

Unidad 7

- Métodos de Análisis y Medidas Previas al Análisis de Estados Financieros

Métodos de Análisis y Medidas Previas al Análisis de Estados Financieros

VALOR DE LOS MÉTODOS DE ANÁLISIS

La comparación -base y antecedente del ejercicio de la razón discursiva- es un procedimiento de aplicación general embebido en la técnica del análisis de los estados financieros. Para efectuar la comparación de las cifras de los negocios, esta disciplina pocas veces exige el uso de instrumentos de análisis complicados; los más simples satisfacen las necesidades utilitarias de los negocios.

Los analizadores de valores fueron los primeros en explorar y emplear la técnica del análisis de los estados financieros. En los Estados Unidos de Norteamérica, en 1900, se publica un libro que contiene la aplicación de esta técnica al análisis de los valores de ferrocarriles. Alexander Wall publica en el boletín perteneciente a marzo de 1919 de la "Federal Reserve", un artículo concerniente a las posibilidades de emplear el análisis de estados financieros para fines de crédito. En México, en octubre de 1925, el Lic. y C.P. Sealtiel Alatraste explora sobre la materia en general en su trabajo titulado *Análisis e Interpretación de los Estados Financieros*. Esta técnica, por su aspecto numérico y la forma simplista de presentar los resultados, con frecuencia se la considera como una fórmula infalible para establecer juicios generales sobre política financiera, política administrativa en general, valores, crédito, etcétera; pero si la experiencia es desfavorable se la abandona y considera como una disciplina académica sin utilidad práctica.

El fin del análisis de los estados financieros es simplificar las cifras financieras para facilitar la interpretación de su significado y el de sus relaciones.

Su empleo en forma apropiada, con juicio y precaución, en combinación con la información de otras fuentes sobre los negocios, hace posible el mejoramiento de las predicciones y norma la política administrativa sobre bases técnicas y con conocimiento de causa; ayuda a establecer juicios útiles sobre los mismos para fines de auditoría, fiscales, de crédito, compra de valores, etcétera.

"Método"¹ viene de las radicales griegas: "meta", hacia y "odos", camino. Camino

¹ La palabra método significa "seguir un camino" o "camino que lleva a algún sitio". Para la filosofía método es persecución, es decir, investigación "pero con un plan prefijado y con unas reglas

a seguir hacia la obtención del conocimiento como fin. Los métodos de análisis son un medio y no un fin, son simplemente caminos para medir y comparar hechos. Pueden proporcionar indicios, provocar insinuaciones y sugerencias; poner de manifiesto hechos y tendencias que de otra manera quedarían ocultos. Los hechos, medios, ponderados y comparados con otros hechos, constituyen la base de los juicios comerciales.

Los métodos de análisis pueden ser empleados en la dirección de un negocio para ampliar el conocimiento que la administración debe tener del mismo, con el fin de hacer más eficaz el control de las operaciones.

Los métodos de análisis no son instrumentos que puedan sustituir al pensamiento ni a la experiencia acumulada, porque ésta es la que afina métodos. Sin embargo, por perfecto que sea un método no puede ocupar el lugar del juicio. El método es un auxiliar, no un sustituto de las cualidades humanas sobre las cuales descansa la corrección y profundidad de la interpretación de las cifras.

Ningún método de análisis puede dar una respuesta definitiva, más bien sugiere preguntas que están gobernadas por el criterio, que sirven de guía a la interpretación de las cifras. La interpretación no puede hacerse con exactitud matemática; debe ser inquisitiva, sugerente y apreciativa, más bien que exacta y precisa. Los métodos de análisis, como instrumento de trabajo, exigen inteligente uso de la interpretación de los resultados que se obtengan de su aplicación.

El valor de los métodos de análisis radica en la información que suministren para ayudar a hacer correctas y definidas decisiones, que no se hacen sin aquélla; en su estímulo para provocar preguntas referentes a los diversos aspectos de los negocios, así como de la orientación hacia la determinación de las causas o de la relación de dependencia de los hechos y tendencias.

INTERPRETACIÓN DE LAS CIFRAS

La meta del estudio de las cifras de los negocios es la determinación de las causas de hechos y tendencias del pasado y del presente; de preferencia lo referente a los hechos y tendencias perjudiciales a la empresa, con objeto de poder derivar explicaciones relativas a la actuación de tales causas en la marcha del negocio, a fin de eliminar las de efectos desfavorables y fomentar aquellas que los tengan favorables. Por tanto, los primeros pasos para eliminar las deficiencias y promover las posibilidades que puedan advertirse, consisten en el análisis e interpretación de las causas que hayan dado origen a tales deficiencias. Sin la interpretación, el conocimiento que se tenga de las deficiencias será meramente exterior y descriptivo; se llegará a decir que

determinadas". Herman Heller. Teoría del Estado. Fondo de Cultura Económica. México, p. 23. En el Análisis de los Estados Financieros, el método es un camino hacia el conocimiento financiero. Para desentrañar el complejo contenido de los Estados Financieros, es necesario el empleo de varios caminos que precisen el objeto de conocimiento que son los hechos financieros y las relaciones entre los mismos. Conocer las relaciones existentes constituye un conocimiento útil para una dirección eficiente.

las cosas son así; mas no, por qué son así.

Es necesario que las decisiones que tomen los interesados en un negocio, en especial los administradores, se funden en una apropiada interpretación que se haya llevado hasta estos límites, y no en la expresión sintomática de los problemas de los negocios; ya que en este último caso se aplicarían paliativos, y éstos harán menos molesto un mal pero no detendrán su evolución.

La interpretación inteligente depende del estudio de las causas fundamentales del desequilibrio y de la oportunidad de la determinación y explicación de la razón de ser de su existencia.

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

BASE DEL ANÁLISIS

Antes de desarrollar el proceso analítico es indispensable cerciorarse de la corrección de la forma y el contenido de los estados financieros. Cinco son los requisitos básicos de la corrección:

1. Los estados financieros han sido preparados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados.² Sólo así es correcta y por lo mismo útil la comparación entre estados financieros de diversos negocios;
2. Que dichos principios se aplicaron sobre bases uniformes a las de ejercicios anteriores. La falta de uniformidad en la aplicación de los principios de contabilidad anula la utilidad de los estados financieros para fines comparativos y reduce la posibilidad de interpretarlos. El contador público tendrá que comprobar que la administración de la compañía aplicó consistentemente principios de contabilidad generalmente aceptados en la preparación de los estados financieros, a pesar de no mencionarlo expresamente en el dictamen, para cumplir con las normas de auditoría.

La consistencia en aplicación de principios de contabilidad tiene por objeto cubrir el aspecto informativo de la comparabilidad de las cifras en los estados financieros que acompañan al dictamen del contador público. Como sucede con cualquier otro asunto relativo a la adecuada revelación dentro de los estados financieros, si el contador público no hace mención alguna expresa, se infiere que los principios de contabilidad fueron aplicados consistentemente;³

² Se recomienda consultar, con extraordinario provecho, los Boletines de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

³ Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Normas y Procedimientos de Auditoría, Boletín H-01,

3. La opinión del auditor no contiene salvedades. En su caso, las salvedades y sus efectos sobre los estados financieros están expresadas con claridad y precisión;
4. Se dispone de notas aclaratorias a los estados financieros, si las hay; y
5. Los hechos posteriores a la fecha del balance y hasta la fecha de la opinión del auditor fueron examinados y están descritos con claridad y precisión. Es trascendental la influencia de estos hechos en la interpretación de los estados financieros: emisión de obligaciones, aumento o reducción de capital, fusión, siniestros, cambio de administración, huelga, cambios en el contrato colectivo de trabajo, en las concesiones, en los impuestos y en el seguro social, constituyen buenos ejemplos de tales hechos.⁴

BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS

En la presente obra se han tratado de exponer los lineamientos generales de los métodos de análisis de los estados financieros; sin embargo, para su desarrollo se eligieron el balance general y el estado de resultados, por constituir la información básica para las diversas partes interesadas en una empresa.

