

300608

7



UNIVERSIDAD LA SALLE

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

Incorporada a la U. N. A. M.

**IMPORTANCIA DE LA INFORMACION FINANCIERA
EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A

MARIA DEL MAR FERNANDEZ SOLORIZANO

MEXICO, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2002



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.

A MIS PADRES :

Alfredo Fernández Caraves
Filomena Solórzano de Fernández
(In Memoriam)

Con cariño, dedicación y paciencia
me ayudaron a formar mi destino; -
para ellos, una satisfacción; para
mí, su bendición.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A MIS HERMANOS :

Montserrat

Mary

Alfredo

Por su cariño y apoyo permanente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A MI DIRECTOR DE TESIS :

C.P. Carlos Quintana López

Por su valiosa colaboración.

A MIS PROFESORES :

Por los conocimientos transmitidos.

A OSCAR :

Por su amor y entrega constante.

A TODOS MIS AMIGOS :

Con cariño.

INTRODUCCION

I.	GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.	
I.1	Antecedentes de la industria en México.....	2
I.2	Ubicación de la pequeña y mediana industria dentro del propio sector industrial.....	4
I.3	Apoyo a la pequeña y mediana industria.....	6
I.4	Problemas generales a todas las empresas.....	11
I.5	Problemas específicos.....	13
II.	EL SISTEMA DE INFORMACION FINANCIERA	
II.1	La Contabilidad.....	21
II.2	Necesidad de información y control financiero.....	22
II.3	Información empírica y contabilidad.....	24
II.4	Características de la información contable.....	25
II.5	Principios de contabilidad.....	27
II.6	Los Estados Financieros.....	33
II.6.1	Generalidades sobre los Estados Financieros.....	34
II.6.2	Limitaciones de los Estados Financieros.....	47
II.7	Los impuestos y la información financiera.....	48
III.	ADMINISTRACION FINANCIERA	
III.1	La función financiera.....	50
III.1.1	El análisis financiero aspecto básico de la actividad contable.....	51
III.2	Importancia de las finanzas para la administración.....	53

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

III.3	La administración financiera en compañías pequeñas y medianas.....	54
III.4	Deficiencias en la administración financiera.....	57
III.5	Aptitudes financieras.....	58
IV.	INTERPRETACION FINANCIERA.	
IV.1	Razones causales.....	64
IV.2	Razones que miden el efecto.....	78
V.	PLANEACION FINANCIERA	
V.1	Punto de Equilibrio.....	95
V.2	Apalancamiento Operativo.....	105
V.3	Apalancamiento Financiero.....	107
V.4	Apalancamiento Total.....	109
VI	CONCLUSIONES.....	114
	BIBLIOGRAFIA.....	116

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

I N T R O D U C C I O N

Disponemos hoy de conocimientos y experiencia necesaria para ejercer con éxito cualquier actividad; la idea de ampliar los horizontes del conocimiento no está excluida de ésta investigación y existe la esperanza de contribuir a ello, pero su fin primordial es acortar la distancia entre lo que se puede hacer y lo que se hace, entre las personas que se destacan en el desarrollo de un negocio y las que militan en el término medio.

La presente investigación abarca a las pequeñas y medianas empresas, es por ello que va dirigida a aquellas personas que necesitan, quizá más que nadie, saber la situación de la empresa que representan o de la que son propietarios; qué capacidad tienen para hacer frente a compromisos contraídos previamente, así como a condiciones adversas que puedan presentarse, tomando en cuenta su flexibilidad operativa, su estructura simple y su menor dependencia de recursos externos. Según Peter F. Duncker, "La ignorancia de la situación financiera real que tienen estas entidades, es una de las debilidades más grandes de la comunidad comercial y constituye un fenómeno casi universal" (1).

Confío en que importe más "qué" es cierto, que "quién" está en lo cierto.

(1) Duncker F. Peter., La Gerencia de Empresas . Ed. Sudamericana. Buenos Aires, 1978. P.76.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Es obvio que para cada negocio varían los objetivos y los recursos necesarios y la forma en que hay que medir la marcha - hacia el logro de éstos; pero es irrefutable que todo negocio sea cual sea su naturaleza, necesita de recursos financieros, los cuales debe canalizar de la mejor manera para su mejor - aprovechamiento, lo que conduce a un posible desarrollo de la entidad.

Las causas que originan la mayoría de los problemas humanos, - técnicos y financieros en las entidades pequeñas y medianas, - por lo general, son ajenas a ellas; aunque también debe tomarse en cuenta que muchas veces los deterioros y pérdidas del - negocio se deben a malas administraciones; al mal manejo de los recursos y elementos del ente y la poca visión, tanto de expansión futura, como de la situación económica financiera, de muchos dirigentes.

Todos conocemos por lo menos un caso en el que una empresa se - ve obligada a suspender sus funciones y operaciones ante un problema no previsto y hasta después de analizarlo y controlarlo, total o parcialmente, reanuda sus labores.

Sólo en ese entonces deciden tomar medidas correctivas para ese problema, pero sin abarcar otros, que por considerarlos lejanos o imposibles de que se presenten, ni siquiera son tomados en - cuenta.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

No es necesario esperar a que algo crítico acontezca; es mejor anticiparse, vislumbrar lo que se pudiera presentar, sobre todo en nuestros días, donde los problemas económicos están llamando a la puerta; será difícil evitarlo, pero no controlarlo y esto sólo se puede llevar a cabo en aquellas organizaciones que se preocupan por su supervivencia y estabilidad en el mercado y donde la contabilidad administrativa juega un papel muy importante, debido a que es parte esencial de cualquier sistema de información.

En la época actual, es la mejor herramienta con la que cuentan los dirigentes de las organizaciones, para poder planear sus operaciones, organizar planes de acción, dirigir y controlar de cerca los resultados, es decir, interviene en su interpretación, dejando satisfechas las necesidades de información de cualquier ente económico y presta a la gerencia los medios necesarios y oportunos para cualquier tipo de decisión que haya de tomarse.

Cabe subrayar, la necesidad que tienen las pequeñas y medianas empresas, de contar con información útil para la toma de decisiones y que esta información sólo podrá lograrse cuando se comprenda que las cifras que aparecen en los Estados Financieros, como resultado del registro de las operaciones de una entidad, no satisfacen por sí solas las necesidades de información existentes en los mismos y que solamente por medio del

análisis y la interpretación de ellos, podrán medirse las causas y las consecuencias financieras habidas y conocer oportunamente el estado en que se encuentran dichas organizaciones.

CAPITULO I
GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA INDUSTRIA.

I.1 ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA EN MEXICO.

El deseo de México de llegar a industrializarse se remonta a los inicios de su vida independiente en 1821, cuando Lucas Alamán, estaba preocupado por ofrecer ayuda al gobierno para que el país pudiera beneficiarse de las ventajas tecnológicas de la Revolución Industrial que comenzó en Inglaterra.

En 1831 se estableció el Banco de Avío y la Dirección Industrial para beneficiar a las industrias privadas, financiando la importación de maquinaria y materias primas para implementar la nueva política económica.

Este interés radicó en un decidido sentido de planeación inspirado en la necesidad de promover un desarrollo industrial, cuya integración frenara los problemas demográficos, políticos, económicos, fiscales y educacionales.

El desarrollo industrial tuvo su auge durante el Porfiriato, época en que se caracterizó la inversión extranjera en todo tipo de empresas.

En los períodos presidenciales posteriores, se centralizaron los objetivos en la industrialización, con la idea de producir en México los bienes de consumo y de inversión

que hasta entonces se importaban (sustitución de importaciones)

El gobierno creó incentivos a la inversión privada, con el propósito de crear y fortalecer la industria, sustentándose en la política de protección indiscriminada a la Industria Nacional - de la competencia exterior en impuestos favorables, en sólo permitir reducidos aumentos salariales y en la distribución de créditos favorables a la actividad de agricultura comercial e industrial en general.

El sector industrial es hoy en día uno de los principales en la economía del país. "El crecimiento de este sector, a partir de 1960, ha sido superior al 8%. La participación en el Producto - Nacional Bruto (PNB), que es la forma de evaluar el desarrollo - económico de un país, mediante las tasas de aumento del valor de los bienes y servicios que se producen durante un año, ha sido - en 1970 de \$34.00".

"Las ramas donde la importancia del sector es mayor, son las de producción de bienes de consumo; en las actividades productoras de bienes de capital la importancia es casi nula, ya que - la mayor parte de la producción proviene de empresas de un alto nivel tecnológico, por lo general extranjeras, las que comúnmente con llamadas grandes y gigantes o bien, transnacionales".
(2).

(2) Revista México Industrial. Cd. Sept. 1982.

I.2 UBICACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA DENTRO DEL PROPIO SECTOR INDUSTRIAL.

México cuenta con industrias pequeñas, medianas, grandes y gigantes, de las cuales, la pequeña y mediana contribuyen al Producto Nacional Bruto (PNB), con un 17% compuesto a su vez en un 77% de pequeñas industrias y empresas y un 23% de medianas industrias y empresas.

A nivel nacional existen (1982) 95,622 industrias pequeñas y medianas de las cuales 30,000 se encuentran en el área metropolitana.

Existen varios factores para distinguir a las medianas - industrias de las pequeñas, grandes y gigantes; tales como el número de empleados y obreros, el monto de capital contable, el número de niveles jerárquicos de la organización y el total de las ventas anuales, entre otros; estos factores han sido determinados por las Dependencias del - Gobierno Federal para diferenciar a la pequeña y mediana industria, ya que al referirse a cualquiera de ellas, por lo general, son asociadas y consideradas como iguales en características, tamaño y funciones.

Es importante recordar que estos parámetros o variables - no son universales y que varían de empresa a empresa.

Así bien, una empresa pequeña es por lo general artesana o familiar y su capital contable característico, va desde los \$50,000.00 hasta los \$7'000,000.00; el número de empleados varía desde los dos hasta los treinta y en algunos casos hasta cincuenta; en promedio tienen uno a dos niveles jerárquicos y el promedio de las ventas anuales por industria se estima en \$15'000,000.00

La mediana industria por su parte, emplea desde 50 ó 60 hasta 400 personas en promedio; su capital contable va desde los \$ 7'000,000 hasta \$60'000,000 y los niveles jerárquicos existentes van de 3 a 5. Las ventas anuales promedio para estas industrias, van desde 100 a 150 millones de pesos hasta 180 o 200 millones.

Una empresa grande y/o gigante, es aquella que rebasa los parámetros ya establecidos para los anteriores.

Ante una crisis financiera el comportamiento que siguen cada una de ellas es muy distinto. Las grandes o gigantes sólo requieren en la mayoría de los casos ajustes, pues tienen un buen respaldo financiero, capaz de afrontar cualquier problema que se presente de imprevisto.

El caso de las pequeñas es algo especial, pues desaparecen o contrario a lo que se piensa, se fortalecen; quizá

se deba a que son contratadas como maquiladoras por las medianas y grandes industrias y por otra parte, sus gastos son muy pequeños comparados con ellas.

Pero con las medianas industrias es diferente, ya que su supervivencia en el mercado mexicano, dependerá de las medidas que se tomen en el momento, para asegurar su permanencia pero sobre todo, de las medidas preventivas que tomen los dirigentes o personas encargadas de la buena marcha del negocio, antes de que se presenten los problemas financieros críticos.

I.3 APOYO A LA PEQUENA Y MEDIANA INDUSTRIA POR PARTE DEL GOBIERNO FEDERAL.

Las industrias en general en México, han tenido mucha importancia, debido a los programas de apoyo a la industrialización que ha llevado a cabo el Gobierno Federal.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), encomendaron a Nacional Financiera, S.A., apoyar a las industrias medianas y pequeñas por el significativo papel que desempeñan en la actividad económica, mediante el programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana (PAI).

El PAI representa un conjunto de servicios que contribuye

al desenvolvimiento eficiente de las empresas, a través de apoyos integrados y coordinados con características equilibradas de crédito, asistencia técnica, aportación de capital de trabajo o riesgo e instalaciones físicas adecuadas.

Los apoyos que ofrece el PAI comprenden los de siete instituciones cuyos servicios son los siguientes :

I N S T I T U T I O N

S E R V I C I O S

Fondo Nacional de Estudios y Proyectos. FONEP.	Créditos para la elaboración de Estudios y Proyectos.
Fondo Nacional de Fomento Industrial. FOMIN.	Aportación Temporal de capital de riesgo.
Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria. FOGAIN.	Créditos y Garantías.
Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales. FIDEIN.	Venta de terreno y arrendamiento de maquinaria y naves industriales.
Fideicomiso de Información Técnica. INFOTEC. y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. CONACYT.	Información científica y tecnológica.
Instituto de Apoyo Técnico para el Financiamiento de la Industria. IMIT, A.C.	Elaboración de estudios tecnico-económicos.
Centro Nacional de Productividad de México, A.C., DENAPRO y Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra en la Industria. ARMO.	Capacitación a empresas y adiestramiento a los trabajadores.

El PAI tiene como objetivo central, fortalecer y canalizar en forma integrada, los apoyos que se otorgan a la industria pequeña y mediana, de acuerdo con los lineamientos que previamente ha determinado el Ejecutivo Federal, a través de su política económica.

En forma muy breve mencionaré los servicios que incluye el Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana. :

A. Asistencia Técnica. Apoya directamente a los empresarios de las industrias medianas y pequeñas, a través de asesorías para el uso óptimo de los recursos que manejan los industriales, diagnóstico de problemas, capacitación empresarial y adiestramiento de mano de obra, así como información científica y tecnológica.

La asistencia técnica está a cargo del PAI y de las instituciones siguientes :

A.1 Fideicomiso de Información Técnica (INFOTEC).

Proporciona servicios de asesoría para el mejor desempeño de las funciones de producción, ingeniería, planeación y mercadotecnia, así como consulta industrial (propiedades físicas y químicas de materiales, proveedores de maquinaria, procesos de fabricación, patentes y marcas, estadísticas, noticias técnicas, servicios express de información) a través de más de 150 bancos de datos en computadora consultable en una terminal.

A.2 Instituto de Apoyo Técnico para el Financiamiento de la Industria (IMIT, A.C.)

Formula y evalúa proyectos industriales para nuevas empresas o para llevar a cabo ampliaciones de las existentes, asimismo proporciona capacitación en administración de tecnología, formulación y aportación de información de estudios de interés para la industria.

A.3 Centro Nacional de Productividad de México, A.C. y Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra en la Industria (CENAPRO-ARMO).

Proporciona programas de capacitación al personal de niveles directivos e intermedios, mediante cursos de administración, organización, planeación de la empresa, ingeniería y economía de la producción, por medio de apoyos didácticos (películas, biblioteca, folletos).

ARMO proporciona cursos al personal obrero que sea susceptible de ser promovido a las funciones de su pervisor.

