exactitud, así como el desarrollo de la administración de la empresa que solicita el crédito.

También el Comercio y la industria observaron la utilidad de aplicar no solo el Análisis de las cifras que reportan sus

Estados Financieros, sino además la interpretación que de ellos se obtiene.

De lo anterior se deduce que el origen de lo que hoy conocemos como la técnica del análisis e interpretación de los Estados Financieros, fue la Convención de la Asociación Americana de Banqueros, ya que a partir de esa fecha se fueron desarrollando poco a poco las técnicas de análisis, aceptándose y aplicándose no sólo en operaciones de crédito con los Bancos sino también para precisar fallas en la administración de los negocios, sean éstos comerciales o industriales.

Estados financieros.

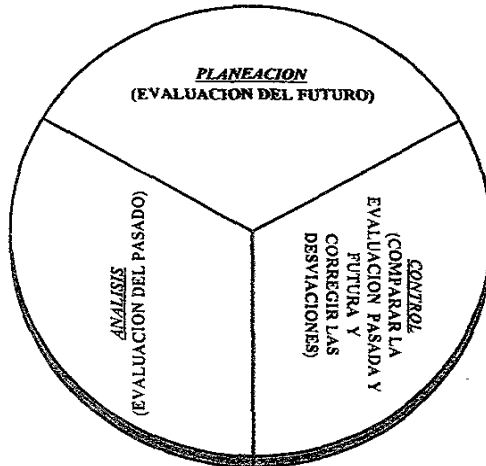
Son documentos que proporcionan informes periódicos a una fecha determinada sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa.

Análisis.

“Distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos.” Según el **diccionario Enciclopédico Abreviado. Espasa Calpe.**

Análisis Financiero

Es una evaluación del pasado para poder evaluar el futuro y así corregir las desviaciones.



3.2 Análisis de los estados financieros solicitados al cliente

I. Balance General

II. Estado de Resultados

Es recomendable que el acreedor requiera Estados financieros auditados para una mayor veracidad en las cifras presentadas por parte del deudor.

- I. **Balance General** es un documento que muestra la situación financiera de la empresa, en la cual se muestran los derechos y obligaciones que posee la misma a una fecha determinada presentando una posición **estática**.
- II. **Estado de Resultados** es el estado financiero en el cual se muestran los resultados obtenidos por la empresa (perdidas o utilidades) durante un periodo determinado en este estado se detalla como se llega al resultado neto del ejercicio de ahí que se le considere como un estado **dinámico**.

3.3 Objetivo del análisis de los estados financieros

El objetivo primordial del análisis de un estado financiero es crearse un panorama de la solvencia económica de la persona física o moral que lo solicita (Deudor) analizando sus activos y pasivos para tener un respaldo para poder otorgar dicho crédito.

El objetivo principal de los estados financieros es mostrar la situación financiera del negocio de un periodo determinado a una fecha dada.

3.4 Métodos de análisis utilizados

Referente a las técnicas sobre el análisis de estados financieros, es importante mencionar que existen varias técnicas de análisis de Estados Financieros, lo cual equivale a que cualquier experimentado analista sobre Estados financieros (ACREEDOR) puede seguir una técnica enteramente diferente pero igualmente eficientes, siempre y cuando se adecue a las necesidades existentes de lo que se pretende obtener. Por lo que es importante conocer las diferentes técnicas y métodos de análisis y así elegir aquella que resulte más adecuada para obtener la información que su situación particular requiere.

Dentro de las diferentes técnicas de análisis de los Estados financieros analizaremos las siguientes:

- A. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA RAZON.
- B. ANÁLISIS DE LAS TENDENCIAS.
- C. ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DE REDUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS A POR CIENTOS.

A. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA RAZON

Consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada.