RAZÓN DEL MÉTODO

El objetivo del análisis de los estados financieros es auxiliar a las diversas partes interesadas en una empresa, en el conocimiento correcto de la situación o desenvolvimiento de un elemento.

En una empresa existen múltiples elementos favorables y desfavorables; pero de ellos, los que en primer término les importa conocer a las partes interesadas en ella para juzgar de su buen éxito o encauzarla hacia él, son los elementos desfavorables, porque de su existencia e intensidad depende el fracaso del negocio, así como los daños y perjuicios que las repercusiones de tal fracaso causen en su patrimonio.

La materia objeto de los siguientes capítulos se basa en la anterior consideración; pero por razones de orden, de tales elementos desfavorables, se expondrán en primer lugar los referentes a la situación financiera, la cual expresa el balance, y en segundo lugar los referentes a su rentabilidad, la cual expresa el estado de pérdidas y ganancias.⁵

1991.

⁴ *Ibidem*, Boletín, 5230, 1994.

⁵ *Sin el análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias no se debería dar una opinión sobre la situación financiera de una empresa. Un hombre puede verse en apariencia bien, en una fecha cualquiera; y sin embargo ir camino a la tumba, por una afección incurable que meses atrás ha comenzado a mermar su peso y defensas. Y éste es el caso de empresas que, teniendo un balance satisfactorio, sus resultados negativos concluirán con ellas. Cuántas veces es preferible un negocio cuyo balance, en su parte estática acusa debilidad; pero que en su dinámica revisada al amparo del detalle que ofrece el Estado de*

1. Elementos desfavorables de situación financiera:

- a) *Exceso de inversión en saldos de clientes.*
- b) *Exceso de inversión en inventarios.*
- c) *Exceso de inversión en activo fijo.* d) *Capital insuficiente.*

2. Elementos desfavorables de operación:

- a) *Ventas insuficientes.*
- b) *Excesivo costo de ventas.*
- c) *Excesivo costo de distribución.*
- d) *Inadecuada distribución de utilidades.*

MÉTODOS DE ANÁLISIS

Las funciones mecánicas o propósitos primarios de los métodos de análisis de los estados financieros son: (1) simplificar las cifras y sus relaciones; y (2) hacer factible las comparaciones.

Simplificar las cifras y sus relaciones es el primer paso que debe darse para facilitar la comprensión de su importancia y significado. La simplificación cambia la forma de expresión de las cifras y de sus relaciones, pero no su valor.

Dos son las clases de comparaciones: (1) comparaciones verticales; y (2) comparaciones horizontales. Son comparaciones verticales las que se hacen entre el conjunto de estados financieros pertenecientes a un mismo periodo; y son comparaciones horizontales las que se hacen entre los estados financieros pertenecientes a varios periodos.

En las comparaciones verticales el factor tiempo se considera incidentalmente y sólo como un elemento de juicio, debido a que en las comparaciones verticales se trata de obtener la magnitud de las cifras y de sus relaciones.

En las comparaciones horizontales la consideración y debida ponderación del tiempo tiene capital importancia, porque el tiempo es la condición de los cambios; y como con las comparaciones históricas lo que se desea mostrar son los cambios, y éstos se efectúan progresivamente en el transcurso del tiempo, habrá necesidad de referirlos a fechas.

La simplificación y la comparación de las cifras y de sus relaciones se hace mediante la aplicación de los métodos estadísticos; pero de estos métodos, generalmente se emplean las más simples, por satisfacer las necesidades utilitarias de los negocios.

La enumeración que se hace es enunciativa y no limitativa, de los métodos de análisis que con frecuencia se emplean para el estudio de los estados financieros; pero no son todos los que se utilizan para el examen de las cifras de los negocios:

1. Métodos de análisis vertical:

- a) *Método de reducción de estados financieros a por cientos.*
- b) *Método de razones simples.*
- c) *Método de razones estándar.*

2. Métodos de análisis horizontal:

- a) *Método de aumentos y disminuciones.*
- b) *Método de tendencias.*
- c) *Método de control del presupuesto.*

MEDIDAS PREVIAS AL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Antes de analizar los estados financieros, es necesario someterlos a ciertas reglas de carácter general y especial. Las reglas de carácter general son aplicables a todos los estados financieros, por ejemplo:

I. REGLAS GENERALES:

- a) Eliminación de centavos y cierre de cifras, suprimiendo los centavos de las cifras que aparezcan en los estados cerrando las mismas a decenas, centenas o miles según la magnitud de la empresa, observando en que si la cifra a cerrar es superior a cinco se eleva a la unidad superior y si es menor de cinco a la inferior, por ejemplo:

Cifra real	\$ 5,138,69318
Cifra modificada	\$ 5,138,700

Ahora bien, puede suceder que al terminar la eliminación de cifras, resulte una diferencia que de ser importante, se anotará a fin de cuadrar sumas con el nombre de Conciliación por Análisis.

- b) En ocasiones, es factible agrupar ciertas cuentas de naturaleza similar bajo un mismo título genérico, por ejemplo:

- Almacén de materiales.
- Almacén de productos en proceso.
- Almacén de productos terminados.

Se pueden agrupar en "Inventarios"

II. REGLAS ESPECIALES

a) El análisis a que se sujete el **Balance General** podrá ser sobre la clasificación y reclasificación que desee el analista, por ejemplo:

1. Activo disponible.
 2. Activo Circulante.
 3. Inmuebles, planta y equipo.
 4. Pagos y gastos anticipados.
 5. Pasivo a corto plazo o Circulante.
 6. Pasivo a largo plazo o Fijo.
 7. Inversión de los accionistas.
 8. Utilidades o resultados por aplicar.
1. **Activo Disponible.** Sólo incluirá existencias en caja y bancos. Las inversiones en valores se incluirán siempre y cuando se trate de valores que no tengan ninguna limitación para su convertibilidad inmediata, así como las cuentas de cheques en moneda extranjera.
 2. **Activo Circulante.** Incluirá aquellos valores que contribuyan en forma directa a que la empresa realice las operaciones que constituyen su actividad o giro; las inversiones temporales a corto plazo. los saldos de clientes por operaciones ajenas a la empresa, así como las cuentas de deudores diversos, deberán ser segregadas.
 3. **Inmuebles, planta y equipo.** Se incluirán aquellas inversiones a largo plazo necesaria para que los valores del Activo Circulante puedan realizar su ciclo económico. Deberán de ser la representación de la verdadera inversión del Capital propio, ya que no es razonable que al constituirse la empresa, las inversiones a largo plazo provengan de inversiones ajenas en tanto que las propias se destinen a valores circulantes.

También se incluirán las inversiones hechas con fines de control de otras empresas en acciones emitidas por ellas.

Será de vital importancia la **Valuación** de estos Activos, pues pueden prestarse a alteraciones.

Generalmente las **Revaluaciones** de estos Activos, no proceden en materia de análisis, quedando al criterio y sentido común del analista el eliminarlas o no.

Las **Patentes, marcas, nombres, Crédito Mercantil**, etc., se incluirán, siempre

y cuando la empresa las hayan efectivamente pagadas.