B. Estudios y Proyectos. Por conducto de FONEP se otorga crédito en forma directa a los industriales para la elaboración de estudios a nivel de :

- Prefactibilidad técnica y económica para creación o ampliación de empresas.

- Prefactibilidad a nivel regional, sectorial o subsectorial.
- Asesoría para estudios de preinversión.
- Especificaciones de ingeniería y diseño final.
- Estudios para el mejoramiento de capacidad administrativa.

Monto del financiamiento: préstamo mínimo de \$100,000

Tasa de interés anual sobre saldos insolutos :10%.

Plazo de amortización : 2-8 años, incluyendo un período de gracia, según cada caso.

Requisitos generales: Aportar un mínimo del 10% una vez autorizado el crédito.

Duración de los estudios y proyectos : Máximo 24 meses.

C. Créditos y Garantías. El Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN), otorga créditos de habilitación o avío, refaccionarios e hipotecarios industriales a los empresarios de la industria mediana y pequeña. También maneja un sistema de garantías de los préstamos que otorga la Banca, para que la industria pequeña tenga un mayor acceso al crédito.

Crédito de Habilitación o Avío, hasta por 8 millones de pesos.

Crédito Refaccionario, hasta por 11 millones de pesos.

Crédito Hipotecario Industrial, hasta por 9 millones de pesos.

D. Aportación Accionaria. El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), proporciona aportación temporal de capital de riesgo y créditos subordinados convertibles.

Monto del financiamiento: 49% del capital social o contable de la industria.

Tasa de interés anual sobre saldos insolutos: 5 puntos menos de las tasas del mercado.

Plazo de amortización: 3-6 años.

Requisitos generales: presentar estudio de factibilidad económica, técnica, financiera y de organización administrativa del proyecto.

E. Instalaciones Físicas. El Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), es el organismo que otorga los créditos para la construcción de naves industriales y para la adquisición de terrenos. Tiene un plazo de amortización de 5 años, debiendo tener la industria un capital contable no menor de \$50,000 y no mayor de - - - - \$ 60'000,000.

4. PROBLEMAS GENERALES A TODAS LAS EMPRESAS.

De los problemas generales de todas las empresas y que -

están presentes en mayor o menor grado en cada una de ellas, sin importar la rama industrial o comercial a la que pertenezcan, he de considerar las siguientes :

- A. Mantener un nivel óptimo de inventarios, principalmente por la escasez de materias primas, sobre todo de aquellas de origen extranjero, agudizado hoy en día debido principalmente a la especulación, a los incrementos de precios y en su momento, al control de importaciones por el Gobierno.
- B. Optimizar costos, pues con cada devaluación y escasez de materiales, los de los productos tienden a aumentar y la utilidad bruta que en cada uno de ellos se reporta tiende a disminuir como consecuencia.
- C. Implantación de un sistema de planeación y control, pues debe dotarse a la organización de las herramientas necesarias para corregir cualquier desperfecto que cause el impacto de los cambios en el medio ambiente inmediato a la empresa, o crisis económica.
- D. Problemas financieros externos e internos. Cada día resulta más difícil y costoso solicitar un préstamo y, por otra parte, los recursos obtenidos por este medio, no siempre se aplican de la mejor manera, sobre

todo en las compañías pequeñas y medianas que carecen de presupuestos como resultado de una planeación deficiente.

I.5 PROBLEMAS ESPECIFICOS.

I.5.1 Pequeña entidad.

"Un negocio pequeño se distingue de la propiedad de un hombre por requerir un nivel de toma de decisiones entre el hombre número 1 y los trabajadores. Una entidad continuará siendo de un solo hombre, si dos o más personas lo dirigen en sociedad, una por ejemplo, que se ocupe principalmente de las ventas y otra del control y canalización de los recursos - según sea el caso." (3).

De entre algunos problemas de pequeñez que padecen las organizaciones de este tipo, he de considerar los siguientes :

1. Habitualmente son entidades demasiado pequeñas - como para poder mantener la información que realmente necesitan.

(3) Duncker F. Peter. Op. Cit. P.68.

2. Financieramente pueden no estar en condiciones de pagar lo que un hombre de primera puede ganer en un negocio grande, aún en puestos de menor jerarquía.
3. Generalmente son propiedad de una familia y en ocasiones los puestos importantes están ocupados por personas que no son capaces de desempeñarlos y lo que es peor, hombres competentes, - capaces, ambiciosos, que no son miembros de la familia, se desaniman; éstos o bien, dejan la organización para ir a otra parte o se abandonan en el desempeño de su cargo, dejando de egmerarse y haciendo nada más que lo necesario - "para ir tirando".
4. Pueden padecer de estrechez de visión y opresión de sus contactos externos, lo que conduce al peligro de quedarse atrás en conocimientos y competencia, tanto en lo tecnológico como en lo económico e ignorar las fuerzas sociales - que, en último análisis determinan el éxito de una entidad si no su supervivencia, pero ésta también exige un estudio cuidadoso y más amplio por lo mismo no se incluye en la presente investigación.

¿Qué puede hacer una organización pequeña?

Según Peter F. Duncker, "la regla más importante, es asegurarse que el planeamiento, el pensamiento y el análisis no deben descuidarse bajo las presiones de las decisiones de acción".

Es decir, con el conocimiento de sus recursos, a través del análisis e interpretación de los mismos, debe concentrar su atención a las necesidades de la organización para su reflejo a largo plazo y conducir el establecimiento de objetivos para todos los aspectos clave o en deficiencia. Debe valorar los resultados obtenidos durante el año anterior y planear su crecimiento.

Ahora bien, el problema real de crecimiento no es en el 100% de los casos la ignorancia total, es en primer término falta de un medio claro para asegurarse de la etapa que ha alcanzado una organización. Es un problema de actitud; los directivos o los dueños pueden saber intelectualmente que se necesita, pero al mismo tiempo ser emocionalmente incapaces para dar por sí mismos los pasos necesarios. Pero en lugar de ello se aferran a lo antiguo y fami--

liar, generalmente predicando una nueva filosofía y siguen procediendo igual que antes.

Otro problema esencial de crecimiento es que cuando algunas organizaciones lo han experimentado en una forma importante, en la que algunos puestos "operativos" principales no están en manos de personas adecuadas, la entidad no puede aceptar las exigencias de un negocio mayor. Estos hombres fueron colocados en los puestos cuando la compañía era aún pequeña y su competencia y visión eran adecuadas para el cargo; y al crecer la organización, creció el cargo y la responsabilidad, pero el hombre en cuestión no creció con el puesto. Estos hombres privan a toda compañía del talento que necesitan para seguir creciendo a través de la comprensión financiera que está dada por el análisis y la interpretación de necesidades.

El éxito de toda organización exige un cambio de actitudes de los integrantes de la misma y su propia capacidad para lograrlo, pues muchas de las estructuras tradicionales no responden a las exigencias de estos tiempos.

I.5.2 Mediana Entidad.

"La empresa mediana ha demostrado que tiene capacidad para hacer frente a adversidades por su flexibilidad operativa, su estructura simple y por su menor dependencia de recursos externos. Sin embargo, los obstáculos son cada vez mayores y ello hace peligrar su sobrevivencia". (4).

Algunos de los problemas más comunes a la mediana entidad son :

1. El administrador supremo se dedica sólo en parte a cuestiones administrativas; por lo general como - atiende todas las operaciones de la organización, - tiene muy poco tiempo de tratar de aplicar la administración. Tampoco se preocupa de nombrar a alguien que se encargue de administrar en su lugar y pueda él dedicarse a la toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo.
2. Casi no existen verdaderos especialistas en las funciones principales de la organización y cuando estas

(4) Periódico Excelsior. 24 X 84, Art. Se desplomó 66.4% el financiamiento a la pequeña industria. Jaime Contreras Salcedo.

personas deciden o sugieren algo muy raras veces - son tomadas en cuenta sus innovaciones y aportaciones.

3. En la solución de problemas se utilizan procedimientos informales, sugeridos por el dirigente central o propietario, sobre todo en aquellas industrias - medianas que tienden a ser pequeñas.
4. Los problemas se resuelven como se presentan.
5. La centralización es conveniente porque imprime en los trámites generales, rapidez y unidad, lo que - no sucede en las grandes y gigantes.
6. Es difícil determinar la etapa en la que se halla cada empresa ya que su ritmo de crecimiento en el país es muy rápido y tienden a confundirse con grandes empresas debido a la cantidad de pequeños establecimientos, ya sean industrias, comercios o tiendas, que predominan.
7. Existe la necesidad de descentralizar la administración y de delegar autoridades para hacer planes más amplios y detallados, requiriéndose ayuda técnica.

8. La gerencia siente cómo sus decisiones se vinculan con problemas de planeación y control.

Es necesario mencionar que la pequeña y mediana organización, sea cual sea su naturaleza, cumplen una misión importante y pueden ser motor del desarrollo económico a nivel internacional, pues no cabe duda alguna de su importancia dentro de la economía mexicana.

Jacobo Zeidenweber, expresidente de CONCAMIN afirmó que la pequeña y mediana empresa debe madurar sin cambiar sus tamaños hasta alcanzar niveles de excelencia en su función, pues se enfrentan a los mayores problemas ante el proceso de modernización y la crisis, sin embargo, van rumbo a la expansión.

Reitero que es necesario que la pequeña y mediana organización esté consciente del papel que juega actualmente y que es de vital importancia que comprenda que sólo podrá tomar decisiones acertadas, cuando cuente con información útil que se derive del análisis e interpretación de Estados Financieros, así como de la adopción de la contabilidad administrativa para la toma de decisiones.

CAPITULO II**EL SISTEMA DE INFORMACION
FINANCIERA.**

II.1 LA CONTABILIDAD.

La sociedad de nuestros días es una expresión de toda una corriente de comunidades con características particulares, siendo algunas de ellas tan específicas que han constituido etapas fundamentales en el curso de la historia.

Todo ese devenir histórico hasta hoy en día, así como experimenta condiciones de diferencias, también presenta características comunes, como es, la necesidad de información financiera. Por ello es fundamental poner en conocimiento el alcance universal de la información financiera y la participación imprescindible de la contabilidad como medio para satisfacer directamente esa necesidad.

Algunos autores han definido a la contabilidad de la siguiente manera :

CONTABILIDAD.

"Es el medio que con métodos y técnicas controla los recursos de las entidades y, en consecuencia, satisface - su cada vez más creciente necesidad de contar con información financiera".(5)

- (5) Torres Tovar Juan Carlos, Contabilidad I. Introducción a la Contabilidad. México, 1980. P. 14

"La contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que le afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica". (6)

II.2 LA NECESIDAD DE INFORMACION Y CONTROL FINANCIERO PARA TODO TIPO DE ENTIDADES.

Entendiendo el concepto de entidad como el conjunto de recursos materiales, económicos y humanos para la obtención de fines determinados; se hace lógico el concebir la existencia de entidades en todo el curso de la historia.

Es indiscutible que todas ellas experimentaron y viven - las de nuestros días, un sinnúmero de necesidades de todo tipo, como son entre otras, las económicas.

(6) Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Boletín A-1 Principios de Contabilidad. México, 1982. P. 6

En la actualidad, al vivir en una comunidad con características múltiples y complejas se impulsa al ser humano a ser más analítico e investigar con amplitud - para tomar decisiones que con mayor o menor repercusión afectará el curso de sus actividades.

Por las mismas razones, los recursos de las entidades de nuestros días guardan una importancia de tal - magnitud que crea en ellas la necesidad imprescindible - de contar con información que exprese la forma en que - se han obtenido y a su vez, aplicando los recursos económicos, proceso al cual se conoce con el nombre de - - Finanzas.

"Parece ser, que los matices de la sociedad actual dejan vislumbrar un futuro en el cual la necesidad de controlar recursos y obtener información financiera será - de exigencia mayor". (7)

(7) Ramírez Padilla, David Noel. Contabilidad para Ejecutivos, Seminario Julio 7/84. COPARMEX.

II.3 INFORMACION EMPIRICA Y CONTABILIDAD.

El ser humano en todas sus actividades desarrolla medidas de control. Si sucede así, es por ende palpable el observar que las entidades en general implantan sistemas de control de recursos.

Existen entidades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, pesqueras, que implantan también ciertos sistemas para controlar sus recursos y como resultado de ellos, expresan tener utilidades en tanto pagan sus deudas y conservan un remanente.

Esta información empírica, fruto de un control informal, es poco confiable para descansar sobre ella, la responsabilidad de las decisiones a las que pueda llegar.

Hoy en día los problemas son múltiples y las decisiones deben tomarse con mayor rapidez y superior índice de eficiencia. Por tanto se requiere de una formal información financiera.

La contabilidad como polo opuesto a la información empírica, es el medio que por sus métodos y técnicas, permite controlar y visualizar, a través de Estados Financieros, información clara, veraz y oportuna de todos los recursos económicos de la entidad y sólo así poder tomar decisiones conscientes de sus consecuencias al saber que de ella depende el acierto de las mismas y que la reali-

dad de que el tenedor de libros que asienta la vida económica de la entidad ya no satisface la necesidad de la información financiera.

II.4 CARACTERISTICAS DE LA INFORMACION CONTABLE.

Las características primordiales de la información contable son: utilidad y oportunidad.

La utilidad de la información está en función de su contenido, es decir, a la capacidad de representar en símbolos (palabras y cantidades), la entidad y su evolución; a la relevancia de la información (elementos que permitan al usuario captar el mensaje u operar sobre ella); a la veracidad (abarca la inclusión de eventos realmente sucedidos y su correcta medición, de acuerdo con las reglas aceptadas como válidas por el sistema); a la comparabilidad (permite juzgar la evolución de las entidades).

Asimismo, la oportunidad de la información es elemento esencial para la utilidad real de la misma.

Existen otras características de la información contable, tales como: confiabilidad, estabilidad, objetividad, verificabilidad y provisionalidad.

Las características de la información contable son antecedentes de la teoría de la contabilidad financiera.

Son producidas por el proceso de cuantificación, cuya operación específica es lo que queda establecido en la teoría misma.

La información financiera que produce una empresa es muy amplia, pues una gran parte de ella está diseñada como herramienta administrativa. Sin embargo, no toda la información financiera que se genera dentro de la empresa es de utilidad para el usuario de los Estados Financieros; la información financiera, además de ser de primera necesidad para la gerencia, brinda la oportunidad de desprender conclusiones sobre como está cumpliendo la empresa con sus objetivos financieros y en qué posición se encuentra respecto de éstos.

Esta información debe encontrarse, como ya se ha dicho, en los Estados Financieros; sin embargo, el grado de detalle de los mismos debe variar según las circunstancias de cada entidad, de tal manera que la información esté debidamente reflejada en ellos.

Son diversos los usuarios de la información ya que éstos comprenden tanto a los accionistas como a empleados, acreedores, diversos sectores de Gobierno, y otros que no tienen acceso a la administración.