Cuando se trate de analizar la posición financiera de la empresa los analistas financieros no concordaran en las razones utilizadas. Por ejemplo, los acreedores de corto plazo estaran interesados principalmente en la ejecución de la empresa a corto plazo y sus posesiones de sus activos líquidos (caja , cuentas por cobrar), los cuales se pueden vender o convertir en efectivo de una manera rápida. Los acreedores de largo plazo y accionistas están interesados en una visión más a futuro.

Razón financiera

Relación que guarda una cantidad respecto de otra o la comparación de dos cifras en base a una unidad monetaria (\$).

Se utilizan varios tipos de razones al analizar la posición financiera de una compañía pero se consideran entre las más importantes las siguientes:

Razones de rentabilidad

Son aquellas que miden la utilidad en ventas y activos, de una empresa.

Razones de liquidez

Son aquellas que estudian la capacidad de pago en efectivo o en documentos cobrables de una empresa , a corto plazo.

Razones de solvencia y endeudamiento

Son aquellas que miden la porción de activos financiados por deuda de terceros. Miden asimismo, la habilidad de la administración para cubrir intereses de la deuda y compromisos inmediatos.

Razones de apalancamiento

Indican la capacidad de la compañía para cumplir sus obligaciones de corto y largo plazo.

Razones de actividad

Indican que tan efectivamente esta utilizando la compañía sus activos.

Razones de producción

Son aquellas que miden la eficiencia del proceso productivo, la eficiencia de la contribución marginal, así como los costos y capacidad de las instalaciones.

Las razones financieras antes mencionadas se calculan dividiendo el número básico (activos) entre otra cifra (pasivos).

Es comprensible que con un estado financiero se pueden calcular docenas de razones, pero generalmente solo algunas de ellas son útiles para resolver una situación dada, este tipo de razones son comunes para evaluar un estado financiero a corto plazo (Razones financieras). Entonces corresponde al criterio y sentido común del analista, determinar el número de razones simples con significado práctico, para poder establecer los puntos débiles de la empresa, o probables anomalías de la misma y así determinar el crédito otorgado.

CLASIFICACION DE LAS RAZONES SIMPLES.

Razones Estáticas.

Se determinan entre partidas o grupos del Balance General o Estado de situación financiera.

Razones Dinámicas.

Se obtienen con las partidas del Estado de Resultados.

Razones Estatico-Dinamicas

Es una combinación de ambas razones (Dinámicas y estáticas).

Este tipo de procedimiento de razones simples empleado para analizar el contenido de los estados financieros es útil para indicar:

- a) Puntos débiles de una empresa.
- b) Probables anomalías.
- c) Sirve como base para formularse un juicio sobre el análisis de los estados financieros del cliente que solicita el crédito.

Razón de Liquidez o Prueba del Acido.

Efectivo, cuentas por cobrar y de inversión temporales (en caso de haberlas)
pasivos circulantes

Esta razón no incluye inventarios, mide el grado en que el efectivo y las partidas "casi equivalentes a efectivos cubren los pasivos circulantes".

Una proporción razonable, sería de un peso de activo líquidos por un peso de pasivo circulante, desde luego que se debe tener presente los factores circunstanciales que pudieran afectar esta razón, ya que tanto ésta como la anterior razón circulante se formulen al cierre del ejercicio, al buscar este tipo de razón hay que tener cuidado en dos aspectos, si la razón es muy baja, la empresa puede tener dificultad en cumplir los compromisos a corto plazo cuando estos se venzan. Si la razón es muy alta, la empresa puede tener una inversión excesiva en activos circulantes o tener una liquidez ociosa que bien la podría utilizar en inversiones de otro tipo.

Rotación de las cuentas por pagar.

Compras a crédito anuales

Promedio de cuentas y documento por pagar a proveedores

El fin que persigue esta razón es medir la liquidez de las cuentas por cobrar, si la rotación anual es de seis veces; significa que las cuentas por cobrar se recaudan cada dos meses, si la rotación es de cuatro veces, tendremos que esperar un promedio de tres meses para recuperar los fondos invertidos en cuentas por cobrar.