4. **Pagos y Gastos Anticipados.** Incluye partidas que no reunieron características que les permitieran formar parte de las secciones anteriores, incluyendo las partidas conocidas como cargos anticipados.
5. **Pasivo a Corto Plazo o Circulante.** Comprenderá todos los Pasivos á cargo de la empresa con vencimiento no superior á un año.
6. **Pasivo a largo plazo o Fijo.** Comprenderá todos los Pasivos á cargo de la empresa con vencimiento superior á un año.
7. **Inversiones de los Accionistas.** Se incluirá el Capital efectivamente aportado por los propietarios, socios, accionistas, cooperativistas, etc.
8. **Utilidades o Resultados por Aplicar.** Mostrará el Superávit o Déficit de la empresa, así como el resultado neto de los ajustes que llevó en pápeles de trabajo el analista de estados financieros.

b) El Estado de Resultados podrá agruparse en los siguientes:

1. *Ventas Netas.*
2. *Costo de Ventas Netas.*
3. *Costos de Distribución.*
 - De Administración.
 - De Venta.
 - Financieros.
4. *Otros Costos y Productos.*
5. *Costos de Adición (Provisiones).*
 - Para el Impuesto sobre la Renta.
 - Para la Participación de Utilidades á trabajadores.

1. **Ventas Netas.** Deberán obtenerse las cifras de ventas totales, devoluciones y rebajas sobre ventas por operaciones normales y propios de la empresa, de tal forma por ejemplo las ventas de Activos Fijos no son operaciones normales.

Deberán detallarse las Ventas de Contado y Crédito; las ventas realizadas por la Matriz y por cada Sucursal; los Precios Unitarios de Venta, á efecto de determinar que una variación de las ventas no necesariamente refleje un aumento en las mismas ya que lo pudo haber aumentado o disminuido el precio de venta y las unidades vendidas.

2. **Costo de Ventas Netas.** Se obtendrá el costo de artículos comprados para su venta que constituyan las operaciones propias de la empresa, excluyéndose cualquier otro tipo de costo. También, se deberá separar por Matriz y por cada Sucursal, etc.
3. **Costos de Distribución.- Administración.** Este capítulo solo mostrará los costos que estén relacionados íntimamente con la actividad de administrar. De Venta, esta sección sólo relacionará costos que estén íntimamente relacionados con la actividad de vender. Financieros, este grupo comprenderá los costos relacionados con la actividad de financiamiento. tales como intereses, cambios, etc.
4. **Otros Costos y Productos.** Agrupará costos y productos que no sean normales en la actividad y desarrollo de la empresa.
5. **Costos de Adición.** Agrupará la **Provisión para el Impuesto sobre la Renta** al Ingreso Global de las Empresas, y la **Provisión para la Participación de Utilidades a Trabajadores.**

c) **El Costo de Producción,** deberá mostrar la **Base de Valuación** de los Inventarios, así como el número de unidades producidas resultando de interés, debido a que en este renglón es donde se presentan con mayor frecuencia irregularidades que puedan modificar las conclusiones del analista. Una diferencia en la base de valuación de los inventarios o una modificación en el sistema de costos, se traduce en una diferencia en los resultados. El número de unidades producidas permitirá conocer si las variaciones en los costos es debido a una modificación en estos o a un aumento en el número de unidades producidas.

III. ESTADOS FINANCIEROS DICTAMINAMOS POR CONTADOR PUBLICO

En ocasiones el analista de estados financieros trabaja con empresas donde es normal que cada ejercicio sea auditado por contador público, en tales circunstancias las conclusiones que emanen de dichos estados financieros dictaminados, serán de mayor veracidad y utilidad para el analista.

A continuación estudiaremos los Métodos y Procedimientos de Análisis, recordando que representa únicamente la primera técnica del analista. debiendo posteriormente aplicar la segunda técnica, es decir, la comparación de estados financieros, aspecto que se deja al sentido común y criterio de cada analista o estudioso.

Cía. La Razón, S.A.
Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 1991
(Cifras en miles de pesos)

Activo		Pasivo	
Caja y bancos	\$ 50	Cuentas por pagar	\$ 100
Cuentas por cobrar	100	Documentos por pagar	100
Documentos por cobrar	150	Acreeedores	<u>100</u>
Inventarios	<u>50</u>		\$ 300 30%
	\$ 350 35%		
Fijo		Fijo	
Terreno	\$ 50	Acreeedor hipotecario	<u>\$ 250</u>
Edificio (neto)	100		\$ 250 25%
Maquinaria y equipo (neto)	200		
Equipo de transporte (neto)	150		
Muebles y enseres (neto)	<u>100</u>		
	\$ 600 60%		
		Capital	
Otro activo		Capital social	\$ 250
Gastos de instalación	\$ 25	Reservas de capital	50
Deudores diversos	<u>25</u>	Utilidad del ejercicio	<u>150</u>
	\$ 50 5%		<u>\$ 450 45%</u>
Suma el activo	<u>\$ 1,000 100%</u>	Suma pasivo y capital	<u>\$ 1,000 100%</u>

Cía. IA Razón, S.A.

Estado de Resultados por el periodo
del 1 de enero al 31 de diciembre de 1991
(Cifras en miles de pesos)

Ventas totales	\$ 76,000	111%
- Rebajas, bonificaciones s/ventas	<u>7,600</u>	<u>11</u>
Ventas netas	\$ 68,400	100%
- Costo de ventas	<u>47,880</u>	<u>70%</u>
Utilidad bruta	\$ 20,520	30%
- Gastos de venta	8,520	13
Gastos de administración	<u>9,000</u>	<u>13</u>
Utilidad de operación	\$ 3,000	4
Otros productos o gastos	<u>1,104</u>	<u>2</u>
Utilidad antes I.S.R. y P.T.U.	\$ 4,104	6
I.S.R. y P.T.U.	<u>2,104</u>	<u>3</u>
Utilidad neta	<u>\$ 2,000</u>	<u>3%</u>

Por cientos integrales parciales

Prácticamente es ilimitado el número de aplicaciones que podemos encontrar bajo este aspecto, ya que el capítulo de un estado financiero o un concepto del mismo, puede quedar sujeto a un cálculo de esta naturaleza.

Sin embargo, como ejemplo se presenta su aplicación en 7 casos: Estudio del activo circulante

Debido a la importancia que tienen los valores que componen el activo circulante, se ha establecido la costumbre, dentro de la técnica del análisis, de hacer un estudio minucioso y detallado de este capítulo del balance.

1o. Por cientos integrales de los valores del activo circulante

Es el caso más sencillo y generalizado. Se toma como igual a 100% el valor total del activo circulante y sobre esta base, se calculan los valores parciales de cada uno de sus conceptos.

Ejemplo			
<i>(cifras en pesos)</i>			
Caja y bancos		50,000	25%
Clientes		70,000	35%
Documentos por cobrar		40,000	20%
Inventarios:		40,000	20%
Terminados	10,000		5%
Materia prima	20,000		10%
Producción en proceso	10,000		5%
Total		<u>200,000</u>	<u>100%</u>

Obsérvese la distribución de este activo circulante, apreciando que el disponible comprende una cuarta parte; las cuentas por cobrar son algo más de la mitad de su importe total, en tanto que los inventarios abarcan una quinta parte.

Este cálculo puede ser útil si encontramos que en otro ejercicio cambia la composición de este activo circulante, digamos en la siguiente forma:

Caja y bancos	15%
Clientes	20%
Documentos por cobrar	20%
Inventarios	45%

La comparación no nos permite asegurar incrementos o disminuciones en

valores absolutos, pero si nos permite decir que en este nuevo ejercicio el activo circulante se inclina a los inventarios por una disminución principalmente en los clientes, lógicamente la composición de este segundo activo circulante, no es tan deseable como el anterior.