Se entiende que se satisface al usuario de la información si los Estados Financieros son suficientes para que una persona, con adecuados conocimientos técnicos pueda formarse un juicio, entre otros, sobre :

- a. Nivel de rentabilidad
- b. Posición financiera, que incluye solvencia y liquidez.
- c. Capacidad financiera de crecimiento.
- d. Flujo de fondos.

Por medio de esta información el usuario en general, podrá conocer la evolución de la empresa y con elementos de juicio que sean necesarios, tomar decisiones de carácter económico sobre la misma.

II.5 PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD.

La Contabilidad Financiera encuentra su base en los principios de contabilidad generalmente aceptados, ya que su objetivo primordial es el de brindar información para uso externo. Los principios constituyen la base, pues el usuario externo recibe información contable de diferentes empresas, necesitando forzosamente que las reglas básicas para procesar la información financiera sean las mismas. Los principios de contabilidad se utilizan como reglas generales, no como una guía que indi-

que cómo registrar cada cuenta en particular de una -
 empresa. "Son convencionales ya que se han desarrollado
 do en base a la experiencia, razón y costumbre".(8)

En general, para que un principio sea aceptado, debe
 reunir tres requisitos básicos :

1. Ser relevante hasta el punto en que la información
 que dé como resultado sea útil a los que desean conger
 cer algo sobre determinada empresa.
2. Ser objetivo para que la información no sea influen-
 ciada por el juicio personal.
3. Ser factible hasta el punto en que pueda ser implementado
 tado sin mayor complejidad o costo.

Un problema primordial respecto a los principios de con-
 tabilidad, es que en cada país tienen sus propios principi
 pios: existen los del Instituto Americano de Contabili--
 dad Pública (AICPA) en los Estados Unidos, los del Institu
 tuto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP); sin embargo,
 Anthony menciona en su libro Management Accounting Tex &
 Cases, los 8 principios más adecuados para comprender lo
 que es la contabilidad y que pueden ser comunes en dife--
 rentes momentos y lugares.

(8) Dutilly Roberto y Fiol, Michel, Desarrollo Moderno de la
 Contabilidad y Control de Costos. Edit. Trillas, México
 1974, P.P. 57 y 58.

1. Entidad económica.
 2. Medición en términos monetarios.
 3. Período contable.
 4. Costo de adquisición (valor histórico original).
 5. De la vida continuada de la empresa (negocio en marcha.)
 6. Dualidad económica.
 7. Etico (revelación suficiente e importancia relativa).
 8. Constancia.
-
1. El principio de la entidad económica, señalará a la empresa como una entidad diferente a su(s) propietario (s), para darle vida propia y que su operación sea independiente.
 2. El principio de medición en términos monetarios señala como medida establecida para registrar las operaciones de una empresa el dinero. Sin este principio no se tendrá una medida determinada y podrían tomarse otros valores que crearán más confusión que el mismo dinero.
 3. El principio del período contable, señala que aún cuando la existencia de una empresa es continua, hay necesidad de dividir su vida en períodos para conocer los cambios y resultados obtenidos; de otra forma, sería imposible conocer la evolución de cualquier organización.

4. El principio del costo de adquisición, señala que las transacciones deben registrarse de acuerdo al precio - en el momento en que se realicen.
5. El principio de la vida continuada de la empresa señala que a menos que se tenga evidencia en contra, la existencia de una empresa se considera como indefinida.
6. El principio de dualidad económica, se basa en que a los recursos que pertenecen a una empresa, corresponde un importe igual de obligaciones por estos recursos; es decir :

ACTIVO = PASIVO + CAPITAL, ó

RECURSOS = OBLIGACIONES.

Aquí se fundamenta el situar los derechos de una empresa en el lado izquierdo y las obligaciones de la misma, del lado derecho del Balance General (en forma de cuenta), y dá respaldo a toda la teoría contable.

7. El principio ético señala que la información que presenten los Estados Financieros debe ser clara, comprensible y completa para que estos puedan ser juzgados. Se llama ético pues los Estados Financieros los

prepara el hombre y éste puede fácilmente alterar la información en su beneficio o el de los propietarios de la empresa.

8. El principio de consistencia señala que el mismo tratamiento contable debe ser aplicado de un período a otro a partidas similares. Únicamente es consistente a través del tiempo, no en la aplicación de los criterios deben presentar el costo de adquisición o de mercado, el que sea más bajo y los activos fijos deben registrarse al precio efectivamente pagado por ellos. Este principio es de extraordinaria importancia, ya que la consistencia permite la comparación y ésta a su vez, permite la evaluación.

Aún cuando hay abundante literatura, para estructurar la teoría contable, para efectos de esta investigación, me abocaré a los principios de contabilidad generalmente aceptados que ha emitido el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), por ser la institución que norma la actividad profesional en nuestro país y los cuales abarcan cuatro conceptos básicos :

- I. Aquellos principios que identifican y delimitan al ente económico y sus aspectos financieros siendo entidad, realización y el período contable.

- II.. Aquellos principios que establecen la base para -
cuantificar las operaciones del ente económico y
su presentación siendo : valor histórico original,
negocio en marcha y dualidad económica.
- III. El principio que se refiere a la información, llama-
do revelación suficiente.
- IV. Los principios que abarcan las clasificaciones an-
teriores como requisitos generales de la estructu-
ra de la teoría básica en que descansa la contabi-
lidad como sistema y son : Importancia relativa y
consistencia.

Existen también lineamientos que se conocen con el - -
nombre de reglas particulares y que son la especifica-
ción individual y concreta de los conceptos que inte- -
gran los Estados Financieros. Se dividen en: reglas -
de valuación, que se refieren a la aplicación de los -
principios y a la cuantificación de los conceptos espe-
cíficos de los Estados Financieros y, reglas de presenta-
ción, que se refieren al modo particular de incluir ade-
cuadamente cada concepto en ellos.

Es importante recordar que la medición contable no es un
modelo rígido, sino que requiere de la utilización de un
criterio general para elegir entre las alternativas que -

se presentan, tomando en consideración los elementos - de juicio disponibles. Este criterio se aplica al nivel de las reglas particulares.

II.6 LOS ESTADOS FINANCIEROS

La contabilidad controla la multiplicidad de recursos de las entidades. Pero, como dicho control no tiene sentido por sí solo, la contabilidad proporciona información resultante de él, a través de documentos denominados técnicamente, Estados Financieros; los cuales carecen de razón alguna si se toman separadamente como objetivos finales.

De ser así, nunca darán solución a las necesidades existentes en una entidad. Los Estados Financieros por sí so los tampoco satisfacen necesidades, solo lo harán cuando se analicen e interpreten para conocer la situación de -- los recursos y tomar sin excepción, decisiones de cual- - quier índole.

Por tanto, toda actividad que se archiva debe eliminarse y solo canalizar los esfuerzos hacia actividades cuya información se tomará para dirigir decisiones, como base.

La interpretación de Estados Financieros implica un alto

grado de conocimientos y experiencia profesional para medir las consecuencias financieras que puede originar el llevar a cabo ciertas decisiones o en su caso suspenderlas.

Los sistemas de información contable han sido elaborados con el propósito de que en cada asiento contable se afecte un doble aspecto y, en esencia, éste refleje los cambios en los recursos de la entidad.

II.6.1 Generalidades sobre los Estados Financieros.

Los Estados Financieros se clasifican en principales y secundarios. La importancia de la información revelada en ellos es la base para dicha clasificación.

Los Estados Financieros principales son el Balance General, el Estado de Resultados y el Estado de Variación en el Superávit (estado de cambios en el capital contable o estado de utilidades retenidas).

Es innegable la importancia que tiene el Estado de Costo de Producción y de lo Vendido para usos internos de las empresas industriales.

El Estado de Origen y Aplicación de Recursos (flujo de fondos o estado de cambios en el capital de trabajo), proporciona información valiosa no contenida por los demás

estados, o bien, reúne información de otros estados.

Entre los Estados Financieros considerados como secundarios se incluyen el Estado de Flujo de Efectivo, el Estado de Variación en la Utilidad Neta, entre otros.

El primero es de gran utilidad, debido a la mención que hace de las fuentes de entrada de efectivo, así como las salidas del mismo.

En el segundo se analizan los cambios habidos en la utilidad bruta como consecuencia de los cambios en los precios de venta, elementos del costo de producción y el volumen o la mezcla de las ventas.

El tercero, analiza las causas de aumento o disminución en la utilidad neta, en relación al ejercicio anterior - (aumento de ventas, reducción de gastos de administración, aumento de impuestos y gastos de venta).

Para los fines de este seminario de investigación, sólo haré mención a los Estados Financieros siguientes :

1. Balance General.
2. Estado de Resultados.
3. Estado de Cambios en el Capital Contable.

4. Estado de Costo de Producción y de lo Vendido.

5. Estado de Origen y Aplicación de Recursos.

Cabe señalar que la inflación, como todos sabemos, es una realidad que afecta substancialmente a la información contenida en los Estados Financieros y es necesario reexpresar las cifras contenidas en los mismos.

Sin embargo, este trabajo sólo abarca los Estados Financieros convencionales y la información tradicional que en ellos se presenta, ya que no se trata de hacer un estudio sobre los efectos de la inflación en la información financiera.

1) Balance General o Estado de Posición Financiera.

"El Estado de Posición Financiera es el más importante, en el sentido de que todas las transacciones contables pueden ser registradas en términos de sus efectos en el mismo. Muestra la situación financiera de la empresa en un momento dado en el tiempo". (9)

"El Estado de Posición Financiera o Balance General, muestra por un lado los recursos con los que cuenta la empre-

(9) Dutilly, Roberto y Fiol, Michel. Op. Cit. P.90

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

sa en un momento dado (activo) y por otro, los derechos - que existen sobre esos recursos (pasivo, si es que son de terceros o capital si son de propietarios)".(10)

Es importante hacer hincapié en que el Balance General es un Estado Financiero que presenta razonablemente la situación financiera de una entidad a una fecha determinada.

El Balance General puede presentarse de la siguiente manera:

1) En forma de cuenta. Semeja una cuenta de mayor en donde los activos se presentan del lado izquierdo de la misma y los pasivos y el capital contable del lado derecho.

Es la forma más usual de presentación.

2) En forma de reporte. Los activos, pasivos y el capital contable se presentan en forma vertical.

(10) Rosales Dropeza, Ricardo. Un enfoque administrativo para la Contabilidad. Madrid 1975. P. 118

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

COMPANÍA "X", S.A.

BALANCE GENERAL CONDENSADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 19X2 Y 19X1

(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

<u>A C T I V O</u>		<u>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</u>			
	<u>19X2</u>	<u>19X1</u>		<u>19X2</u>	<u>19X1</u>
Circulante			Pasivo Circulante	\$ 350	\$ 310
Efo.en Caja y Bancos	\$ 147	\$ 40	Prest.Bancarios a largo plazo.	<u>400</u>	<u>450</u>
Ctas.y Docts. por cobrar	312	368	Suma el Pasivo:	<u>750</u>	<u>760</u>
Inventarios	<u>340</u>	<u>300</u>	Capital Contable:		
Suma el Activo Circulante	799	708	Capital Social	400	400
Inmuebles,ma- quinaria y eq:			Reserva Legal	12	10
Inversión ori- ginal.	980	890	Utilid.Acumuladas.	<u>282</u>	<u>178</u>
Deprec.Acum.	<u>335</u>	<u>250</u>	Suma Capital Con- table.	<u>694</u>	<u>588</u>
	<u>645</u>	<u>640</u>			
	\$ 1,444	\$ 1,348		\$ 1,444	\$ 1,348
	=====	=====		=====	=====

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2) Estado de Resultados.

"Es el Estado Financiero que muestra la diferencia entre - los ingresos y egresos que tiene la empresa en un período de tiempo". (11)

También puede decirse que el Estado Financiero que analiza la variación habida en el Estado de Posición Financiera en el rubro de capital contable, debida a la utilidad o pérdida que haya tenido la organización en un período de tiempo es decir, informa del origen del resultado reflejado en el - Balance General.

Sólo razonando la información del Estado de Resultados y midiendo su relación y repercusión en la situación financiera de la entidad, permitirá tomar decisiones y convertir en útil este estado.

Es importante para la determinación de utilidades periódicas pues con base en éstas, se pagan los impuestos y se reparten utilidades a los trabajadores.

Las utilidades sirven de base para el reparto de dividendos e inclusive en los financiamientos a mediano y largo plazo, se espera que las empresas obtengan flujos provenientes de las operaciones para poder liquidar sus adeudos.

COMPANÍA "X", S.A.ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 19X2(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

Ventas netas	1,550.0
Costo de Ventas	<u>760.0</u>
Utilidad Bruta	<u>790.0</u>
Gastos de Venta	197.9
Gastos de Administración	<u>150.0</u>
	<u>347.9</u>
	<u>442.1</u>
Gastos Financieros (Intereses).	42.1
Otros gastos y Productos.	<u>14.0</u>
Utilidad antes del I.S.R. y P.T.U	386.0
Provisión de I.S.R. y P.T.U.	<u>200.0</u>
Utilidad Neta	\$ 186.0 =====

3) Estado de cambios en el Capital Contable.

Es el estado que refleja movimientos en las cuentas de capital social y analiza las variaciones habidas dentro de un ejercicio en el superávit ganado o en las utilidades retenidas.

En tanto que el Balance General entre otras cosas, señala - cuál ha sido la utilidad neta del ejercicio y el Estado de Resultados nos indica la determinación de las utilidades; - el Estado de Utilidades Retenidas, nos indica qué destino se dió a las utilidades, si se repartieron o se reinvertieron.

Debe recordarse que el capital es un concepto de poco movimiento, pero de acuerdo a las políticas de cada empresa, - cuando éste cambia en el Balance General, debe formularse el estado que informe en qué renglones, en cuánto y el motivo - de las modificaciones.

Por lo tanto, "EL Estado de Cambios en el Capital Contable muestra en forma resumida las decisiones tomadas por los - propietarios u órganos de dirección de la empresa". (12)

- (12) Instituto Mexicano del Petróleo. Subdirección de Estudios - Económicos y Planeación Industrial. Manual para Análisis e Interpretación de Estados Financieros de la Industria Petro - léra. México, 1977. P. 76

EMPRESA M.Y.A., S. A.ESTADO DE CAMBIOS EN EL CAPITAL CONTABLE DEL 1º DE ENERO AL
31 DE DICIEMBRE DE 19X2.

	<u>CAPITAL</u> <u>SOCIAL</u>	<u>RESERVA</u> <u>LEGAL</u>	<u>AUMENTOS</u> <u>DISMINUCIONES</u>
Saldo al 1º de Enero 19X2	400	10	178
ACUERDO DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS.			
Incrementos en la reserva Legal.		2	(2)
Pago de dividendos, utilidad del ejercicio.			(80)
Utilidad del ejercicio terminado el 31 de Dic. de 19X2.	_____	_____	<u>186</u>
Saldos al 31 de Dic. de 19X2.	400	12	282
	===	===	===

4) Estado de Costo de Producción y Costo de Producción de lo Vendido.