Rotación de inventarios.

$$\frac{\text{Inventario al comienzo del ejercicio} + \text{Inventario al final del ejercicio}}{2}$$

= *Promedio de inventarios.*

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios a precio de costo.}} = \text{Rotación de inventarios}$$

La rotación de inventarios es igual al costo de los bienes vendidos, dividido por el inventario promedio. Por lo tanto se deben de usar tanto los datos del Balance General como el Estado de Resultados.

La cifra de rotación de inventarios nos dice si es insuficiente o excesivo el inventario en relación con nuestro volumen de ventas.

Cuando la rotación es demasiada baja, también sugiere que puede haber demasiado inventario obsoleto o al menos inventario en existencia que se mueve con lentitud.

Endeudamiento

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{capital contable}}$$

Esta razón nos muestra la relación de recursos aportados por los acreedores en relación a los fondos aportados por los propietarios. Una razón de endeudamiento mayor significa generalmente que la empresa debe pagar una tasa de intereses más alta en sus préstamos y no estará en condiciones de poder solventar una deuda más.

Rendimiento de capital contable.

Mide el rendimiento de cada peso de capital contable inicial, para determinar con exactitud el porcentaje de utilidad que se obtiene se considera la razón siguiente.

$$\text{Rendimiento de capital contable} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable - Utilidad neta}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Promedio de cuentas y documentos por cobrar}}$$

Se da por entendido en esta razón que el 95% de sus ventas son a crédito

Plazo promedio de cuentas por cobrar.

El plazo promedio de cuentas por cobrar ó períodos medios de cobros, es una cifra más significativa para aplicar a la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa. Se encuentra por la simple transformación de la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa.

$$\text{Plazo promedio de cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Rotación de documentos por cobrar, Clientes.}}$$

$$\text{Ventas a crédito promedio por día} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{360 \text{ días}}$$

Periodo promedio de cobro

El periodo promedio de cobro es una medida de cuanto tiempo toma desde el momento en que se efectúa la venta hasta el momento en que se cobro el efectivo de los clientes.

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{cuentas por cobrar}}{\text{ventas a crédito promedio por día}}$$

El periodo promedio de cobro indica la eficiencia de la empresa para cobrar sus ventas y también refleja la política de crédito de la empresa, si a los clientes se les esta dando más tiempo para pagar, entonces el periodo de cobro será mayor, aunque no sería malo, ya que una rigurosa política de crédito que exigiera a los clientes pagar más rápidamente podría llevar a una reducción de ventas, sin embargo un tiempo muy largo para el cobro de las ventas es un costo para la empresa y se podría justificar solamente si produce ventas mayores.

Rotación de activos fijos.

Esta razón se calcula dividiendo las ventas netas por los activos fijos (planta y equipo) y es igual a:

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{ventas}}{\text{activos fijos}}$$

B. METODO DE TENDENCIAS.

Este tipo de análisis consiste en comparar el pasado, haciendo uso de estados financieros de ejercicios anteriores, con el objeto de observar cronológicamente la propensión que han tenido las cifras pasadas hasta el presente, o en otras palabras la marcha de la empresa, tomando como base para la comparación el año

más antiguo, el conocimiento de la historia de una empresa es importante para fundar una futura política. El pretérito es el índice del futuro, **“lo que ha acaecido una vez, acaecerá siempre que existan condiciones similares de existencia”** (Mill Cita, Antonio Caso.- Antología Filosófica, p.83) .

Sin embargo la interpretación del sentido del movimiento de las tendencias debe hacerse con las debidas precauciones, teniendo presente que toda actividad mercantil tiene épocas buenas y malas. Si ocurriese que a un ejercicio excelente siguiere uno de depresión aguda y se comparasen dichos ejercicios sin tener en cuenta las condiciones mencionadas las comparaciones derivadas serian falsas igualmente debe refrenarse el optimismo, cuando a un ejercicio malo sigue uno bueno, ya que la mejoría pudiese ser transitoria.