2o. Por cientos integrales acumulativos del activo circulante en relación al pasivo circulante.

En este segundo estudio del activo circulante se tiene presente el descubrir la verdadera capacidad de pago de la negociación en forma más completa y verídica que la razón simple del circulante.

En este caso equipararemos al pasivo circulante como igual a 100 y posteriormente se calculará el por ciento que representa cada uno de los valores del activo circulante en relación a dicho 100%, con la circunstancia de que dichos por cientos se van acumulando.

En esta forma y debido a que los distintos conceptos del activo circulante se encuentran ordenados de acuerdo con su disponibilidad, podremos observar como este método toma en consideración tanto la solvencia de la empresa como la liquidez de sus valores circulantes.

Ejemplo			
Cocepto	Importe \$	Parcial %	Total %
Caja y bancos	30,000	75	75
Clientes	10,000	25	100
Documentos por cobrar	10,000	25	12
Artículos terminados	15,000	37 ^{1/2}	162 %
Productos en proceso	10,000	25	187 ^{1/2}
Materias primas	5,000	12 ^{1/2}	200
Pasivo circulante	40,000		100

El cálculo se realizó como sigue:

Los \$40,000 del pasivo circulante son igual al 100% y en relación a esta cantidad se calculan los por cientos de la columna parcial y dichos por cientos se van sumando para formar los porcentajes de la última columna.

De acuerdo con lo anterior, si el Analista se concretara a calcular la razón circulante, tendríamos:

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{80,000}{40,000} = 2$$

o sea, por cada peso de pasivo circulante, dos pesos de activo circulante; sin embargo, compárese este resultado que nos parece un tanto incompleto con el cálculo anterior; el cual nos permite la siguiente interpretación:

El 75% del total de las deudas a un plazo corto (pasivo circulante), está garantizado con los valores disponibles de la empresa; si a estos valores disponibles agregamos únicamente lo que deben los clientes quedará totalmente cubierto dicho pasivo circulante, o sea, que a partir de sus documentos por cobrar que son valores bastante cercanos al término del ciclo económico, la empresa empieza a tener excedentes sobre un pasivo circulante. Puede hablarse por lo tanto, de una solvencia y de una liquidez bastante buena.

Pondremos otro ejemplo aplicando estos mismos por cientos integrales:

Concepto	Importe \$	Parcial %	Total %
Activo circulante	10,000	20	20
Caja y bancos			
Clientes	20,000	40	60
Documentos por cobrar	10,000	20	80
Artículos terminados	15,000	30	110
Productos en proceso	25,000	50	160
Materias primas	20,000	40	200
Pasivo circulante	<u>50,000</u>		<u>100</u>

Si calculamos la razón circulante de esta empresa, tendremos:

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{100,000}{50,000} = 2$$

Si comparamos estos dos ejemplos, podrá observarse la ventaja de aplicar este método y no concretarse al de razones.

En el primer caso observamos que con los valores de caja y bancos y clientes la empresa tiene el equivalente a todo su pasivo circulante; en el segundo ejemplo habrá que recurrir al efectivo en caja y bancos, a los clientes, a los documentos por cobrar y la casi totalidad de los artículos terminados para encontrarse en la misma situación de la empresa anterior. No obstante, la razón circulante en ambas empresas es la misma: 2 a 1.

En otras palabras, con este método además de analizar la solvencia, también tomamos en consideración la liquidez.

Desde luego no podemos producir una interpretación categórica y definitiva si antes no conocemos el tipo de empresa de que se trate, pues puede suceder que requiera grandes inventarios, mismos que son en perjuicio de la magnitud de los otros valores del circulante, y de ahí que no pudiera decirse que la empresa tenga una mala política administrativa en dicho sentido.

3o. Por cientos integrales de cuentas por cobrar

Este estudio se realiza no únicamente en análisis, sino que es bastante común, tanto en auditoría como durante el manejo de las cobranzas de una empresa. Consiste en formular una clasificación de la antigüedad de las cuentas por cobrar y determinar el por ciento que representan la suma de cada uno de estos grupos en relación con el total de cuentas por cobrar que es la cantidad que se iguala a 100%.

En nuestro caso del análisis existe una pequeña variante en relación con el uso de estos por cientos citados anteriormente. Se trata de la reserva para cuentas incobrables. Recordaremos que en nuestro balance presentamos las cantidades netas y en este caso la reserva se ha deducido de las cuentas por cobrar.

Por lo tanto, para trabajar con cantidades iguales una vez que se ha establecido la antigüedad, vamos deduciendo el importe de la reserva de los grupos más antiguos hasta llegar a una cantidad igual a la del balance, que es la que se iguala al 100%.

Supongamos una empresa cuyo saldo de clientes es de \$110,000; la reserva para cuentas incobrables \$10,000 y cuya clasificación de antigüedad es la siguiente:

1. Cuentas no vencidas con un plazo hasta de 30 días.	\$ 30,000	30%
2. Cuentas no vencidas con un plazo hasta de 60 días.	40,000	40%
3. Hasta 90 días.	20,000	20%
4. Hasta 120 días.	10,000	10%
	<hr/>	
	\$ 100,000	100%
	<hr/>	
5. Vencidos hace más de 30 días - Cuentas Incobrables	10,000	
	<hr/>	
	\$110,000	
	<hr/>	

De acuerdo con lo anterior, deduciremos la reserva para cuentas incobrables de este último grupo y calcularemos los por cientos integrales de los otros grupos correspondiendo el 30% al primer grupo, el 40% al segundo, el 20% al tercero y el 10% al cuarto.

Cabe aclarar que la política de la empresa, con base en experiencias anteriores, considera en aquellas cuentas que no se batan efectivas dentro de los plazos establecidos (30, 60 y 90 días) y no son cobradas antes de 120 días, o en un plazo que

sobrepasen un margen de 120 días, éstas se catalogarán como incobrables.

Por lo tanto, si existen, como es el caso cuentas vencidas con más de 30 días de su plazo normal, es decir, más de 120 días, internamente serán cuentas de cobro dudoso, aun cuando en el aspecto fiscal algunas no cumplan tal requisito y no se pueden considerar deducibles en el momento en que la com~ así las considero.

4o. Por cientos integrales de inventarios

Este caso es similar al de las cuentas por cobrar, solamente referido a los inventarios.

También aquí tratamos de determinar los por cientos correspondientes a diversos grupos de acuerdo con la antigüedad de los inventarios, ya que cata resultado de la aplicación de este cálculo puede llegarse a la conclusión que existen fixates cantidades de mercancías que tienen bastante tiempo en las bodegas, con lo cual el Analista puede llegar a conclusiones muy distintas de las que podría producir si no se aplicara este método.

Como resultado de la aplicación de estos por cientos, puede observarse la elevación de éstos en los últimos grupos de inventarios, o sea, aquellos que tienen bastante tiempo en la negociación, por lo cual habrá necesidad de buscarla causa de esta actividad tan elevada, hasta llegar al extremo de que si no se encuentra una explicación satisfactoria, se deducirá el importe de estos inventarios para incluirlos en el otro activo, ya que prácticamente no sirven para el ciclo económico de la empresa.

También en este caso puede encontrarse una reserva por valuación de inventarios que se haya deducido en el balance para efectos de análisis, en cuyo caso deduciremos esta reserva de aquellos grupos que muestren una mayor antigüedad en su entrada.