Valiosa es la información que contiene este estado que se elabora en las empresas industriales. Incluye el costo del material utilizado (materia prima), mano de obra incurrida y gastos de fabricación reales o aplicados, según sea el sistema de costos empleado (costeo directo o costeo absorbente). Así mismo refleja el valor de los inventarios.

La relación que guarda con el Estado de Resultados está: al determinarse el costo de producción de lo vendido: el renglón se pasará al anterior, restándose de las ventas para determinar la utilidad bruta.

Tiene relación con el Balance General, pues las cifras de los inventarios reflejados en el mismo aparecen en el Estado de Costo de Producción y Costo de Producción y de lo Vendido.

EMPRESA M.Y.A., S. A.ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y COSTO DE PRODUCCION DE LO -VENDIDO

DEL.....AL.....DE 19...

	Inventario inicial de productos en proceso.		\$	500
MAS :	Material directo utilizado:			
	Inv.Inicial de MP.	\$	2,300	
	Compras Netas		<u>1,800</u>	
	SUMA :		4,100	
MENOS :	Inv.Final de MP.	1,700	\$	2,400
	Mano de Obra directa		<u>800</u>	
	COSTO PRIMO :		3,200	
	Gastos de Fabricación		<u>1,300</u>	
	COSTO PREVIO :		<u>4,500</u>	
	SUMA :		5,000	
MENOS :	Inv. Final de Prod. en - Proceso.		<u>900</u>	
	COSTO DE ARTS. PRODUCIDOS :		\$	5,900
MAS :	Inv. Inicial de Prod. Term.	3,700		
MENOS :	Inv.Final de Prod.Terminad.		<u>6,300</u>	
	COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO :		\$	<u>3,300</u> =====

NOTA: Los costos fijos no forman parte del costo de los artículos fabricados y disminuyen de inmediato la utilidad del ejercicio a través del costeo directo.

5) Estado de Origen y Aplicación de Recursos

Este estado cobra mayor importancia en los tiempos actuales. Considera las fuentes de recursos provenientes de las operaciones propias, así como las fuentes de recursos provenientes de las aportaciones de los socios, préstamos a largo plazo, ventas de activos fijos. Por otra parte, considera las aplicaciones de los recursos, siendo algunas de ellas el pago de dividendos, compra de activos fijos, pagos de pasivos.

Determina en qué momento ha variado el capital de trabajo de la empresa al determinar las variaciones en los conceptos de activo y pasivo circulante que lo forman.

Cualquier operación que se realiza en una empresa, cumple con un doble efecto al mismo tiempo, (principio contable de dualidad económica).

1. Se originan recursos.
2. Se aplican recursos.

Para hacerlo más gráfico, se presenta el siguiente cuadro:

APLICACION DE RECURSOS(en qué se emplean)

1. Aumentar el activo.
Compra de activo.
Incremento de derechos de la empresa.
2. Disminuir el pasivo.
Pago a proveedores.

Disminución de obligaciones de la empresa con terceros.
3. Disminuir el capital contable.
Pago de dividendos.

Disminución de obligaciones de la empresa con sus propietarios.

ORIGEN DE RECURSOS(de dónde se obtienen)

1. Disminuir el activo.
Venta de activo.
Disminución de derechos de la empresa.
2. Aumentar el pasivo.
Deber a proveedores, emisión de obligaciones.
Incremento de obligaciones de la empresa con terceros.

Aumentar el capital contable.
Emisión de acciones, retención de utilidades.
Incremento de obligaciones de la empresa con sus propietarios.

Un ejemplo de este estado se presenta a continuación :

EMPRESA M.Y.A., S.A.ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

DEL.....DE 19...ALDE 19....

RECURSOS

Utilidad Neta	\$ 120,150
Depreciaciones.	92,000
Amortización s/desct. de obligaciones.	1,000
Emisión de obligaciones.	380,000
Emisión de acciones.	<u>196,450</u>
	\$ 789,600
	=====

APLICACION

Aumento de capital de trabajo.	\$ 89,600
Compra de activos fijos.	700,000

	\$ 789,600
	=====

II.6.2 Limitaciones de los Estados Financieros.

Los Estados Financieros dan una impresión de exactitud, pero en realidad tal precisión no existe. Cuando se dice que el valor de los activos fijos es de \$000,000.00, ésto no quiere decir que ese sea el valor en que se puede vender el activo, ni tampoco el costo de reemplazo de un activo semejante. Si se dice que el valor de los inventarios es de \$000,000.00, respecto del costo UEPS, tendrá diferente valor si ha sido valuado en base al método PEPS ó promedios. Cuando se dice que la utilidad neta es de \$000,000.00, utilizando costeo absorbente, ésta puede ser diferente si se ha utilizado costeo directo.

Conforme a la forma convencional de presentación de los Estados Financieros, éstos no revelan las pérdidas y ganancias posibles por partidas monetarias (tener efectivo disponible, cuentas por cobrar y pasivos en moneda nacional). Es evidente que si la empresa tiene pasivos a largo plazo, en moneda nacional tiene una utilidad en épocas de inflación pues al disminuir el poder adquisitivo de la moneda por el alza de precios (se pueden comprar menos bienes y servicios por un peso), le costará menos dinero o esfuerzo pagar dicho pasi-

vo, (o sea, pesos devaluados).

II.7 LOS IMPUESTOS Y LA INFORMACION FINANCIERA

El que un ejecutivo de finanzas sea una persona que conozca o se asesore de algún especialista de impuestos es de vital importancia para las entidades, pues debe planear el pago de dichos impuestos y no sólo eso, sino que debe pagar el importe más bajo posible de impuestos o diferirlos (no evadirlos), lo cual se logra mediante el conocimiento de las diferentes leyes impositivas. Los principales impuestos que afectan a las empresas como causantes, son :

1. Impuesto Sobre la Renta.
2. Impuesto al Valor Agregado.
3. Cuotas al IMSS (no es impuesto pero se toma como tal - por ser una aportación forzosa).
4. 1 % sobre remuneraciones.
5. 5% de INFONAVIT (igual que el seguro social).
6. Participación de los trabajadores en las utilidades.

Dado que no se trata de hacer un estudio sobre el aspecto fiscal de las empresas, únicamente mencionaré que estos - impuestos pueden afectar los presupuestos operativos, - costos y gastos y el patrimonio de las empresas, por lo cual, es de vital importancia para las empresas contar - con un especialista en ésta área.

CAPITULO III
ADMINISTRACION FINANCIERA

III.1 LA FUNCION FINANCIERA.

La función de finanzas se encargaba en sus comienzos, únicamente de llevar la contabilidad de la empresa, - dándole especial énfasis al manejo del efectivo y a la forma de obtenerlo para cubrir las obligaciones que tenía la empresa con terceras personas.

Para entender el enfoque actual de las finanzas, es conveniente citar los varios autores que opinan sobre su función.

Van Horne. "Asignación de fondos a activos específicos y obtención de la mejor mezcla de financiamientos en relación a la evaluación general de la empresa".

Philippatos. "La administración financiera está relacionada con la decisión administrativa que dá como resultado la adquisición y financiamiento de activos a corto y largo plazo."

Solomón. "La función financiera debe dar respuesta a las siguientes preguntas :

1. ¿Qué volumen total de recursos debe comprometer una empresa?

2. "¿Cómo deben financiarse esos recursos?"
 3. "¿Qué activos específicos debe adquirir esa empresa?".
- (13).

Como es de notarse, los tres autores coinciden en que - las finanzas tienen como objetivo fundamental el obtener recursos y utilizarlos de la mejor forma posible, es decir, optimizar el uso y obtención de recursos financieros para maximizar los flujos de efectivo que generen y para minimizar el valor de la empresa a través del precio de venta de las acciones en el mercado. Esta situación de vender acciones en el mercado, debe desarrollarse para que los ahorradores inviertan en bienes productivos, que hagan crecer la empresa y aceleren el desarrollo industrial y económico del país, y desde un punto de vista ideal (utópico), logren el desarrollo social a través de la distribución de la riqueza sin modificar el sistema. En el caso de México, la mayor parte de las empresas son familiares (pequeñas y medianas), y el mercado accionario es incipiente; se cotizan alrededor de 125 -- emisoras (empresas con acciones en bolsa).

III.1.1 El análisis financiero, aspecto básico de la actividad contable.

Si bien la teneduría de libros constituye la parte construc

tiva de la contabilidad y la auditoría parte crítica de la actividad contable; el análisis e interpretación de la información contable constituye la culminación de dicha actividad. El registrar operaciones de una empresa tan solo porque la SHCP y las leyes así lo disponen está lejos de cumplir con el objetivo básico de la contabilidad que es proporcionar información útil para la toma de decisiones. No se puede afirmar que las decisiones de operación se toman exclusivamente, así como, las financieras, en base en la información contable pero entre más oportuna y mejor sea ésta, mayor será su aprovechamiento y su utilización. La información contable habrá de someterse a un análisis para luego proceder a su interpretación.

No sería lógico trazar planes de operación y financieros para una empresa si no se conociera el estado en que se encuentra.

El contador deberá en primer término, analizar la información contable y seguir luego a su interpretación.

El análisis de Estados Financieros es árduo trabajo que consiste en efectuar un sinnúmero de operaciones aritméticas, calculando variaciones en los saldos de las partidas, determinando porcentajes, así como, porcentos integrales. Cabe recordar que los Estados Financieros.

representan partidas condensadas que pueden resumir - un mayor número de cuentas. Las cifras que allí aparecen, como todos los números, son de naturaleza fría sin significado alguno a menos que la mente humana - trate de interpretarlos.

III.2 IMPORTANCIA DE LAS FINANZAS PARA LA ADMINISTRACION.

El éxito de una compañía depende de las capacidades perceptivas de su administración. Todo hombre de empresa - debe conocer la potencialidad completa de su compañía y poseer una conciencia total de los medios por los cuales se pueden realizar tales potencialidades antes de poder conducir a su organización a un éxito definitivo. Ningún administrador podrá considerarse completamente informado de la posición financiera de su compañía, de sus - competidores o de su industria, a menos que entienda los Estados Financieros y la información que contienen.

Cada día se cierran para siempre las puertas de centenares de empresas; estos fracasos diarios suman una pérdida anual de proporciones asombrosas; en dinero, empleos y también en el sentido de derrota de quienes volcaron - sus esfuerzos y sus esperanzas en las compañías destruidas. Y sin embargo, la mayor parte de estos desastres empresariales pueden evitarse.

Son incontables las compañías que sobreviven trabajosamente; no alcanzan el éxito ni sucumben al fracaso, pero constantemente funcionan a niveles muy inferiores a sus objetivos y potencialidades reales. Hay también compañías que dan una apariencia de éxito moderado si se comparan con otras de su misma línea; sin embargo, no realizan todo aquello de lo que son capaces; aunque estas empresas no fracasan, es indudable que pueden mejorar su situación.

III.3 LA ADMINISTRACION FINANCIERA EN COMPAÑIAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS.

Las organizaciones grandes y complejas, los gigantes de la industria, cuentan con numerosos especialistas que proveen de información documentada sobre, virtualmente, cada una de las fases de operación, a quienes dan forma a la política de la compañía y a los funcionarios de línea; ésta es la información que conduce a decisiones serenas y planificación minuciosa. Por otra parte la empresa pequeña de capital limitado y con menos empleados, debe encontrar en su cuerpo directivo tanto los criterios como las decisiones. En una firma pequeña, el director no puede recurrir a un departamento de impuestos, a un jefe de compras, a un departamento legal, a un gerente de producción, a un jefe de personal o a un gerente de -

crédito, para obtener información fundamental.

El cuerpo directivo de una empresa pequeña o mediana suele constar de cinco o menos funcionarios; este reducido grupo necesita poseer amplias aptitudes administrativas a fin de que el negocio prospere. No es fácil obtener una administración equilibrada porque, en su mayoría, quienes ocupan puestos directivos proceden del medio de ventas o del de producción. Son demasiado pocos los administradores que cuentan con una formación que sea realmente completa en los aspectos financieros del negocio y que estén esencialmente asociados con el éxito.

De acuerdo con DUN & BADSTREET. "nueve de cada diez fracasos empresariales tienen sus causas en deficiencias administrativas, desequilibrios en experiencia, falta de experiencia en la línea, falta de experiencia en la dirección o incompetencia".

En un número excesivo de empresas, sobre todo las pequeñas se sufre de una administración financiera inadecuada. En una buena parte de ellas, las funciones del contador se limitan a mantener el balance en los libros. El ejecutivo financiero capaz, debe hacer mucho más que eso: los libros mantienen el balance aún cuando los números son rojos y el equilibrio no se pierde en ellos, ni siquiera el

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

presentarse en quiebra ante un tribunal.

Experiencia de los funcionarios o los dueños de firmas industriales o mayoristas.

Generalmente los directivos o funcionarios han sido vendedores o bien parientes del fundador de la compañía y - carecen de cualquier otra experiencia de trabajo. En el cuerpo de apoyo directivo o ejecutivos de línea, pocos - han obtenido conocimientos de producción (ingenieros, gerentes de producción, capataces, gerentes de compras).

Otros proceden de medios por completo ajenos a la línea de actividad de la empresa o al conocimiento financiero (oficinistas, capitanes de barcos, mensajeros, vendedores, secretarias, recepcionistas).

Casi la mitad de los vicepresidentes, tesoreros, secretarias, son esposas, hijos o parientes políticos del - presidente, con nula experiencia de trabajo fuera del - puesto actual.

En la pequeña y mediana empresa, el industrial considera que la administración equilibrada consta de aptitudes en ventas, en producción y en control financiero. Aunque - el mayorista no enfrenta problemas de producción, es indudable que el conocimiento del producto reviste mayor -

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

valor para la selección de sus líneas de mercancías; las ventas y las finanzas son tan importantes para el comerciante como para el industrial.

III.4 DEFICIENCIAS EN LA ADMINISTRACION FINANCIERA.

Una concentración excesiva en ventas.

El peligro primordial en un negocio en cuya dirección predominan los vendedores, radica en la fuerte inclinación de los administradores a suponer que un negocio se forma para producir y vender o para comprar y vender, de modo que si se cumplen esas funciones, está asegurado el éxito de la compañía. A menudo no se presta atención real a los costos o a los precios ni a los efectos que un determinado curso de acción pueda tener sobre la estabilidad financiera y la potencialidad de crecimiento de la empresa. Es indudable que un vendedor competente puede convertirse en un excelente ejecutivo de finanzas, pero dejar el desarrollo del talento financiero a un proceso de refinamiento por ensayo y error es, en el mejor de los casos, un riesgo.