Debe tenerse presente la influencia de:

- 1- Los cambios constantes en los negocios.
- 2- Fluctuaciones en precios.
- 3- El desgaste natural, por el transcurso del tiempo del significado de las cifras pertenecientes al pasado, es muy peligroso regresar muy atrás, en lo referente al tiempo.

- 4- El efecto retardado, debido a que con frecuencia la presencia de una causa no deja sentir su efecto inmediatamente, sino después de transcurrido cierto tiempo, como en el caso de una declinación de las ventas, ocurrida en el ejercicio o en ejercicios posteriores al estudio, que puede ser motivada por el cambio.
- 5- En la calidad de los productos o en el sistema de ventas, en la aparición de la competencia, o bien el incremento de las ventas, ocurrido en el ejercicio o ejercicios posteriores al estudio, causado por esfuerzos hechos en ejercicios pasados.

Quando se hace este análisis se debe comparar con las tendencias de otros hechos con los cuales guarde relación de dependencia, como la tendencia de las ventas con la tendencia del costo de distribución y la tendencia de los clientes, ventas con tendencia de inventarios, producción con la tendencia de la inversión en el activo fijo.

Este método de análisis, al igual que los otros **es un medio y no un fin** y se obtiene de la siguiente manera el incremento o disminución de las tendencias.

Este tipo de análisis se realiza con estados financieros dinámicos

Fórmulas utilizadas

Para obtener el relativo:

$$\left(\frac{\text{Cifra comparada}}{\text{cifra base.}} \right) 100$$

Para obtener la tendencia relativa.

**Cifra comparada relativa
- cifra base relativa**

$$\left(\frac{\text{Cifra comparada} - \text{Cifra base}}{\text{cifra base.}} \right) 100$$

Cifra comparada.- Son aquellas subsecuentes a la cifra base (ventas 1997).

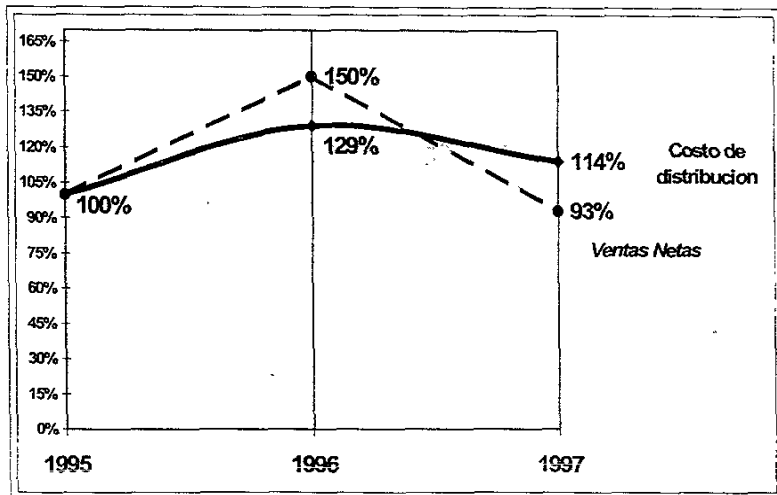
Cifra base.- Es la de mayor antigüedad y va en primer termino.

Se dice que hay una tendencia positiva cuando los relativos son superiores al 100% .

Cuando los relativos son inferiores a la base se dice que son negativos obteniendo una tendencia relativa negativo.

Ventas netas	Absolutos	Relativos	Tendencia relativa
1995	300,000.00	100%	
1996	450,000.00	150%	50% (+)
1997	280,000.00	93%	-7% (-)

Costo de distribucion	Absolutos	Relativos	Tendencia relativa
1995	280,000.00	100%	
1996	360,000.00	129%	29% (+)
1997	320,000.00	114%	14% (+)



C. METODO DE REDUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS A POR CIENTOS.

Uno de los métodos de análisis que con mayor frecuencia se emplea en las empresas para analizar las cifras y las relaciones existentes entre estas, consiste en reducir a por cientos las cantidades expuestas en los estados financieros.