Ejemplo	
Existencias de 30 días.	\$ 300,000
Existencias de 30 a 60 días.	200,000
Existencias de 60 a 180 días.	150,000
Existencias de 180 días a un año.	50,000
Existencias de más de un año.	40,000
Suma	\$ 740,000
Menos reserva por valuación.	- 60,000
Valor presentado en el balance.	\$ 680,000

Deducimos estos \$60,000, suprimiendo íntegramente el grupo de más de un año y los \$20,000 restantes del grupo de 180 días a un año, quedando los por cientos integrales como sigue:

Existencias de 30 días.	\$ 300,000	44%
Existencias de 30 a 60 días.	200,000	29%
Existencias de 60 a 180 días.	150,000	22%
Existencias de 180 días a un año.	30,000	5%
Suma	<u>\$ 680,000</u>	<u>100%</u>

Tenemos que hacer la salvedad de que no siempre es factible la aplicación de los por cientos integrales a este caso, debido a la dificultad que puede encontrarse para establecer una clasificación de los grupos de acuerdo con la antigüedad de su entrada, ya que presupone que la empresa tiene establecido un método del control bastante preciso; sin embargo, aun cuando no se cuente con él, es posible tener una idea de si la empresa tiene o no grupos rezagados de inventarios, vigilando la rotación respectiva; si notamos una disminución en ésta, es probable que encontremos esta clase de inventarios y entonces el Analista deberá tratar de obtener una información adicional respecto a estos inventarios.

5o. Origen del capital

En este caso, el total del pasivo más el total del capital contable se iguala al 100% y se calculan los por cientos correspondientes al pasivo circulante, al pasivo fijo y al capital contable.

Ejemplo		
Pasivo circulante	\$ 300,000	23%
Pasivo fijo	250,000	19%
Suma el pasivo	<u>\$ 550,000</u>	<u>42%</u>
Capital contable	750,000	58%
	<u>\$ 1'300,000</u>	<u>100%</u>

Lo anterior señala que del total de recursos de que dispone la empresa, el 58% de los mismos son de su propiedad, en tanto que el 42% son recursos provenientes de fuentes ajenas, además puede observarse que de estos recursos ajenos predominan aquéllos cuyo reembolso será a corto plazo, pues constituyen el 23% del total de los recursos de la empresa, en tanto que los de plazo largo son únicamente 19%.

Obsérvese que de este estudio del origen del capital resulta más claro y más fácil de obtener conclusiones que de ese mismo estudio por el método de razones, ya que aquí no perdemos de vista el total, y en relación al mismo determinamos la magnitud de sus componentes.

Pasivo circulante	300,000		Por cada peso de capital propio
<hr/>	<hr/>	= 0.40	
Capital contable	750,000		tenemos \$0.40 de deudas a corto plazo (menos de un año).
Pasivo fijo	250,000		Por cada peso de capital propio
<hr/>	<hr/>	= 0.33	
Capital contable	750,000		debemos \$0.33 a largo plazo.
Pasivo total	550,000		Por cada peso de capital propio
<hr/>	<hr/>	= 0.73	
Capital contable	750,000		existen \$0.73 de capital ajeno.

6o. Aplicación

En este caso se considera el total del activo (incluyendo el otro activo) como igual al 100%, partiendo de la base de que todos los recursos obtenidos por una empresa están aplicados a cualquiera de los renglones que constituyen el activo. Posteriormente, se determinan los por cientos parciales que corresponden al activo circulante, activo fijo y a otro activo (algunos tratadistas no consideran este último capítulo partiendo de la base de su exclusión desde el punto de vista administrativo); sin embargo, se aconseja que se incluya porque resulta interesante cuando menos conocer el por ciento que represente su importe dentro del total de la aplicación de recursos.

Ejemplo		
Activo circulante	\$ 350,000	35%
Activo fijo	600,000	60%
Otro fijo	50,000	5 %
suma	<hr/>	<hr/>
	\$ 1'000,000	100%
Pasivo total + Capital	<hr/>	<hr/>
	\$ 1'000,000	100%

En otras palabras, determinamos que del total de recursos obtenidos por la empresa, propios y ajenos, aproximadamente una tercera parte está dedicada al ciclo económico y casi las dos terceras partes al activo fijo. Esta aplicación no tiene paralelo en el método de razones, aun cuando se podría equiparar parcialmente con la siguiente razón:

$$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Total de recursos}} = \frac{600,000}{1'000,000} = 0.60$$

La interpretación es que de un peso del total de nuestros recursos, entendiéndose como tal a la suma del pasivo total (capital ajeno) con el capital contable (capital propio), se han utilizado 50.60 para la adquisición de maquinaria y equipo, terrenos, edificios, equipo de transporte, mobiliario, etc..

7o. Por cientos integrales en las utilidades

A través de este estudio, se analizarán los rendimientos obtenidos tomando los difamó s parámetros más comunes, en los que en circunstancias normales conservarán un arden ascendente como a continuación se indica, debiendo pugnar por mejorar dichos resultados.

Ejemplo			
1ª	Ventas netas	\$ 529,000	2.6%
2ª	Pasivo total + Capital contable	150,000	9.3%
3ª	Capital contable	57,000	24.6%
4ª	Activo fijo	42,000	33.3%
5ª	Capital de trabajo	27,000	51.9%
	Utilidad neta	14,000	

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{14}{529} = 0.026 \times 100 \% = 2.6 \%$$

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Pasivo total + Capital contable}} = \frac{14}{529} = 0.026 \times 100 \% = 2.6 \%$$

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} = \frac{14}{57} = 0.246 \times 100 \% = 24.6 \%$$

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo fijo}} = \frac{14}{42} = 0.333 \times 100 \% = 33.3 \%$$

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de Trabajo}} = \frac{14}{57} = 0.519 \times 100 \% = 51.9$$

De lo anterior, entre otros aspectos, se desprende lo siguiente:

1. Si la suma de recursos tanto propios como ajenos (\$150,000) representan una tercera parte de los ingresos (\$529,000), es obvio que el por ciento que resulta al relacionar la utilidad con las ventas se triplique:

$$2.6 \times 3.60 = 9.2\% \text{ vs. } 9.3\%$$

2. Si representa cerca de la décima parte de los ingresos (\$529,000), los recursos propio o el Capital Contable (\$57,000), el por ciento será 9.3 veces más que el obtenido a través de las ventas:

$$2.6 \times 10 = 24.2 \% \text{ vs. } 24.6$$

3. Considerando que la empresa fuera industrial el orden antes indicado sería el correcto, no así tratándose de una empresa comercial, para la cual es más importante el capital de trabajo que incluye como renglón significativo su almacén de mercancías (pasa al cuarto lugar) que las inversiones en activo fijo (pasa la quinto lugar).
4. De acuerdo a otros resultados obtenidos por este mismo método de análisis, por la aplicación de otros métodos y el conocimiento de la empresa, se obtendrán otros razonamientos que ayudarán a la toma de decisiones correcta.

MÉTODO DE RAZONES SIMPLES

SIGNIFICADO Y LIMITACIONES DE LAS RAZONES

Los diversos elementos que figuran en los estados financieros de un negocio muestran la configuración financiera de éste; pero el significado de tales elementos, cuando se les considera aisladamente, es demasiado limitado para concederles importancia; son las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran los estados financieros las que tienen importancia y no los valores absolutos de éstos.