A menos que la administración manejada por el personal de ventas contrate una persona con aptitudes financieras como parte del equipo directivo, deberá destinar un miembro de sus propias filas a fin de que adquiera los conocimientos fundamentales en el campo de las fi-

nanzas, con objeto de dar a la empresa el equilibrio y los criterios que le hacen falta.

La eficacia financiera no es un rasgo hereditario; se adquiere, y no tan sólo por medio de centenares de horas de estudio profesional. El interés de los propietarios y/o funcionarios por aprender a diagnosticar sus propios problemas es el primero y más importante paso hacia la solución de ellos.

III.5 APTITUDES FINANCIERAS.

El funcionario de la empresa, podrá dominar las habilidades financieras fundamentales y adoptar con fiadad decisiones sobre sus políticas si :

1. Conoce el significado de cada activo y pasivo de su Balance y el sentido de cada rubro importante que aparece en su Estado de Pérdidas y Ganacias.
2. Está bien familiarizado con el análisis de razones de sus Estados Financieros, de suerte que pueda valorar con exactitud la posición de su compañía y extraer conclusiones significativas al comparar sus resultados con los del ramo en que se encuentre.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Para aprender el significado de los rubros de los Estados Financieros, un administrador no requiere de educación formal en teneduría de libros, pues son aspectos mecánicos de la contabilidad y deben tener para él interés secundario.

El interés de los directivos y propietarios radica en concentrarse en el "qué", "porqué", "cuándo" y "donde", pues en sus respuestas encontrará el futuro de la empresa, tomando decisiones sobre la adecuada canalización de los recursos financieros de la misma.

La suposición de que todos los propietarios y administradores de negocios son capaces de leer y entender bien los Estados Financieros es falsa. Los socios de una firma de inversiones o una organización grande, tienen a su disposición un equipo de analistas a quienes pueden recurrir cuando necesitan interpretaciones; pero el negocio mediano y pequeño carece de este recurso. Además el futuro de la empresa depende de la capacidad del administrador para descifrar los datos financieros pertinentes como medio para planificar los movimientos provechosos. Aprender a leer los Estados Financieros es el primer elemento esencial en los esfuerzos de un hombre de empresa que intenta adquirir las habilidades de la administración financiera.

El análisis de razones, el segundo elemento en el dominio de la administración financiera, no es nuevo; sin embargo, debe de tomarse en cuenta que es de vital importancia en el análisis financiero, porque infunde una medida cualitativa y demuestra con precisión la adecuación de un renglón clave del Estado Financiero en relación con otro (s).

También es importante el comparar las razones de una compañía individual con las de negocios similares en la misma línea de actividad comercial, así como la necesidad de contar con promedios industriales de bases amplias y precisas.

Tal vez algunas personas creen que la preparación y divulgación, así como el entendimiento de las razones financieras aprovechará tan sólo a las empresas más débiles y marginales. Es indudable que la empresa agobiada de problemas obtendrá beneficios inmensos al adquirir información precisa y relevante por cuyo medio puede determinarse la posición de cualquier firma y desarrollar planes de progreso; pero no es menos cierto que la compañía más progresiva en una industria es susceptible de mejorar y que puede beneficiarse al reconocer las ventajas y confirmar las posibilidades de progreso por medio del conocimiento más completo de las condiciones relacionadas con su línea de actividad.

La inmensa mayoría de las compañías pequeñas y medianas abrigan la esperanza de crecer con el paso del tiempo; aspiran a tener estabilidad y libertad financiera. Para alcanzar esta meta deben ser capaces de evaluar sus adelantos y problemas cotidianos y planificar sus acciones futuras para tener certeza sobre el resultado. La evaluación y la planificación requieren conocimientos; por medio de ellos y la confianza que se deriva de la administración puede alcanzar el éxito.

El análisis de las razones de los Estados Financieros, - constituye una base para evaluar la administración financiera. Se dá por hecho que los administradores saben el significado de las amplias categorías de los rubros de - los Estados Financieros, de no ser así, deben desde - luego, consultar a sus propios contadores o auditores, - para poder comprender cada uno de dichos renglones.

De esta manera se pueden relacionar renglones semejantes, si se quiere que las razones den un cuadro de la posición de la compañía con respecto a las normas de la industria. A fin de elevar al máximo la utilidad del análisis de razón, las entidades deben de adoptar sistemas muy claros de clasificación, que sean conocidos para todas aquellas personas que conformen dichas entidades, al momento de entregar los informes financieros.

El análisis de la razón causa efecto se basa en 14 relaciones financieras clave, que se expresan en la forma de proporciones matemáticas con los renglones principales del Balance y del Estado de Resultados. Cada una de éstas expresa un vínculo significativo entre dos elementos importantes de la estructura financiera de la empresa.

Las cinco razones "primarias" o causales, las cuales reflejan las relaciones que influyen directamente sobre la empresa en su totalidad, son las que determinan radicalmente el equilibrio financiero que tiene una empresa.

Existen nueve razones "secundarias", que dan importante información sobre la estructura financiera y la posición competitiva de la compañía, sin dejar de indicar individualmente causas de vigor o debilidad de la entidad.

CAPITULO IV

INTERPRETACION FINANCIERA

IV.1 LAS RAZONES CAUSALES.

Cuando se aplica el principio básico de causa y efecto, se determina que una organización mercantil tiene una posición financiera (debido a alguna causa o tal vez varias causas). La situación inmediata es el efecto. El equilibrio financiero, medido por las razones, está sometido claramente a las fuerzas fundamentales de causa y efecto.

Conocer el significado de cada razón, por sí sola, no es suficiente para utilizar con efectividad la técnica de análisis de razones. Esta fué creada hace más de 25 años, con el sistema de análisis de causa y efecto, - que ha sido probado en millares de negocios.

Para muchos directores y funcionarios ha constituido la clave de la determinación rápida y exacta de problemas financieros básicos, y de ese modo, ha guiado al éxito a muchas empresas.

Las razones primarias son las siguientes :

1. Activos fijos a capital contable.
2. Período de cobro.
3. Ventas netas a inventario.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4. Ventas netas a capital contable.

5. Utilidad neta a ventas netas.

Activos Fijos a capital contable.

En cada compañía hay una cantidad de capital que representa la participación de los propietarios en el negocio. A fin de que el negocio cumpla con sus objetivos mercantiles y pueda sobrevivir y prosperar, este capital debe utilizarse de manera adecuada. Para alcanzar esta meta, la administración debe adoptar decisiones relativas a la distribución del capital aportado por los socios, entre el activo circulante y los activos fijos.

Esta razón mide la extensión en que el capital invertido de una compañía está comprometido en activos fijos.

Una inversión desproporcionada en activos fijos constituye una carga para la compañía, pues limita los activos circulantes de tipo productivo, aumenta la posición de deuda y puede reducir las utilidades al elevar los costos fijos. Se debe tener presente que un elevado valor de la razón no demuestra que los activos sean excesivos. El resultado de ésta razón va en función del giro y políticas de cada empresa.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fórmula:

$$\frac{\text{ACTIVOS FIJOS}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \quad \times \%$$

Toda compañía posee una cantidad limitada de capital con la cual opera. Este capital se incrementa con ingresos recibidos como utilidad o se reduce con la cantidad de - cualquier pérdida experimentada.

Por ser de carácter causal o primario, los factores medidos por ésta razón influyen sobre otras. Los excesos en activos fijos afectan adversamente y distorsionan cinco razones relacionadas con el capital de trabajo:

- + Razón circulante
- + Ventas netas a capital de trabajo.
- + Inventario a capital de trabajo.
- + Cuentas por cobrar a capital de trabajo.
- + Deudas a largo plazo a capital de trabajo.

Período de cobro.

Las posibilidades y el programa de crédito y cobro de una compañía, la capacidad de su gerente de crédito y el carácter de su estructura son factores que, entre - todos, ejercen una influencia directa sobre :

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- 1) Logros en ventas
- 2) Las utilidades
- 3) La necesidad de créditos.

La razón del período de cobro es un instrumento auxiliar en el análisis del rubro de cuentas por cobrar de una compañía. El análisis de este renglón es objeto de creciente atención en nuestros días, debido a la posición cada vez más prominente de las cuentas por cobrar en los Balances de casi todas las empresas.

La razón del período de cobro se calcula de la siguiente manera :

1. Es preciso determinar en primer lugar el total de ventas a crédito de la compañía. Si la empresa hace todas sus ventas a crédito, entonces se toman las cantidades de ventas netas anuales tal como aparecen en el Estado de Pérdidas y Ganancias. Pero si alguna porción de las ventas se hace al contado, se debe descontar la cantidad correspondiente porque en ellas no interviene ningún riesgo de crédito y su inclusión sería equívoca en la determinación de la verdadera condición de las cuentas por cobrar.

2. Para determinar las ventas a crédito diarias, se dividen entre 365 las ventas anuales a crédito.
3. Se suman al saldo de las cuentas por cobrar, los pagarés y cheques devueltos, que proceden de transacciones mercantiles regulares.
4. Se dividen el saldo resultante entre las ventas diarias a crédito. El cociente obtenido es el período de cobro, expresado en días :

Formula:

$$\frac{\text{SALDO DE COBROS PENDIENTES}}{\text{VENTAS A CREDITO DIARIAS}} = X \text{ días}$$

Es básicamente útil porque es comparable su resultado con la política de cobros existente en las empresas.

La razón se destina a varios objetivos específicos. En primer lugar mide la eficiencia interna de la compañía en sus áreas de crédito y cobros. En segundo lugar, determina la posibilidad de cancelaciones por cuentas malas entre las cuentas por cobrar de la compañía. Por último mide la situación de las cuentas por cobrar de la compañía en relación con la posición de su propio ramo industrial, siempre y cuando se tome en cuenta la medida en que los términos de venta de la compañía difieren de los que caracterizan a sus competidores, a -

fin de determinar los puntos fuertes y débiles del negocio frente a la competencia, en el área de crédito y cobro.

Ventas netas a inventario.

Actúa como indicador de la rotación de inventarios y la eficiencia en el manejo de la mercancía de una empresa. En un sentido general, al elevarse la rotación del inventario, se expresa un mejor trabajo del administrador en las áreas de compras y ventas. Un valor bajo, de ésta razón, señala la probabilidad de que en el valor en libros del inventario se incluyan algunas existencias invendibles y la posibilidad de una pronta cancelación.

Fórmula :

$$\frac{\text{VENTAS NETAS ANUALES}}{\text{SALDO EN LIBROS DEL INVENTARIO}} = \%$$

La razón se expresa como factor.

Si bien esta medida no constituye una forma real de la rotación física del inventario, si es la mejor medida general de que se dispone hoy en día para indicar el movimiento del inventario de una empresa.

Establece por lo menos, criterios aproximados para juzgar la eficiencia de la compañía en el área de manejo de mercancía.

Algunos autores difieren de la determinación de esta razón, pues se considera que el importe de ventas conlleva el precio de costo más un diferencial, mientras que el inventario se encuentra valuado al precio que va a representar su costo de lo vendido y es por ello que emplean una razón de costo de ventas a promedio de inventarios, la cual significa un adelanto en la técnica de la razón. ¿Entonces porqué no se utiliza esta última, en lugar de la medida general, si es superior?

El motivo es de índole práctico, pues la mayoría de los analistas no tienen a su alcance los promedios industriales con los cuales podrían comparar la razón de costo de ventas a promedio de inventario de una empresa. Las compañías sienten reticencia a la publicación de sus índices íntimos, que entonces podrían estudiar sus competidores y por eso las agencias informativas no siempre pueden obtener estados completos y minuciosos de las operaciones de todas o al menos una proporción significativa de las empresas que aportan información para encuestas que se sucedan en el ramo. En consecuencia, la razón de ventas netas a inventario obedece a su accesibilidad general.

Es claro que el inventario influye sobre las ventas. Muchas compañías han perdido transacciones por problemas de inventario, como son los siguientes :

- Falta de adquisición en materiales clave o componentes importantes para sus productos; esta falla en programación puede provocar interrupción en las líneas de manufactura o ensamblaje hasta la entrega de los elementos que faltan.
- Restricciones de línea de crédito por parte de algunos proveedores de primer orden; esto puede perturbar la producción hasta que se establezcan nuevas fuentes de suministro o hasta que los proveedores actuales - queden satisfechos.
- Insolvencia de proveedores principales o incapacidad de los mismos para cumplir con la fecha de entrega.

Empero, estos sucesos en general, producen tasas de rotación bajas, pues en estos casos suele suceder que hay grandes cantidades de inventario mal equilibrado y/o estancado. Entre las posibles excepciones se cuentan los casos de compañías dedicadas a la transformación del - producto de un solo proveedor, o los distribuidores de - un solo proveedor. Si se les cierran las líneas de crédito

dito, estas compañías se verán forzadas a pagar por adelantado cada pedido, venderlo, obtener fondos para poder pagar por adelantado otro pedido y repetir así este inflexible ciclo de mercado.

La función de la razón de rotación de inventarios se asemeja a la razón de períodos de cobros ambas razones miden la calidad del capital de trabajo. Así como las cuentas por cobrar se ven sometidas a reducciones debido a las cuentas malas e indirectamente, debido a fuertes sumas por honorarios de abogados y/o agencias de cobranza para cuentas morosas, el inventario puede verse devaluado por diversas razones, tales como :

1. Deterioro físico como puede ser edad, alteraciones en la temperatura o humedad, entre otros.
2. Abaratamiento de los materiales que forman el inventario. Ninguna compañía puede sustraerse a los efectos de las fluctuaciones de los niveles de precios de la materia prima o artículos que vende.
3. Obsolescencia, cambios en las preferencias del consumidor o introducción de nuevos materiales o productos mejorados.

4. Influencia de temporada. El impacto del factor de temporada sobre los valores de un inventario se diferencia claramente por las radicales reducciones en precio de los artículos (cíclicos).
5. Compra de materiales. Todos los materiales que no pueden adaptarse al proceso regular de manufactura de la compañía.
6. Falla de verificaciones de los números en libros, mediante cuentas físicas periódicas. Estos errores en los registros una vez detectados, causan un aumento o disminución de la verdadera cantidad del inventario.

Ventas netas a capital contable.

Esta razón se conoce comunmente con el nombre de rotación de ventas; es una medida del grado en el que el volumen de ventas de una empresa está apoyado por el capital. Un valor sustancialmente superior a la razón media de la industria, manifiesta los síntomas de una empresa que fuerza el dinero invertido hasta su máxima capacidad, (hipercomerciante). Una empresa hipercomerciante realiza ventas excesivas sobre un capital limitado. Una empresa subcomerciante tiene recursos de capital que exceden de las necesidades de la compañía o ventas insuficientes para sostener la empresa. Aún cuando una firma subcomerciante tiene menos probabi-

lidad de cargarse de deudas que la hipercomerciante, su necesidad más urgente consiste en elevar las ventas e niveles de utilidad; ninguna empresa puede sobrevivir de modo permanente con pérdidas crónicas y persistentes. Así, es preciso mantener un equilibrio moderado entre los dos extremos la razón de ventas netas a capital mide el grado en que una compañía ha alcanzado dicho equilibrio.