En este método, se separan de los estados financieros correspondientes a **una misma fecha o a un mismo periodo** sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellos en relación con el todo.

En este procedimiento de análisis se toma como base el axioma matemático cuyo enunciado indica **“el todo es igual a la suma de sus partes”** en el cual el todo se le asigna un valor del 100% y a las partes un por ciento relativo.

Este procedimiento puede enfocarse a estados financieros estáticos o dinámicos, como Balance General, estado de perdidas y ganancias.

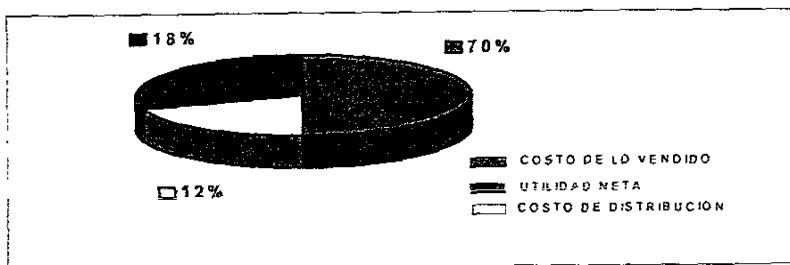
En el estado de Resultados, el todo se considera el total de las ventas netas en tanto que en el Balance General se considera el todo el total del activo al igual que el total del pasivo más capital contable.

Cuando se aplica este método de análisis al Balance General se deben eliminar las reservas complementarias de activo (reserva para depreciación, reserva para cuentas dudosas de cobro, etc.) reduciendo únicamente los valores netos de activo y comparar la reserva por separado con el valor del activo, puesto que el dato de mayor interés es **la relación que guarda cada reserva con su respectiva partida de activo.**

En este método sería incorrecto utilizarlo para realizar un análisis horizontal de las cifras.

COMPañÍA "Z" , S.A. de C.V.
Estado de resultados
del 1° de enero al 31 de diciembre de 1997

Concepto	Ejercicio de 1997	
	Valores	Por ciento
Ventas Netas	\$3,710,000	100
Costo de lo vendido	\$2,592,500	70
Utilidad Bruta	\$1,117,500	30
Gastos de venta	\$265,000	7
Gastos de Admón.	\$180,000	5
Costo de distribución	\$445,000	12
Utilidad neta	\$672,500	18



CIA. YEYO S.A. de C.V.

Balance General al 31 de diciembre de 1997

	Valores	Por ciento
ACTIVO		
Circulante		
Efectivo	\$250,000	5%
Clientes (Neto)	\$1,910,000	40%
Inventarios	\$840,000	18%
	<u>\$3,000,000</u>	<u>63%</u>
Fijo		
Terrenos	\$400,000	8%
Edificios (Neto)	\$360,000	7%
Maquinaria y equipo (Neto)	\$1,010,000	21%
	<u>\$1,770,000</u>	<u>36%</u>
Diferido		
Gastos de organización	\$35,000	1%
	<u>\$4,805,000</u>	<u>100%</u>
PASIVO		
Circulante		
Cuentas por pagar	\$770,000	16%
Deuda a largo plazo		
Documentos por pagar a largo plazo	\$500,000	10%
	<u>\$1,270,000</u>	<u>26%</u>
CAPITAL		
Capital social	\$3,000,000	63%
Superávit	\$535,000	11%
	<u>\$3,535,000</u>	<u>74%</u>
	<u>\$4,805,000</u>	<u>100%</u>

**RELACION DE LAS RESERVAS COMPLEMENTARIAS
CON SU ACTIVO RESPECTIVO**

	Valor original del activo	<i>Importe de las reservas</i>	
		Valores	Por ciento sobre activo
Cientes	1,960,000	50,000	3
Edificios	600,000	240,000	40
Maquinaria y equipo	1,400,000	390,000	28

CASO PRACTICO

En este capítulo se dará un ejemplo de los métodos de análisis antes señalados.