Debido a la consideración anterior y a la sencillez del método, el análisis de los estados financieros por medio de razones, adquirió popularidad y su importancia se exageró en forma desproporcionada, a tal grado que se les consideró dotadas de un misterioso poder y como la llave infalible para el buen éxito de los negocios. Se pretendió resolver la mayoría de los problemas con base en la interpretación de las razones. Esto hizo que se forjaran infinidad de razones y que las personas que tenían un entendimiento superficial de su significado principiaron a usarlas en forma equívoca.

Las razones no tienen tales cualidades, son simplemente un método de análisis y su función se limita a servir de auxiliar para el estudio de las cifras de los negocios, señalando sólo probables puntos débiles. Es necesario reconocer sus limitaciones para no atribuirles cualidades que no tienen.

No es conveniente limitar el número de las razones ni su aplicación en cada caso concreto; sólo puede decirse que antes de calcular una razón debe precisarse la relación existente entre sus elementos y si la relación es lógica.

Si estas circunstancias no se manifiestan aparentemente, el empleo de la correlación es un poderoso auxiliar para ello.

Empero, el uso de abundantes razones para un mismo fin es nocivo; porque si uno de los principales propósitos de los métodos de análisis es la simplificación de las cifras, más enfático es este propósito para el método de razones, cuya función es meramente explorativa para facilitar la comprensión de las cifras. El exceso de números mostrado por la abundancia de razones hace más compleja la comprensión del significado e importancia de las cantidades contenidas en los estados financieros de lo que fue con los datos originales; produce el efecto contrario al intentado con el empleo de los métodos de análisis: complicar en vez de simplificar.

ELECCIÓN DE RAZONES SIGNIFICATIVAS

Con las cifras contenidas en los estados financieros es posible calcular un número considerable de razones, todas numéricamente correctas, aunque no lógicamente, puesto que para esto es necesaria la relación de dependencia entre los elementos que se comparan. Con 10 elementos se pueden obtener 45 razones, pero es posible que la mayoría de ellas carezca de significado.

Si en una empresa la depreciación acumulada asciende a \$100,000 y los cargos diferidos a \$10,000, la razón es de 10. El valor numérico de la razón es correcto pero no tiene significado, porque no existe relación de dependencia entre la depreciación acumulada y los cargos diferidos. Tal relación sí existe entre las ventas y la utilidad bruta; el consumo de materias primas y las unidades producidas: las variaciones sufridas en las ventas y en el número de unidades producidas, se refleja en la utilidad bruta y en el consumo de materias primas, respectivamente.

RAZONES SIGNIFICATIVAS

Todas las partes conectadas con una empresa están interesadas en el buen éxito de ésta; pero cada una de ellas proyecta su interés en forma preponderante sobre una fase determinada y en forma secundaria pero dándole la debida ponderación sobre las otras fases del negocio, porque saben ellas que, de la bondad de las diferentes fases de la empresa, depende el buen éxito o el fracaso de ésta, y descuidar cualquier fase significa falta de método para vigilar sus intereses.

El acreedor a corto plazo proyecta su interés sobre la solvencia del negocio; el acreedor a largo plazo sobre la estabilidad; el inversionista sobre la rentabilidad. Pero examinada la fase primordial y acorde con la naturaleza de su conexión con la

empresa, inmediatamente dirige su atención sobre las otras fases de ésta, puesto que bien sabe que las situaciones desfavorables, en cualquier aspecto de un negocio, influyen en el mismo sentido sobre la que les interesa y finalmente repercutirá sobre su propio patrimonio.

En tales circunstancias, cada analizador originalmente proyecta su interés sobre una fase determinada, pero con posterioridad lo proyecta sobre las otras fases. Para proyectar su interés, el analizador hace primero un estudio preliminar mediante la aplicación del método de razones simples, con el fin de percatarse de los síntomas acusados por las posibles situaciones desfavorables del negocio, y de esta manera conocer qué debe hacer en su estudio formal y cómo hacerlo. El estudio preliminar tiene un gran valor práctico, puesto que por medio de él se puede llegar a saber con mayor precisión qué debe hacerse y cómo debe hacerse, con lo cual, esfuerzo, tiempo y dinero, son ahorrados; y asimismo se reduce la posibilidad de la comisión de errores, que en muchas ocasiones constituyen fuentes de importantes erogaciones improductivas para el negocio. Al practicar el examen preliminar cada analizador utiliza las razones que son de su preferencia limitando su número: (1) a las exigencias de las necesidades prácticas; (2) a la clase de dependencia existente entre los elementos de la razón; y (3) a lo lógico de la relación.

De las razones más conocidas, por su utilidad, a continuación se listan ocho de ellas; sin embargo, no significa que todas deban usarse a la vez, ni que sean las únicas que puedan emplearse en la práctica. Los fines indican a cuántas y a cuáles deba recurrirse:

1. Activo de inmediata realización a Pasivo circulante.
2. Activo circulante a Pasivo circulante.
3. Capital contable a Pasivo total.
4. Capital contable a Activo fijo.
5. Ventas a crédito a Saldos de clientes.
6. Ventas netas de Inventarios.
7. Ventas netas a Activo fijo.
8. Ventas netas a Capital contable.

A continuación se analizan e ilustran las razones citadas con objeto de normar el criterio respecto de las aplicaciones y limitaciones del método de razones simples.

MÉTODO DE RAZONES SIMPLES (Continuación)

La exposición y entendimiento del empleo y limitaciones de las razones simples se facilitan por medio de ejemplos; por tanto, se seguirá tal procedimiento.

COMPAÑÍA MANUFACTURERA EL AGUILA, S.A. Balance condensado al 31 de diciembre de 19X1		
Efectivo	\$	370,000
Clientes		<u>500,000</u>
Activo de inmediata realización	\$	870,000
Inventarios.....		500,000
Activo circulante	\$	<u>1 370,000</u>
Activo fijo		5'000,000
Otro activo		100,000
Activo total	\$	<u>6'470,000</u>
Pasivo circulante	\$	500,000
Obligaciones en circulación		1'800,800
Pasivo total	\$	<u>2'300,000</u>
Capital social	\$	4'000,000
Utilidad del ejercicio (deducidos los impuestos)		170,000
Capital contable	\$	<u>4'170,000</u>
Ventas a crédito del ejercicio\$		<u>2'000,000</u> ⁶

ACTIVÓ DE INMEDIATA REALIZACIÓN A PASIVO CIRCULANTE

El cálculo de esta razón, como el de las subsecuentes, se limita a la división del primer elemento entre el segundo.

Como el activo de inmediata realización asciende a \$870,000 y el pasivo circulante a \$500,000, la razón es 1.74.

En la práctica no se estila la expresión absoluta de la razón; sino que se acostumbra expresarla en por ciento o en su valor relativo; por tanto, en este caso, la razón se expresa como 174% o \$1.74.

Esta razón indica que la empresa tiene \$1.74 de activo de inmediata realización por cada \$1 de pasivo circulante. En consecuencia, después de pagar todo su pasivo circulante le quedaría un remanente de 74% del importe del último.

⁶ Para facilitarlos cálculos, las ventas a crédito del ejercicio, se consideran como ventas netas del mismo.

Esta razón, en el medio comercial, se conoce con el calificativo gráfico de “prueba del ácido”; por similitud de su función con la “prueba del agua regia”, que es aplicada al oro. Ambas pruebas tienen como función aquilatar, por manifestaciones externas y de carácter general, la bondad del contenido de su sujeto: “el agua regia”, el probable grado de pureza del oro contenido en un objeto, y la “prueba del ácido”, el probable grado de recuperación de un crédito.