Fórmula :

$$\frac{\text{VENTAS ANUALES DE UNA COMPAÑIA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = X \text{ veces}$$

Es indudable que el objetivo de una empresa consiste en obtener utilidades, lo cual tan sólo se logra vendiendo bienes o servicios en cantidades adecuadas a los precios que marca el mercado. Como la mayor parte de los negocios, generalmente son iniciados por vendedores, el pensamiento más importante de ellos al convertirse en administradores es, naturalmente vender todo lo que se pueda, con la única limitación del número de horas que constituye un día comercial. Al crecer la cantidad y el importe monetario de los pedidos, aumenta la utilidad; tal parece ser la filosofía predominante.

En muchos aspectos el impulso de "vender, vender, vender", es muy encomiable. Cada compañía debe enfrentarse diariamente a costos de naturaleza tanto fija como variable.

Los costos fijos, por supuesto, se tienen sin interrupción. Tan sólo si se logra un nivel de ventas adecuado para compensar los costos fijos junto con los variables, podrá una compañía alcanzar el punto de equilibrio, para no mencionar las utilidades. Cuando las ventas sobrepasan el nivel de punto de equilibrio, el porcentaje de utilidad de la empresa se eleva agudamente - (suponiendo un nivel constante de precios). Por ende, la administración hará explicablemente los mayores esfuerzos para lograr ventas más altas, con la intención de obtener mayores utilidades.

Sin embargo toda compañía tiene una cantidad limitada de capital invertido, sobre la cual tiene que basar el logro de sus objetivos de ventas. Los dos factores (ventas y capital) están en correlación, pues las ventas tienen que contar con el apoyo del capital. No es posible sobrepasar la rotación de ventas por cada unidad de capital invertido, y si se pretende expandir el negocio más allá de este punto máximo, la empresa debe optar por :

- I. Obtener dinero prestado o depender de la clemencia de los acreedores, los bancos o las compañías financieras a menudo proveen apoyo temporal, pero aún en el mejor de los casos, los fondos a crédito no pueden funcionar como sustituto permanente del dinero invertido.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Tampoco se encuentra la respuesta en créditos insubordinados de funcionarios o préstamos de amigos, parientes o compañías afiliadas. Algunos proveedores comerciales estarán dispuestos a otorgar términos especiales provisionales, o a esperar con saldos vencidos, pero sin duda estos recursos tienen más el carácter de un alivio que de una solución.

2. La compañía debe o más bien, puede desarrollar ventajas compensatorias para aliviar la tensión en su capital de trabajo y sus deudas. Por ejemplo, puede acortar los plazos de pago o exigir un cumplimiento más estricto de los términos actuales, con lo cual su período de cobro se volverá mucho menor. Por otra parte puede reducir sus riesgos de inventarios y acelerar su rotación de existencias, con lo cual aumentará su afluencia de efectivo. Muchas compañías han logrado introducir a sus estructuras lo anterior, lo que logran compensar sus deficiencias de capital. Otros negocios, presionados por el pánico de la presión de los acreedores a tomar medidas poco meditadas, acaban por comprender que las acciones precipitadas no hacen sino alterar la naturaleza de sus problemas sin resolverlos.
3. La compañía puede atraer capital adicional de inver-

sionistas externos. La inyección de nuevo capital puede resolver problemas inmediatos pero para muchos negocios pequeños significa un debilitamiento e incluso la pérdida del control administrativo.

4. La empresa puede reducir sus ventas, o bien, sosteniendo la misma línea de ventas, aumentar el capital neto mediante la retención de todas las utilidades del negocio. Las ventas selectivas, pueden mejorar el porcentaje de utilidad al mismo tiempo que reduce el volumen de ventas. Al retener todas las ganancias del negocio y todo retiro excesivo se logrará, con el tiempo, volver al equilibrio la relación entre ventas y capital neto, siempre y cuando existan las utilidades para ello.

Sin duda, el criterio de ventas a capital se coloca entre las razones causales o primarias, porque manifiesta sus efectos en todas las demás razones, al margen de que el problema sea el hiper o subcomercio.

Utilidad neta a ventas netas.

El objetivo de toda compañía consiste en obtener una utilidad por cada unidad que vende. Esta razón mide el éxito con que una empresa ha cumplido con ese propósito.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fórmula :

$$\frac{\text{UTILIDADES ANUALES DEPUES DE IMPUESTOS}}{\text{VENTAS NETAS ANUALES}} = \%$$

Algunos autores toman la utilidad previa a impuestos en lugar de la neta que se obtiene deduciendo la carga fiscal. Esto tiene mucho a su favor, pues elimina cualquier desviación causada por pasivos fiscales circulantes desiguales y comparativos.

A menos que una compañía obtenga utilidades de las ventas de bienes o servicios, su existencia tiene poca justificación. La compañía exitosa encuentra en cada peso de ventas varios centavos de utilidad. Cuantos más centavos haya por peso, tanto mayor la oportunidad de crecimiento. Una compañía que por peso de ventas pierde centavos, debe invertir esa tendencia, por que de lo contrario se enfrentará a la extinción futura.

RAZONES QUE MIDEN EL EFECTO.

Las razones secundarias son :

1. Razón circulante.
2. Pasivo circulante a capital contable y pasivos totales a capital.
3. Inventarios a capital de trabajo.
4. Valores por recibir a capital de trabajo.
5. Pasivos a largo plazo a capital de trabajo.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

6. Utilidad neta a capital contable.
7. Ventas netas a activos fijos.
8. Ventas netas a capital de trabajo.

Razón circulante.

Esta razón facilita un cuadro general de la adecuación del capital de trabajo de una empresa y la capacidad de cumplir sus obligaciones diarias de pagos.

Esta razón no debe considerarse aisladamente; la información que ofrece está condicionada por la calidad de los componentes principales de los activos circulantes: cuentas por cobrar e inventarios. En la medida en que las cuentas por cobrar y el inventario puedan establecerse como válidas y líquidas, la razón circulante cobra importancia como medida específica de la calidad de una compañía para cumplir con sus requisitos cotidianos de operación financiera.

Fórmula :

$$\frac{\text{ACTIVOS CIRCULANTES TOTALES}}{\text{PASIVOS CIRCULANTES TOTALES}}$$

En los esfuerzos por mejorar la razón circulante, surgen algunos refinamientos tales como la PRUEBA DEL ACIDO que mide la cantidad total de efectivo y cuentas por cobrar en comparación con la cantidad total de pasivos circulantes.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Al analizar ésta razón deben considerarse 3 puntos:

1. La razón circulante debe someterse a pruebas cualitativas. Los componentes principales de los activos circulantes (cuentas por cobrar e inventarios) deben evaluarse cuidadosamente, a fin de determinar su calidad; de no ser así, el valor de la razón puede ser equívoco.
2. La razón está sometida a la influencia de otras fuerzas financieras que pueden reducirla o elevarla drásticamente de un día para otro.
3. La razón de 2 a 1 debe abandonarse como norma flexible y conveniente. Cada empresa tiene sus problemas e inconvenientes que se reflejan en forma específica; por ello puede resultar perfectamente una razón cuyo resultado sea 1.5 o bien de 3.5, dependiendo del valor característico en una línea determinada de actividad empresarial.

Pasivos circulantes a capital contable y pasivos totales a capital contable.

La participación relativa de los acreedores en una empresa, condiciona la libertad de operación de la misma, en contraste con la de los propietarios.

La compañía que tiene una razón que indica una posición fuerte de los propietarios, disfruta de libertad relativa de los acreedores que demandan pago o que intentan imponer sus voluntades sobre las decisiones administrativas de la compañía. Recíprocamente, si las razones de deuda son altas, la administración debe ser más aprensiva y puede verse impelida por sus acreedores a tomar otros cursos de acción.

Desde el punto de vista del tiempo, la razón de pasivos totales a capital contable tiene su riesgo particular - que consiste en ser más exacta respecto de los requisitos de riesgo y pago.

Fórmula:

$$\frac{\text{PASIVOS CIRCULANTES}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

Pasivos totales a capital contable.

En relación a la razón anterior, se añaden los pasivos a largo plazo al valor de los pasivos circulantes, a fin de obtener la deuda total de la compañía, que entonces se divide entre el capital contable.

Estas razones miden la libertad de acción de la administración poniendo en contraste la participación de los propietarios en su negocio con los intereses de personas y negocios ajenos a él.

Una compañía que camina sobre hielo delgado (paga con lentitud a sus proveedores, con deudas grandes y extendidas en distintos medios) carece de resistencia para tolerar reveses repentinos y severos. Su capacidad de existir y funcionar se ve limitada con frecuencia por la gracia otorgada por acreedores comprensivos y clementes, cuya satisfacción depende mucho en una producción ininterrumpida, ventas continuas y cobros reales.

A menudo, los grandes adeudos son consecuencia de excesos en actividad comercial (tratar de realizar demasiado con el capital invertido), y la actividad comercial excesiva depende de condiciones óptimas de operación durante períodos prolongados. Sin embargo, si aparece una dificultad inesperada, habrá pocos recursos en apoyo de la compañía.

Inventario a capital de trabajo.

El capital de trabajo representa el margen de protección que existe en una compañía para el pago de las deudas circulantes, en el caso de ocurrir reducciones en el valor de los activos fijos o la necesidad de desviar los fondos circulantes hacia activos fijos. Como el inventario suele ser un elemento muy grande e importante en la composición del capital de trabajo y como en ocasiones se ve sometido a revisiones que reducen su valor en proporción importante, la administración necesita medir la dependencia del capital de trabajo respecto al valor de clarado de las existencias en el inventario. El primer paso para determinar la razón es calcular el capital de trabajo sus-

trayendo los pasivos circulantes de los activos circulantes.

Fórmula:

$$\frac{\text{INVENTARIOS}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}}$$

Cabe señalar que en los libros, los valores del inventario se ven afectados o sometidos a reducciones importantes debido a muchas causas: obsolescencia, deterioros físicos y preferencias del consumidor por otros materiales. Siendo importante el capital de trabajo para el funcionamiento de cualquier compañía y siendo el inventario uno de los principales elementos del capital de trabajo, al se toma en cuenta que está sometido a posibles reducciones de valor, se comprende que se necesita alguna medida para establecer la dependencia del capital de trabajo respecto del inventario y es en esta medida en lo que consiste la razón.

Cuentas por cobrar a capital de trabajo.

Mide la dependencia del capital de trabajo, respecto a las cuentas por cobrar. Como el valor monetario de las cuentas por cobrar se eleva y sobrepasa con frecuencia el de los inventarios, de ahí la importancia de este renglón de activos en la estructura del capital de trabajo.

A fin de calcular esta razón, se suman todas las facturas pendientes, letras y pagarés por cobrar, originadas por las actividades comerciales del negocio y se divide este total entre el capital de trabajo de la empresa. Conviene excluir de este cálculo los valores que se recibirán pero que tienen un carácter especial como una cantidad facturada a un cliente por una pieza de maquinaria excedente, o valores por recibir de funcionarios, empleados y directores, porque los que interesan para fines de la razón son los que se crean dentro del comercio regular de la empresa, en la venta de sus productos o servicios.

En la mayor parte de los casos de empresas pequeñas y medianas, no se tiene personal capacitado en la administración de crédito y cobranza; por lo mismo, incluso en los períodos de prosperidad máxima las cuentas por cobrar de estas organizaciones se elevan a peligrosas proporciones en relación con las ventas, capital invertido, capital de trabajo y las utilidades.

Muchas decisiones financieras se adoptan a partir de la evaluación personal del otorgante de crédito. Un número exagerado de funcionarios y propietarios piensan que no puede perderse nada en cerrar tratos con hombres que parecen honrados y es frecuente que las pequeñas compañías tomen sus decisiones sobre bases de ensayo y error.

Si se toma en cuenta que los criterios poco o nada profesionales de crédito son uno de los factores del nivel de las cuentas por cobrar que no tiene precedente, no puede hacerse caso omiso del impacto de las cuentas por cobrar en el estudio de cualquier empresa.

Debe tomarse en cuenta el posible cobro de las mismas y determinar la medida en que el capital de trabajo depende de las cuentas por cobrar y de la conversión de éstas en efectivo a un ritmo satisfactorio. En la apreciación final de esta razón deben tomarse en cuenta varias consideraciones secundarias entre las que figuran :

1. ¿Cuántas ventas por día están pendientes en la fecha de cierre del estado y qué promedio de cobro tiene la empresa?
2. ¿Qué política de venta hay en cada empresa? ¿Cómo son las del ramo?
3. ¿Se tiene un porcentaje importante de deudas concentrado en unas cuantas cuentas o se tiene el riesgo distribuido entre muchas cuentas?

En cualquiera de los casos, los perjuicios potenciales al capital de trabajo, causados por la lentitud o las cancelaciones de las cuentas por cobrar depende en gran medida de las circunstancias en las que se encuentre cada

empresa y de la política seguida en lo relativo al crédito y a la cobranza.

Pasivos a largo plazo a capital de trabajo.

En general, las compañías recurren a préstamos a largo plazo con el objeto de agregar nuevos fondos a su deficiente capital de trabajo, para así dar tiempo a la negociación de generar utilidades y restaurar el equilibrio financiero. Esta razón mide tres aspectos específicos :

1. Indica si se ha utilizado el crédito a largo plazo para su fin principal, el robustecimiento del capital de trabajo.

Un porcentaje alto significa que una empresa ha desviado fondos de los créditos a largo plazo hacia sus activos fijos, al pago de dividendos, o al encubrimiento de pérdidas continuas en operaciones.

2. Indica la posibilidad de financiamiento futuro a largo plazo por la empresa.

Un porcentaje alto significa que la empresa ha agotado o se aproxima al límite de esta forma de adeudo.

Recíprocamente, la ausencia de créditos a largo plazo o un porcentaje muy bajo de esta razón, indican el posible acceso a financiamientos a largo plazo, si se

considera que la compañía cuenta con los activos del tipo que normalmente se requieren para garantizar préstamos.

3. Se dirige la atención a la existencia de créditos a largo plazo como tales, y aunada a las razones de adeudos indica las proporciones de los créditos a corto y largo plazo.

Fórmula :

$$\frac{\text{PASIVOS A LARGO PLAZO}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}}$$

En los pasivos a largo plazo van incluidos los créditos intermedios como préstamos a 2 o 3 años e hipotecas sobre bienes raíces o bienes muebles. Conviene recordar que cualquier parte de estas obligaciones a largo plazo, vencidas dentro del año siguiente a la fecha del balance, debe contarse entre los pasivos circulantes de la compañía.