La compañía Tintero S.A. de C.V. solicita un crédito de \$500,000.00 a un mes. Por lo cual nos presenta estado financiero auditado del ejercicio de 1997.

Su inventario inicial es de \$ 10,590 (Miles de pesos).

CIA. TINTERO S.A. de C.V.
Balance General al 31 de diciembre de 1997.

ACTIVO	
<u>Circulante</u>	
Efectivo	2,290
Documentos por cobrar	343
Clientes	12,407
Inventarios	9,225
	<u>24,265</u>
<u>Fijo</u>	
Maquinaria y equipo	442
Equipo de transporte	200
Terrenos	1,506
	<u>2,148</u>
Total de Activo	<u>26,413</u>
PASIVO	
<u>Circulante</u>	
Proveedores	2,809
Acreedores diversos	1,292
Documentos por pagar	5,872
	<u>9,973</u>
<u>Fijo</u>	
Documentos por pagar a largo plazo	5,678
Acreedores a largo plazo	4,210
	<u>9,888</u>
Total del pasivo	<u>19,861</u>
CAPITAL CONTABLE	
Capital social	6,050
Reserva legal	211
Resultado	291
Total del capital	<u>6,552</u>
Suma de Pasivo y Capital	<u>26,413</u>

* Esta cifra es el resultado de restar a 1,214 la pérdida de ejercicios anteriores por 923

CIA. TINTERO S.A. de C.V.
Estado de resultados
del 1° de enero al 31 de diciembre de 1997

	1997
Ventas Netas	21,740
Costo de lo vendido	12,206
Utilidad Bruta	9,534
Gastos de venta	4,178
Gastos de Admón.	2,241
Gastos Financieros	484
Costo de distribución	6,903
Utilidad de operación	2,631
Impuesto sobre la renta	1,189
P.T.U	228
	1,417
Utilidad neta	1,214

A. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA RAZON

Razón de liquidez o prueba del ácido

$$\frac{2,290 + 343 + 12,407}{9973} = 1.50$$

Esta razón indica que la empresa tiene \$ 1.50 de activo de inmediata realización por cada peso de pasivo circulante. Por lo que después de pagar todo su pasivo circulante le quedaría un remanente del 50 %, la razón representa el índice de solvencia inmediato de la empresa.

Rotación de cuentas por pagar

$$\frac{12,407}{2809} = 4.41$$

Con esta proporción tendremos que esperar un promedio de tres meses para recuperar los fondos invertidos en cuentas por cobrar.

Rotación de inventarios

$$\frac{10,590 + 9,225}{2} = 9,907$$

Promedio de inventarios = 9,907

$$\frac{12,206}{8,907} = 1.23$$

Rotación de inventarios = 1.23

Una vez que se han consumido los inventarios de materiales en el periodo esta razón nos indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas; así mismo la rapidez de consumo de materiales, se aplica para determinar la eficiencia de las ventas al igual que para presupuestar las compras de mercancías en empresas comerciales y de materiales.

Endeudamiento

$$\frac{19,861}{6,552} = 3.03$$

Esta razón indica que por cada peso de los propietarios hay 3.03 pesos de fuentes ajenas. Por lo que estas se llevarán gran parte de las utilidades por intereses y recargos lo cual podría afectar en un momento dado el desarrollo futuro de la empresa.

Rendimiento de capital contable

$$\frac{1,214}{6,552 - 1,214} = 0.22$$

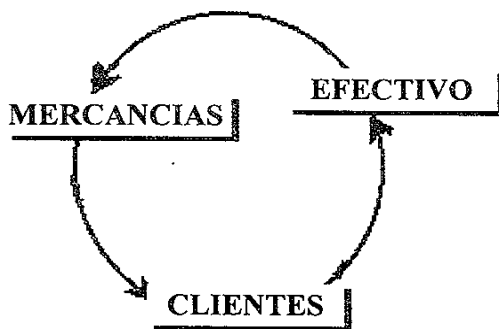
Por cada peso de capital contable los propietarios de la empresa obtienen un 22 % de utilidad.