Esta razón sólo sirve como un elemento de juicio de carácter superficial, y se considera en términos generales, para los negocios comerciales e industriales, que la solvencia es satisfactoria cuando su valor es superior a 100%.

Esta medida básica de comparación, cuyo objeto es normar el juicio y orientar posteriores investigaciones, tiene su fundamento en lo empírico de los negocios; y su utilidad se apoya en el proceder práctico de los hombres de negocios, quienes consideran que si un negocio puede pagar inmediatamente su pasivo circulante, principal e intereses están garantizados.

Si la razón es inferior a 100%, esto no significa en forma concluyente que no se otorgue el crédito; sino que el otorgante debe profundizar su estudio y tomar más precauciones que cuando tal razón excede de 100%. Por tanto, el 100% como medida básica de comparación, para esta razón, es arbitraria; pero adquiere valor práctico cuando se le emplea con las debidas precauciones y se tiene presente que no sólo ella sino en general el análisis por medio de razones simples tiene el carácter de explorativo y sólo trata de hacer patentes para el analizador los síntomas y puntos de orientación general.

ACTIVO CIRCULANTE A PASIVO CIRCULANTE

El activo circulante asciende a \$1'370,000 y el pasivo circulante a \$500,000; por tanto, la razón es de 2.74, y significa que se dispone de \$2.74 de activo circulante para hacer el pago de cada \$1 de pasivo circulante.

Esta razón y la “prueba del ácido” difieren en el renglón de inventarios que, por su valor, en la mayoría de las empresas comerciales e industriales es de suma importancia, por lo que merece especial atención al hacer el cálculo y la interpretación de esta razón.

Por lo expuesto, y porque el dinero virtualmente es reconocido como el único medio de pago, los acreedores a corto plazo primeramente proyectan su atención sobre el activo circulante, porque consideran que en el curso normal de las operaciones producirá el efectivo necesario para pagar las deudas de la empresa. Pagar oportunamente las deudas es símbolo de solvencia y el índice para medirla es la razón de activo circulante a pasivo circulante.

Como base de comparación y de investigaciones posteriores, encaminadas a precisar la relación de dependencia de la situación mostrada por esta razón, se acostumbra tomar la razón estándar de dos a uno. Esta razón estándar significa que a fin de tener una situación satisfactoria, la inversión de los dueños del negocio en activo circulante debe ser por lo menos igual a la inversión de los acreedores en tal activo, ya que equitativamente el riesgo que asuman los dueños en las inversiones en activo circulante no debe ser inferior al riesgo de los acreedores al suplir este activo. Empero, la proporción de dos a uno no es razonable para todos los negocios ni para un mismo negocio en diferentes épocas.

El origen de esta medida básica se encuentra en la reflexión práctica de los hombres de negocios al considerar que, si por la presentación de un acontecimiento inusitado el valor del activo circulante pudiera bajar hasta en un 50%, su crédito estaría garantizado aun con el otro 50%, el cual equivale al importe de dicho crédito.

En virtud de que por circunstancias económicas y financieras la inversión en clientes y en inventarios pueden verse castigadas, al efectuar la interpretación de esta razón es muy importante examinar la magnitud y naturaleza de cada una de las partidas que forman el activo circulante. Entre mayor sea la existencia de efectivo, menor debe ser el importe de las otras partidas del activo circulante; a medida que disminuya la existencia de efectivo deberán aumentar los otros renglones que forman el activo circulante. En general, los cambios en la magnitud y naturaleza de las partidas de activo circulante pueden producir efectos favorables o desfavorables sobre la solvencia de la empresa. El analizador, antes de hacer el análisis, debe cerciorarse de que tanto el activo circulante como el pasivo circulante no contienen ni más ni menos activo y pasivo de esa clase.

A pesar de la función explorativa de las razones simples, con frecuencia, en los análisis para fines de crédito, la interpretación de las dos razones estudiadas, se considera suficiente para basar la decisión negativa o positiva del otorgamiento del crédito. Sin embargo, los resultados de investigaciones posteriores pueden rectificar la inferencia preliminar basada en la interpretación de las dos razones estudiadas.

CAPITAL CONTABLE A PASIVO TOTAL

El cociente que resulta de dividir \$4'170,000 de capital contable entre \$2'300,000 de pasivo total, es de 1.81, y significa esta razón, que por cada \$1 que los acreedores han invertido en el negocio, los dueños han invertido \$1.81.

El balance es el estado que representa la situación financiera de un negocio en un momento determinado. Matemáticamente se le representa por la **fórmula: activo = pasivo + capital**. Esta fórmula muestra gráficamente cuál es el contenido del balance y, en síntesis, qué debe entenderse por situación financiera: a cuánto asciende el activo, y la cuantía de la inversión de las partes interesadas en el negocio: acreedores y propietarios.

Cada interés considerado aisladamente tiene un significado limitado para concederle importancia, puesto que son las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran los estados financieros las que tienen importancia y no los valores absolutos; por tanto, para ponderar debidamente la importancia y significado de cada una de las dos fuentes del activo: pasivo y capital, es necesario compararlas, mediante el cálculo de esta razón, cuyo valor numérico indica la cuantía relativa de cada una de las fuentes del activo y señala cuál es la posición de la empresa frente a sus acreedores y propietarios: cuál de los dos intereses es mayor y, en consecuencia, de los dos cuál es el preponderante en la vida de la empresa.

El equilibrio de una unidad compleja, como la situación financiera de un negocio, depende de la proporcionalidad de sus elementos integrantes; de la conservación de su capital y resistencia y del grado de intensidad de la influencia ejercida por su elemento esencial, grado que depende de la magnitud y persistencia de tal elemento.

Los principios: equilibrio, calidad y resistencia en los negocios, están subordinados, en términos generales, a la preponderancia de los intereses de los dueños sobre los intereses de los acreedores.

En las empresas industriales y comerciales, la inversión de los propietarios debe ser mayor que la inversión de los acreedores, para que la situación financiera se considere satisfactoria; no es aplicable lo anterior en las empresas de servicios públicos ni en las instituciones de seguros, de crédito y de fianzas. La calidad y resistencia de tal situación aumenta o disminuye en relación directa a la magnitud y persistencia del incremento de la inversión propia sobre la ajena; por lo cual la empresa sigue siendo controlada por sus propietarios; los intereses de los acreedores no se ven dañados o, en su caso, el daño no es de consideración por las pérdidas que sufra la empresa, como consecuencia de una baja en los valores del activo, por inusitados acontecimientos desfavorables y la empresa sigue conservando su crédito. En conclusión, los propietarios de la empresa la siguen controlando y resiste a la adversidad.

Si la inversión de los acreedores es mayor que la inversión de los propietarios, hay desequilibrio y la situación financiera de la empresa no es satisfactoria; y si tal hecho se fortalece con el persistente incremento de los intereses de los acreedores sobre los intereses de los propietarios, la empresa pierde su calidad y su resistencia; está más supeditada a sus acreedores económica y moralmente; se toma más susceptible a la presión y tirantez causada por la crisis. Situación que es más grave cuando la totalidad o la mayor parte del pasivo es circulante y el costo del capital tomado en préstamo es excesivo, en relación con el de los competidores. La empresa que guarda una situación como la descrita, demanda estrecha y continua atención.

La medida básica de comparación para esta razón: es de uno a uno, y se funda en el razonamiento práctico de los hombres de negocios: equitativamente el riesgo tomado por los acreedores no debe ser superior al riesgo tomado por los propietarios; sino lo contrario o por lo menos igual, para que en caso de situaciones adversas los intereses de los acreedores queden debidamente protegidos.