La compañía puede encontrar en el financiamiento a largo plazo una ayuda valiosísima para lograr su regreso a la liquidez. Pero la respuesta no es tan sólo el dinero. No deben contraerse compromisos de crédito a menos que se haya reconocido la causa básica de las deficiencias en el capital de trabajo y se haya intuido un programa

correctivo o a menos que el financiamiento tenga como objetivo generar fondos que cubran los pagos del adeudo, - por medio de mejores esperanzas de utilidades, pues tanto el capital como los intereses de cualquier crédito de esta especie deben reintegrarse.

La compañía pequeña habitual no suele ser capaz de reunir mucho capital nuevo y experimenta asimismo dificultades - para refinanciar sus obligaciones mediante nuevos préstamos. En general las restricciones de un negocio deben derivarse de sus ganancias, a fin de evitar el agotamiento de su capital de trabajo que el préstamo trataba de expandir. Por tanto, si los fondos del préstamo se destinan a ocultar los puntos débiles fundamentales de operación en lugar de corregirlos, los acentuará.

Al considerar la importancia de la razón de pasivos a largo plazo a capital de trabajo, debe tenerse siempre presente que, a menos que el financiamiento actual a largo plazo pueda restituirse, dicho capital de trabajo terminará seguramente por agotarse.

Utilidad neta e capital contable.

Mide los rendimientos de la utilidad sobre la inversión - la recompensa de asumir los riesgos de ser propietario. El hombre de negocios no suele emprender la peligrosa tarea de operar su propia compañía a menos que tenga moti-

vos para pensar que su audacia y sus esfuerzos se verán en forma de utilidades. Ningún negocio puede prepararse para el crecimiento futuro si no complementa su capital neto por medio de los ingresos obtenidos de sus operaciones. Tampoco podrá la compañía atraer más inversiones si es incapaz de exhibir un rendimiento substancial de las inversiones actuales y pasadas, o por lo menos, prospectos de utilidades futuras. Sin embargo, es preciso tomar en cuenta que la razón de utilidad neta a capital contable, es una medida secundaria. Debe observarse que la cuenta de capital de una empresa puede tener el aspecto de un rendimiento sensacional, creando una impresión muy equívoca de éxito.

Fórmula:

$$\frac{\text{UTILIDADES DEPUES DE IMPUESTOS}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

La medida de las utilidades en relación con el capital contable, o sea el rendimiento de la inversión, reviste importancia como incentivo para los propietarios (accionistas, socios o propietario individual) y como medio de preparar el desarrollo futuro de la compañía. Las pérdidas, por otra parte, pueden amenazar la existencia misma del negocio.

Cuando las posiciones de efectivo y la liquidez son adecuadas, normalmente se pagan dividendos a los accionistas,

sin embargo, la administración debe ser prudente en la distribución de ganancias, pues es preciso retener dinero para financiar otros proyectos que, a su vez, pueden producir utilidades mayores en el futuro. Teóricamente, la compañía con un alto rendimiento de utilidades puede pagar dividendos y, al mismo tiempo, mantener fondos suficientes para la expansión. A menudo las compañías requieren de capital adicional a medida que amplían los alcances de sus operaciones mediante la introducción de nuevos productos, apertura de nuevos mercados, adquisición de nuevas plantas o el desarrollo de las instalaciones actuales. En cambio, algunos negocios necesitan nuevo capital para cubrir graves pérdidas de operaciones, que han agotado sus recursos hasta el punto en que se ven amenazadas por severas restricciones. Naturalmente el capital se atrae con más facilidad cuando hay registros comprobatorios de rendimientos de utilidad sobre el capital neto y una pauta establecida de pagos de dividendos, en lugar de una serie de pérdidas y dividendos sin pagar.

Estos comentarios indican la necesidad de aplicar la razón. Sin embargo, una razón alta puede indicar utilidades inadecuadas, y un capital neto aún más inadecuado. Este aspecto de la razón de utilidad neta a capital contable, no suelen tomarla en cuenta quienes piensan siempre en -

términos de las propiedades más rentables, sin considerar la posición de las empresas pequeñas.

Los fines de utilizar esta razón son :

1. Medir la adecuación del rendimiento de utilidad sobre la inversión y
2. Medir secundariamente, tanto la utilidad como el capital contable.

Ventas netas a activos fijos.

Se mide la eficiencia con que la empresa utiliza sus inversiones en terrenos, planta, equipo, mobiliario, instalaciones. Además mide secundariamente la adecuación del volumen de ventas. Una razón alta suele indicar rentas de propiedades y equipos.

Fórmula :
$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{VALOR EN LIBROS DE ACTIVOS FIJOS}} = X \text{ factor}$$

Esta razón resulta indispensable para obtener un entendimiento total del Estado Financiero de una compañía; sin esta medida secundaria las conclusiones sobre la adecuación de los activos fijos tendrían que basarse en un sólo criterio (activos fijos a capital contable).

Como los activos se adquieren para promover los progresos de una compañía por medio de aumentos en la producción o los servicios o reducciones en los costos o ambas cosas, la utilización de estos activos debe medirse con referencia a la actividad de ventas.

En general, un valor alto de la razón, refleja una utilización eficiente del dinero invertido en la planta y otros activos productivos o de capital.

Ventas netas a capital de trabajo.

Mide las exigencias sobre el capital de trabajo para apoyar el volumen de ventas de un negocio. El principio de que el volumen de ventas de una compañía requiere de - - cierto monto de capital de trabajo es sensato. Al elevarse el nivel de ventas en relación con el capital de trabajo existente, aumentan las dificultades que experimenta la empresa para satisfacer a sus acreedores comerciales y bancarios, sin dejar de cumplir con sus obligaciones de nómina, impuestos y otras de tipo regular. En los casos que la razón presente valores altos, indica de manera clara - deficiencias en el capital de trabajo.

Fórmula:

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}} = X \text{ factor}$$

Esta razón tiene el carácter de beneficio gratuito, - debido a que produce poca información nueva sobre la adecuación de las ventas, pues éstas pueden medir en contraste con :

1. Capital contable.
2. Utilidad neta.
3. Activos fijos.
4. Cuentas por cobrar.
5. Inventarios.

Del mismo modo, el capital de trabajo se evalúa y examina a conciencia por medio de :

1. Deuda a largo plazo.
2. Inventarios.
3. Cuentas por cobrar.
4. Razón circulante.

Sin embargo, a pesar de la tendencia de esta razón a - confirmar más que a descubrir, es un instrumento de par ticular valor, porque como medida simultánea de las ven tas y del capital de trabajo, sirve para acentuar la ne cesidad de fondos de operación como apoyo en la consecu ción del objetivo de ventas de la compañía.

CAPITULO V

PLANEACION FINANCIERA

La administración financiera busca, a través de la obtención y utilización de los recursos económicos, maximizar el valor de la empresa. Este concepto parte de muchos hechos (recursos, obligaciones y resultados obtenidos), supuestos (posibles fuentes de recursos y utilización de los mismos) y, resultados deseados (normalmente nivel de utilidades).

El realizar un análisis detallado de lo que es planeación financiera, implicaría un estudio completo de lo que es administración de recursos financieros. Como el objetivo de este seminario de investigación es comprender lo que la información financiera brinda a la administración, únicamente analizaré los siguientes puntos :

- . Punto de equilibrio.
- . Apalancamiento operativo.
- . Apalancamiento financiero.
- . Apalancamiento total.

V.I PUNTO DE EQUILIBRIO.

Definido en términos sencillos, las utilidades son la diferencia entre los ingresos y los costos y gastos. El Estado de Resultados indica las utilidades o ganancias obtenidas que han sido producidas a partir de un volumen concreto de ventas en un período de tiempo de-

terminado.

"Si los costos cambiaren en proporción a las utilidades ó si éstas, en relación a los costos ó a los ingresos se modificasen; la anatomía de las utilidades resultaría innecesaria".(14)

No todos los costos cambian al mismo ritmo y del mismo modo. Ni tampoco cada elemento del costo es afectado por la misma causa y del mismo modo. Es decir, el costo de la mano de obra, no tiene repercusiones sobre la depreciación de una máquina; el volumen de producción ó venta es factor cambiante del costo de la mano de obra. Pero los gastos de depreciación continúan desarrollándose con el tiempo. En cambio, la mano de obra es un costo de volumen de producción que varía en determinada proporción con el tiempo. Se trata de un costo variable, mientras que la depreciación es un costo fijo con el tiempo ó costo del período.

Cuando se examina el comportamiento de los costos y el modo en que éstos varían y las utilidades con el volumen de ventas, a fin de que la Dirección de la empresa pueda analizar ciertos pronósticos para la planificación de

14) G. Velázquez Mastretta, A. Castro Martínez, C. Nolasco Gutiérrez. Técnicas de Administración de la Producción, Ed. Limusa Méx., 1983, P. 109.

las utilidades, se puede utilizar una técnica que se llama: Análisis de costos-volumen-utilidades. Surge entonces el llamado Sistema de Equilibrio, más que como utilidad marginal de esta técnica, como instrumento fundamental para la planeación de las utilidades, toma de decisiones y resolución de problemas.

"El análisis del punto de equilibrio (PE), es un método - que proporciona a los empresarios una comprensión rápida de las relaciones inherentes del ingreso sobre las ventas, costos y utilidad y los diferentes volúmenes de producción y ventas".(15)

"El análisis del punto de equilibrio es la integración del sistema de costeo directo con el álgebra para efectos de planeación".(16). Se utiliza el costeo directo, ya que se hace una separación entre los costos fijos y los variables y se utiliza el álgebra porque a través de la ecuación general de la recta " $y=m x+b$ ", se van a determinar fundamentalmente cantidades a vender, para no ganar ni perder - que es en esencia lo que el análisis del punto de equilibrio busca; asimismo, busca planear los volúmenes de ventas para obtener utilidades o precios de venta en mercados imperfectos donde se trabaja con algún volumen de venta dado, para obtener también determinadas utilidades.

(15) G. Velázquez Mastretta, Op. Cit. P.113.

(16) Villegas H. Eduardo, Op. Cit. P.102.

Para desarrollar el análisis del punto de equilibrio, se utilizan ecuaciones simultáneas, donde una de ellas es la ecuación de ventas. En el caso general la ecuación de ventas será la ordenada al origen 0, dado que si no se vende ninguna unidad, el importe de las ventas va a ser CERO y la pendiente será el precio. La ecuación general para ventas es :

$$V = P \cdot Q$$

Donde :

v = ventas.

P = precio del artículo.

Q = cantidad de unidades.

En el caso de los costos se considera a los costos fijos como la ordenada al origen, pues haya o no ventas, incurrir en estos costos. Los costos variables se convierten en la pendiente de la recta, pues conforme aumentan las ventas de los artículos, éstos aumentarán también. La ecuación de los costos totales se convierte entonces en:

$$CT = CF + CV \cdot Q$$

Donde :

CT = costos totales

CF = costos fijos

CV = costos variables

Q = cantidad de unidades a venderse.

En la ecuación de costo total es parte de la premisa de que existe cierta capacidad de producción con ciertos - costos fijos, si la producción sobrepasa ese volumen, los costos fijos sí aumentan.

El análisis del punto de equilibrio, parte de la premisa de que las ventas deben ser iguales a los costos para no ganar ni perder, es decir, teniendo una utilidad CERO.

En forma de ecuación :

$$V = CT$$

$$*U = V - CT = 0$$

*U = utilidad antes de impuestos.

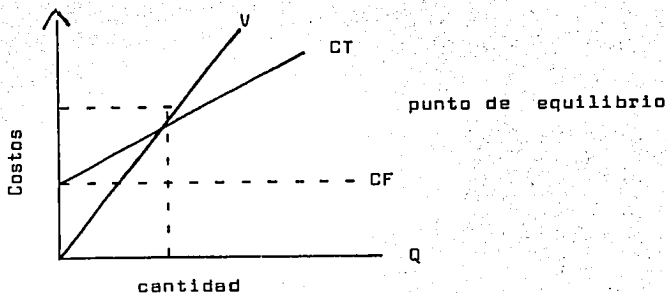
Sustituyendo en la ecuación de los costos totales el valor de ventas por el costo total (CT), la ecuación queda:

$$P \cdot Q = CF + CV \cdot Q$$

Despejando la cantidad (Q), queda :

$$Q = \frac{CF}{P - CV}$$

En forma gráfica, el modelo de punto de equilibrio se expresa en la siguiente figura:



$$V = P \cdot Q$$

$$CT = V$$

$$V = CF + CV \cdot Q$$

$$P \cdot Q = CF + CV \cdot Q$$

ahora si $V = 0$ entonces $U = 0$

$$U = P \cdot Q - (CF + CV \cdot Q)$$

$$U = P \cdot Q - CF - CV \cdot Q$$

$$(1) \quad U = CF = P \cdot Q - CV \cdot Q$$

FACTORIZANDO:

$$CF = Q (P - CV)$$

PARA DESPEJAR Q :

$$\frac{CF}{Q} = P - CV$$

(1) $CF = U$ porque si la utilidad es cero, debo absorber los costos fijos dados que no importa el volumen de producción.

Siempre los tendré.

INVERSA DE LA ECUACION ANTERIOR:

$$Q = \frac{CF}{P-CV}$$

Para ejemplificar la utilización de las ecuaciones anteriores, se presenta el siguiente ejemplo :

La empresa M.yA., tiene costos fijos por \$100,000.00, que sirven para producir hasta 1'000,000 de lápices que tienen costos variables de \$1.00 y se venden a un precio unitario de \$5.00 ¿Cuál es la cantidad de lápices que hay que producir para trabajar en punto de equilibrio?, ¿Cuáles son los importes de costos totales y ventas?

Para contestar a estas interrogantes, basta substituir - los costos en las fórmulas analizadas con anterioridad :

Cantidad a producir :

$$Q = \frac{100,000}{5.00 - 1.00} = 25,000 \text{ unidades}$$

Importe de las ventas :

$$V = 5 (25,000) = \$ 125,000.00$$

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Importe de los costos :

$$CT = 100,000 + 1 (25,000.00) = \$ 125,000.00$$

Como ya mencionó, el análisis del punto de equilibrio .

se utiliza para planear volúmenes de venta para obtener determinadas utilidades predeterminadas y la fórmula general parte de que la utilidad es la diferencia entre - las ventas y los costos totales.