Rotación de cuentas por cobrar

$$\frac{343 + 12,407}{2} = 6,375$$

$$\frac{20,653}{6,375} = 3.$$

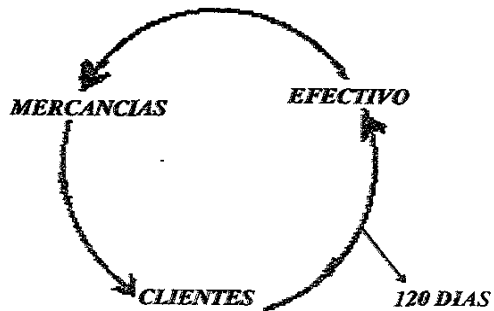
Esto indica que 3 veces se han cobrado las cuentas y documentos por cobrar, en el periodo a que se refieren las ventas netas o bien, las cuentas y documentos por cobrar de clientes se han recuperado 3 veces en el ejercicio a que se refieren las ventas netas, es el número de veces que se renueva el promedio de clientes de la empresa, es decir; el numero de veces que se completa el circulo comercial en el periodo a que se refieren las ventas netas. Ahora bien, el circulo comercial se representa gráficamente como sigue:



Plazo promedio de cuentas por cobrar

$$\frac{360}{3} = 120$$

Los 120 días es el tiempo que tarda en convertirse en efectivo las ventas a crédito, o bien; tarda la empresa 120 días en cobrar el saldo promedio de las cuentas y documentos por cobrar a clientes.



Ventas a crédito promedio por día

$$\frac{20.653}{360} = 57.36$$

Periodo promedio de cobro

$$\frac{12.750}{57.36} = 222$$

El periodo promedio de cobro indica la eficiencia de la empresa para cobrar sus ventas y refleja la política de crédito de la misma. Si a los clientes se les da más tiempo para pagar, entonces el periodo de cobro será mayor.

Rotación de activos fijos

$$\frac{21,740}{2,148} = 10.12$$

Por cada peso de activo fijo se realizan ventas de 10.12. Esta razón es utilizada como índice de orientación para determinar el exceso de inversión de activo fijo o la disminución de las ventas, provocando con ello la reducción de las utilidades.

B. METODO DE TENDENCIAS

Ventas netas	Absolutos	Relativos	Tendencia relativa
1995	20,540.00	100%	
1996	20,240.00	99%	-1% (-)
1997	21,740.00	106%	6% (+)

Costo de distribución	Absolutos	Relativos	Tendencia relativa
1995	11,340.00	100%	
1996	11,520.00	102%	2% (+)
1997	12,206.00	108%	8% (+)

C. METODO DE REDUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS A POR CIENTOS

CIA. TINTERO S.A. de C.V.

Balance General al 31 de diciembre de 1997

	VALORES	
	Miles de pesos	PORCIENTOS
ACTIVO		
<u>Circulante</u>		
Efectivo	2,290	9%
Documentos por cobrar	343	1%
Cientes (Neto)	12,407	47%
Inventarios	9,225	35%
	24,265	92%
<u>Fijo</u>		
Maquinaria y equipo (Neto)	442	2%
Equipo de transporte (Neto)	200	1%
Terrenos	1,506	5%
	2,148	8%
Total de Activo	26,413	100%
PASIVO		
<u>Circulante</u>		
Proveedores	2,809	11%
Acreedores diversos	1,292	5%
Documentos por pagar	5,872	22%
	9,973	38%
<u>Fijo</u>		
Documentos por pagar a largo plazo	5,678	21%
Acreedores a largo plazo	4,210	16%
	9,888	37%
Total del pasivo	19,861	75%
CAPITAL CONTABLE		
Capital social	6,050	23%
Reserva legal	211	1%
Resultado	291	1%
Total del capital	6,552	25%
Suma de Pasivo y Capital	26,413	100%