Para ejemplificar su utilización se usan los datos de la empresa M. y A., pero buscando la cantidad a vender y los importes de las ventas y de costos con una utilidad deseada de \$ 100,000.00 :

Cantidad a vender :

$$Q = \frac{100,000 + 100,000}{5.00 - 1.00} = 50,000 \text{ unidades}$$

Importe de ventas :

$$V = 5 (50,000) = \$ 250,000.00$$

Importe de costos :

$$CT = 100,000 + (50,000) = \$ 150,000.00$$

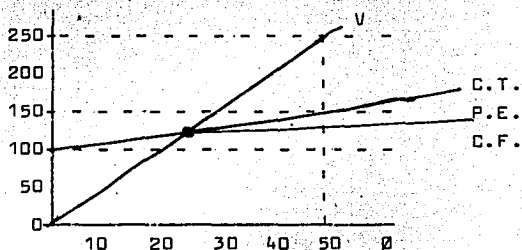
Utilidad :

ventas	\$ 250,000.00
- costos totales	<u>150,000.00</u>
Utilidad	\$ 100,000.00

Para hacer la representación gráfica del modelo de pun-

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

to de equilibrio en el eje de las (X), se grafican las cantidades (Q) y en el eje de las (Y) los importes de ventas y costos. Se acostumbra señalar una recta paralela al eje de las (X), indicando que cualquiera de esos volúmenes de venta los costos fijos son constantes como se representa en la siguiente figura :



Es importante hacer notar que las diferencias entre las curvas de ventas (V) y costos (C.T.) del punto de equilibrio hacia la izquierda se representan pérdidas y del punto de equilibrio hacia la derecha, utilidades.

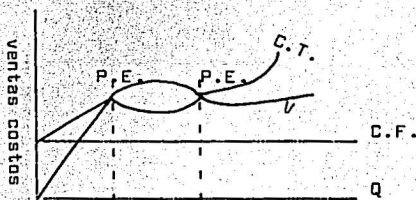
En los mercados imperfectos, el modelo de punto de equilibrio ya no considera el volumen de ventas como la variable a buscar, sino el precio al que deben vender un determinado producto para obtener determinado importe de utilidades. Despejando la variable precio (P), del modelo de punto de equilibrio con utilidades, se obtiene la siguiente ecuación :

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

$$P = \frac{U + C.F. + C.v.Q}{Q} = \frac{100,000 + 100,000 + 1(25,000)}{25,000} = \$ 9.00$$

Hasta este punto se ha hablado de las bondades del modelo de punto de equilibrio, sin embargo, como todo en esta vida, también tiene desventajas o limitaciones, podemos mencionar las siguientes :

- A) Considera precios de venta y costos variables (fijos), sin tomar en cuenta el volúmen de producción. Esta desventaja se puede subsanar considerando curvas que se asemejan más a la realidad económica y a través de las cuales puede haber más de un punto de equilibrio. Ver la siguiente gráfica :



- B) Considera un solo producto. Cuando se utiliza en más de un producto, deberá elaborarse un modelo para cada producto.
- C) Se olvide de considerar los costos semifijos.

Aún frente a estas limitaciones, el modelo del punto de

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

equilibrio es una herramienta muy útil en la planeación.

V.2 APALANCAMIENTO OPERATIVO.

En términos financieros puede definirse como la "utilización de un activo o fondos por los cuales la empresa paga un costo fijo"(17). Consistente en esta definición el grado de apalancamiento operativo es "el porcentaje de cambio en unidades vendidas" (18). Una manera más fácil de definir el grado de apalancamiento operativo, consiste en señalarlo como un factor que multiplicado por un porcentaje de cambio en ventas, brinda un porcentaje de cambio en utilidad antes de intereses e impuestos. La forma de obtener el grado de apalancamiento operativo - (GAO), es la siguiente :

$$\frac{\text{Contribución marginal}}{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos.}} = \frac{\text{Ventas netas-Costos variables}}{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos.}}$$

Dentro de los supuestos básicos del Grado de Apalancamiento Operativo, está el considerar determinado nivel de costos fijos como invariables. Para comprender su utilización se presenta el siguiente ejemplo :

- (17) Van Horne, James C., Financial management And Policy, Prentice Hall, Inc., 4a.Ed. Englewood Cliffs.N.J. 1977 P. 718
- (18) Brigham, Eugene F. y Pappas, James,L., Managenal Economics. The Dryden Press, Inc.Hinsdale, Illinois, 1972, P. 227.

La empresa G.A.O., S. A., desea saber en qué porcentaje aumentará su utilidad antes de intereses, si sus ventas aumentan en un 10%, teniendo como base el siguiente estado de resultados :

Ventas	\$ 100
Costos variables	<u>60</u>
Contribución marginal	\$ 40
Costos fijos	<u>20</u>
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 20
	====

$$\text{Solución : G.A.O.} = \frac{40}{20} = 2$$

% de incremento en utilidad antes de impuestos e intereses : $2 (10\%) = 20\%$

Comprobación :

	cifras base	cifras con incremento en ventas.
Ventas	\$ 100	\$ 110
Costos variables	<u>60</u>	<u>66</u>
Contribución marginal	40	44
Costos fijos	<u>20</u>	<u>20</u>
Utilidad antes de intereses e impuestos. \$	20	\$ 24
	===	===

La diferencia en utilidad antes de impuestos e intereses (4), equivale a un 20% sobre la cifra base (20).

V.3 APALANCAMIENTO FINANCIERO.

"El apalancamiento financiero se define como la capacidad de la empresa para utilizar sus cargos fijos financieros para incrementar los efectos de cambios en utilidades antes de intereses e impuestos sobre las ganancias por acción (19).

Esta definición se refiere básicamente a maximizar el rendimiento del capital propio a través de una adecuada utilización de pasivos, por lo que el apalancamiento financiero se relaciona con el pago de intereses y su efecto en la utilidad neta. Para medir los cambios en la utilidad antes de intereses e impuestos, se utiliza el grado de apalancamiento financiero.

El grado de apalancamiento financiero (GAF), es un factor que multiplicado por el porcentaje de cambio de utilidad antes de impuestos e intereses, brinda el porcentaje de cambio en la utilidad neta.

(19) Gitman, Lawrence J. Fundamentos de Administración Financiera, Haola, S.A. de C.V., 1a. edición, 1978, México. P. 93

Dentro de los supuestos de grado de apalancamiento financiero (GAF), está el considerar intereses fijos, lo mismo que una tasa constante de impuestos. La forma de obtener el grado de apalancamiento financiero (GAF), es la siguiente :

$$\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Utilidad gravable}}$$

Para comprender su utilización, se presenta el siguiente ejemplo :

La empresa G.A.F., S.A., desea saber en qué porcentaje aumentaría su utilidad si su ganancia actual antes de intereses e impuestos aumenta en un 20%, partiendo de la siguiente información:

Utilidad antes de imp. e int.	\$ 20
Intereses	<u>10</u>
Utilidad gravable	\$ 10
Impuestos *	<u>5</u>
Utilidad neta	\$ 5
	=====

Resolución : $GAF = \frac{20}{10} = 2$

% de incremento en utilidad gravable : $2(.20)=40\%$

* Se considera teóricamente una tasa del 50%.

Comprobación :

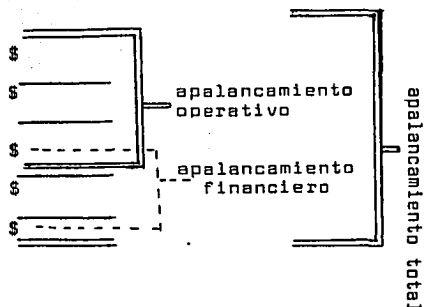
	Cifras base	Cifras con incremento de util. antes de int.e impmts.
Utilidad antes de imp. e intereses	\$ 20	\$ 24
Intereses	<u>10</u>	<u>10</u>
Utilidad gravable	\$ 10	\$ 14
Impuestos	<u>5</u>	<u>7</u>
Utilidad neta	\$ 5	\$ 7
	=====	=====

La diferencia de 2 en la utilidad neta, equivale a un 40% sobre la cifra base de 5.

V.4 APALANCAMIENTO TOTAL.

Hasta este punto he descrito el grado de apalancamiento operativo y el grado de apalancamiento financiero. El grado de apalancamiento operativo mide los cambios que generan las alteraciones en ventas netas, sobre la utilidad en operación (utilidad antes de intereses e impuestos). El grado de apalancamiento financiero mide los cambios que generan alteraciones en utilidad de operación, sobre la utilidad neta. Estas dos herramientas dividen a un Estado de Resultados en dos partes como se puede observar en la siguiente figura :

Ventas netas
 Costos variables
 Contribución marginal
 Costos fijos
 Utilidad antes de im-
 puestas e intereses
 Intereses
 Utilidad antes de imp.
 Impuestos *
 Utilidad neta



* incluye I.S.R. y P.T.U.

Pero además de estos modelos, existe otro que mide el resultado de alguna modificación en ventas, en la utilidad neta; este modelo se conoce como Grado de Apalancamiento Total (GAT).

El grado de apalancamiento total (GAT), es un factor que multiplicado por un porcentaje de cambio en ventas, brinda el porcentaje de cambio en la utilidad neta, sobre cifras base. Se obtiene de la multiplicación del grado de apalancamiento operativo por el grado de apalancamiento financiero.

$$\text{GAT} = \text{GAO} \times \text{GAF} = \frac{\text{Contribución Marginal}}{\text{Ut. antes de intereses e impuestos}} \times \frac{\text{Ut. antes de ints. e impuestos}}{\text{Ut. antes de imp. e impuestos}}$$

$$\text{GAT} = \frac{\text{Contribución Marginal}}{\text{Ut. antes de impuestos}}$$

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

El modelo de grado de apalancamiento total, parte de los siguientes supuestos :

1. Costos fijos constantes.
2. Costos variables fijos (por unidad).
3. Costos por intereses fijos.
4. Tasa impositiva constante.

Con base en estos supuestos, el apalancamiento total busca la mejor utilización de los costos fijos de la administración y depreciación (apalancamiento operativo) y de los intereses por capital ajeno (apalancamiento financiero).

Para entender su utilización se plantea el siguiente ejemplo :

La empresa G.A.T., S.A., desea conocer en qué porcentaje se modificaría su utilidad neta, si sus ventas netas se ven disminuidas en un 10%, partiendo de los siguientes datos .:

Ventas	\$	100
Costos variables		<u>60</u>
Contribución marg.		40
Gastos fijos		<u>20</u>
Utilidad en operac.		20

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Intereses	<u>10</u>
Ut. gravable	10
Impuestos	<u>5</u>
Utilidad neta \$	5
	==

Solución : $GAT = \frac{40}{10} = 4$

% de incremento en utilidad neta : $4 (.10) = 40\%$.

Comprobación :

	Cifras base	Decremento del 10% en ventas
Ventas	\$ 100.	\$ 90
Costos variables	<u>60</u>	<u>54</u>
Contribución marginal	\$ 40	\$ 36
Costos fijos	<u>20</u>	<u>20</u>
Utilidad en operación	\$ 20	\$ 16
Intereses	<u>10</u>	<u>10</u>
Utilidad gravable	\$ 10	\$ 6
Impuestos	<u>5</u>	<u>3</u>
Utilidad neta	\$ 5	\$ 3
	===	===

La variación en utilidad neta (2), equivale a un 40% de la cifra base (5).

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

C O N C L U S I O N E S

1. Las pequeñas y medianas empresas atraviesan por múltiples problemas y es por ello que se hace necesario analizar y manejar situaciones asociadas con : - objetivos, políticas, estrategias, administración, organización y operación de estos entes económicos.
2. Para poder ayudar a una pequeña o mediana empresa deben tenerse presentes los factores en que se basa la operación de tales negocios, principalmente su integración familiar y el uso de financiamiento proveniente de recursos propios, para poder desarrollar destrezas administrativas que desconocen los dirigentes o propietarios.
3. Parte de la bondad de las decisiones administrativas depende, por supuesto, de los datos que se reflejan en los Estados Financieros. Pero solos no expresan realmente las necesidades de información que requiere la gerencia de cualquier entidad para una adecuada toma de decisiones o resolución de problemas.
4. Son importantes los análisis que se hacen a los Estados Financieros porque significan una medida cualitativa, demostrando con precisión la forma en que se relacionan los rubros de dichos estados y a su vez miden la

eficiencia (deficiencia) de una empresa, al ser interpretados en forma adecuada.

5. La planeación financiera en pequeñas y medianas empresas es de vital importancia porque les brindará la pauta para optimizar sus recursos y, en su caso, conocer y programar ciertos tipos de financiamiento externo para el logro de los objetivos de su empresa.
6. En las pequeñas y medianas empresas el punto de equilibrio es una herramienta útil para conocer entre otros, el precio y/o la cantidad de artículos a vender. Sin embargo, estas empresas cuentan con ciertas limitantes (capacidad instalada, amplia competencia), lo que las hace adecuar sus costos variables y satisfacer de esta manera su punto de equilibrio.
7. Una vez que las pequeñas y medianas empresas comprendan la importancia de la planeación financiera, el apalancamiento les brindará los elementos necesarios para determinar hasta qué punto pueden allegarse de recursos sin poner en peligro su patrimonio.

B I B L I O G R A F I A

- Brigham, Eugene F. y Pappas, James. Managerial Economics. The Dryden Press, Inc. Hinsdale, Illinois. 1972.
- Duncker F. Peter. La Gerencia de Empresas. Ed. Sudamericana. Buenos Aires. 1978.
- Dutilly, Roberto y Fiol Michel. Desarrollo Moderno de la Contabilidad y Control de Costos. Ed. Trillas. México 1974.
- Gitman Lawrence J. Fundamentos de Administración Financiera. Ed. Harla, S.A. de C.V. México 1978.
- Instituto Mexicano del Petróleo. Subdirección de Estudios Económicos y Planeación Industrial. Manual para análisis e interpretación de Estados Financieros de la Industria petrolera. México 1977.
- Miller, Donald E. Interpretación correcta de Estados Financieros. Ed. Técnica, S. A., México. 1982.
- Niño Alvarez, Raúl. Contabilidad Intermedia II. Ed. Trillas. México. 1980.
- Ramírez Padilla, David N. Contabilidad para Ejecutivos. Seminario Coparmex. Cd. Julio 1984.
- Rosales Dropeza, Ricardo. Un Enfoque Administrativo para la Contabilidad. Madrid, 1975.
- Torres Tovar, Juan Carlos. Contabilidad I. Introducción a la Contabilidad. Ed. Diana. México, 1980.
- Van Horne, James C. Financial Management and Policy. - Prentice - Hall, Inc., Englewood, Cliffs. New Jersey 1977.
- Velázquez Mastretta, G., Castro Martínez A. y Nolasco Gutiérrez, C. Técnicas de Administración de la Producción - Ed. Limusa. México 1983.
- Villegas H. Eduardo. La Información Financiera en la Administración. Ed. Laro. México, 1982.
- Weston y Brigham. Administración Financiera de Empresas. Ed. Nueva Interamericana. México 1983.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Boletín - A-1. Principios de Contabilidad. México 1982.

Fondo de Garantía a la Industria. Características de la Industria pequeña y mediana en México. Cd. 1983.

Periódico Excelsior. 24-X-84. Art. "Se desplomó 66.4% - el financiamiento a la pequeña industria. Contreras Salcedo, Jaime.

Programa de Apoyo a la Industria. Conectando los instrumentos efectivos para el impulso de su empresa. NAFINSA. Cd. 1983.

Revista México Industrial. Cd. Septiembre 1982.