CIA. TINTERO S.A. de C.V.*Estado de resultados**del 1° de enero al 31 de diciembre de 1997*

	1997	PORCIENTOS
Ventas Netas	21,740	100%
Costo de lo vendido	<u>12,206</u>	<u>56%</u>
Utilidad Bruta	9,534	44%
Gastos de venta	4,178	19%
Gastos de Admón.	2,241	10%
Gastos Financieros	<u>484</u>	<u>2%</u>
Costo de distribución	<u>6,903</u>	<u>32%</u>
Utilidad de operación	2,631	12%
Impuesto sobre la renta	1,189	5%
P.T.U	<u>228</u>	<u>1%</u>
	1,417	7%
Utilidad neta	<u>1,214</u>	<u>6%</u>

CONCLUSIONES

Con un correcto estudio de las técnicas de análisis de los estados financieros solicitados a los clientes podremos detectar las deficiencias que se encuentran en esa entidad económica lo cual contribuirá a determinar que solicitantes (deudores) son sujetos de crédito, así como información adicional de terceros (proveedores, Bancos) referente al comportamiento del cliente, se podrá disminuir el riesgo de tener créditos incobrables. Los cuales repercutirán fiscalmente, debido a que un crédito incobrable se considera deducible según el artículo 24 de la Ley del ISR fracción XVII, únicamente cuando se consuma el plazo de prescripción que corresponda, o antes si fuera notoria la imposibilidad práctica de cobro.

Por lo que respecta al IVA, en las ventas a crédito se tiene que enterar a la SHCP antes de recuperar el importe de la venta, salvo las excepciones que marca la ley.

Las cuentas por cobrar por ventas a crédito tienen una implicación fiscal desde el momento en que son considerados para determinar el promedio de activos para efectos del cálculo del impuesto al activo, por otro lado para la determinación del componente inflacionario de la Ley del Impuesto Sobre la Renta artículo 7.B fracción III. En cuanto a este impuesto los créditos

incobrables tienen una repercusión fiscal financiera. Al considerar el artículo 15 de la ley del ISR primer párrafo las ventas a crédito como ingresos acumulables aunque estos no se hubiesen recuperado, ocasionando una disminución del capital de trabajo cuando es considerable la pérdida por créditos incobrables, causando a las empresas una descapitalización por pago de impuestos y pago de PTU a los trabajadores.

Bibliografía

“Elementos Básicos de Administración”

Abraham Perdomo Moreno.
Editorial Ecasa.

“Administración Financiera”

Lawrence D. Shall / Charles W Haley.
Editorial Mc. Graw Hill.

“El Análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias de las Empresas”

Roberto Macias Pineda.
Editorial Ecasa.

“Análisis de Estados Financieros e Interpretación de sus Resultado”

Ezequiel Galvez Azcanio.
Editorial Ecasa.

“Créditos y Cobranzas”

Richard P. Ettinger/ David E. Golier.
Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V.

“

“Dirección y Control de Crédito y Cobranzas”

C.P. Miguel Angel García Lara / Lic. Susana Leticia García
Camarena.
Ediciones OAC, S.A.

“Estrategias Para Otorgar Créditos Sanos”

C.P Víctor E. Molina Aznar.
Ediciones Fiscales ISEF, S.A .

**“Protocolo de Investigación, Lineamientos para su
Elaboración ”**

Ignacio Méndez Ramírez.
Delia Namijira Guerrero.
Laura Moreno Altamirano.
Cristina Sosa de Martínez.
Editorial Trillas.

“Agenda Fiscal 1998”

Ediciones Fiscales ISEF, S.A.