Si formando parte del pasivo de una empresa, y en especial del pasivo a largo plazo, figuran créditos a favor de sus propietarios, tal circunstancia debe considerarse al hacer la interpretación de la razón; puesto que por lo general la intención de los dueños de la empresa, al financiarla de esta manera, es hacer una inversión permanente, de diferente naturaleza legal pero de igual naturaleza financiera a la de su aportación en forma de capital; y por ello puede considerarse en condiciones normales, que la existencia de tal pasivo ofrece poco riesgo a la empresa: en el sentido de que en un momento determinado se pudiera debilitar su situación financiera por el retiro de los créditos.

Cuando el análisis de los estados financieros se hace para fines de crédito, y los créditos son avalados por los dueños de la empresa, el pasivo a cargo de ésta y a favor de ellos, en el reacomodo que se haga de las cifras del balance para su análisis, el mencionado pasivo debe considerarse como una inversión de capital propio; puesto que siendo un pasivo a favor de sus propietarios y teniendo los créditos concedidos el aval de ellos, por su origen financieramente pierde su carácter de pasivo, ya que financieramente lo que importa es la fuente de donde provinieron los recursos: capital propio y capital ajeno, para hacer las inversiones de activo y no su naturaleza jurídica, pasivo o capital.

Esta consideración acerca de dicho pasivo tiene bastante importancia desde el punto de vista del cálculo del coeficiente de rentabilidad del capital propio, ya que al considerar tal pasivo como capital ajeno se incrementa el coeficiente, y tal proceder puede tener como tendencia a aumentar el precio del negocio; porque la rentabilidad es uno de los elementos determinantes del precio de aquéllos.

Esta razón, como las anteriores, sólo señala la posible desproporción entre los citados intereses y la insuficiencia de capital propio; por tanto, después de su estudio deben hacerse investigaciones para ratificar o rectificar el juicio preliminar derivado de su interpretación.

CAPITAL CONTABLE A ACTIVO FIJO

Para configurar el criterio sobre la situación financiera de una empresa no basta el conocimiento de la forma como está constituido el patrimonio de ésta: a cuánto asciende su activo, pasivo y capital contable; sino tal conocimiento debe completarse con el estudio de las características constitutivas de los elementos patrimoniales; la proporción de cada clase de activo en que están invertidos los recursos provenientes de pasivo y de capital contable.

Uno de los procedimientos a que puede recurrirse para indicar la relación existente, entre activo y capital contable, es cuantificarla por medio del cociente que resulta de dividir el capital contable entre el activo fijo; dicho cociente representa el valor de la razón.

Para la Compañía Manufacturera “El Águila”, S.A., esta razón es de 0.83, y se obtiene dividiendo \$4'170,000 de capital contable entre \$ 5'000,000 de activo fijo. Esta razón significa que el 83% de activo fijo es inversión de capital contable. El 17% de activo fijo restante y los demás conceptos de activo fueron adquiridos con pasivo.

Es norma generalmente aceptada en los negocios, que uno de los elementos que debe tomarse en consideración para apreciar la bondad de la situación financiera de una empresa, es la forma como están representados, en el activo, los intereses de acreedores y propietarios.

Las inversiones en activo fijo, en términos generales, deben hacerse con recursos provenientes de capital contable, porque corresponde a los dueños suministrar los elementos económicos básicos de la empresa.

En principio, las adquisiciones de activo circulante deben hacerse con los recursos provenientes de pasivo, puesto que aun en el caso de existir a largo plazo, no es el propósito de los acreedores suministrar las bases económicas del negocio. El pasivo debe pagarse durante el curso normal de las operaciones, y en caso de liquidación, debe cubrirse primero todo el pasivo, y el remanente se aplicará al reembolso del capital contable.

Si esta razón es superior al 100%, se infiere que los recursos provenientes de capital contable fueron suficientes para la adquisición de la totalidad del activo fijo y hubo un excedente que se invirtió en activo circulante, y la totalidad de los recursos provenientes del pasivo se invirtieron en activo circulante, lo que acusa una situación financiera favorable. Tanto mayor es el excedente del capital contable sobre el activo fijo, más favorable es la posición de los acreedores, debilitándose tal posición a medida que el valor de esta razón disminuye de 100%.

En la medida de tal disminución está el grado de debilitamiento de la posición de los acreedores; situación que es más grave cuando la totalidad o la mayor parte del pasivo es circulante, debido a que el pasivo que debió ser invertido en activo circulante lo fue en activo fijo, lo cual puede causar la insolvencia de la empresa. Es necesario vigilar continua y estrechamente a la empresa que guarda una situación como la descrita.

Esta razón es complementaria de la anterior y se la utiliza como índice de probable exceso de inversión en activo fijo, cuya presencia repercute en la disminución de las utilidades de la empresa, por la depreciación, reparación, conservación, desperdicio de capital invertido y demás gastos originados por tal excedente. La inferencia preliminar, basada en la interpretación de esta razón, debe ser ratificada por investigaciones posteriores.

VENTAS A CRÉDITO A SALDOS DE CLIENTES

El valor de esta razón es de 4 y se obtuvo dividiendo los \$ 2'000,000 de ventas a crédito entre los \$ 500,000 del saldo de clientes.

Esta razón significa las veces que el saldo a cargo de clientes se ha recuperado durante el ejercicio; y en relación con el plazo medio de crédito, se le utiliza como índice para apreciar la eficiencia en el manejo del capital invertido en clientes.

Si una empresa concede un plazo de crédito de 60 días-y el capital invertido en clientes se manejó eficientemente, el saldo medio de clientes es la sexta del monto de la ventas a crédito de un año, y la razón básica es 6. Si la razón producida por los resultados reales es inferior a 6, la inferencia preliminar, basada en la interpretación de esta razón, es: el capital invertido en clientes no fue manejado con eficiencia y, como consecuencia, se originó un exceso en la inversión en clientes; esto trae aparejada una disminución en las utilidades, debido a los gastos de cobranza, cuentas incobrables, pérdidas de los clientes morosos y gastos generales de administración, a más de una congelación de fondos que pudieron invertirse en mercancías o en valores, para producir utilidades.

A este respecto, es conveniente para las empresas que concedan diferentes condiciones de crédito, clasificar sus ventas a crédito y los saldos a cargo de clientes, paralelamente.

Al hacer la interpretación de esta razón, es necesario considerar elementos tales como: (1) la diferencia de tiempo a que se refieren las ventas y el saldo de clientes, las ventas pueden referirse a un año y el saldo de clientes al plazo medio de crédito que conceda la empresa; (2) las fluctuaciones en precios durante el ejercicio, cuyos efectos, sí son registrados al contabilizar las ventas, pero no en el saldo de clientes, por referirse a la parte final del ejercicio; (3) si el año adoptado por la empresa es el año de calendario o el año natural, en los negocios estacionales que han adoptado el año natural debe tomarse el saldo promedio mensual porque el de fin de ejercicio es el mayor, como consecuencia de que los inventarios han disminuido a su mínimo, para cambiar a saldos de cliente; (4) las variaciones producidas por los cambios de estación o temporada; (5) la situación económica general y en especial la del mercado de la rama que explota el negocio; y (6) si los saldos están o no vencidos.

La debida ponderación de los anteriores elementos y las investigaciones posteriores son las que en definitiva ratifican o rectifican el juicio preliminar, basado en la interpretación de esta razón.

VENTAS NETAS A INVENTARIOS

Durante el ciclo anual de los negocios, el activo circulante está cambiando de naturaleza: el dinero se convierte en inventarios, los inventarios en saldos a cargo de clientes y éstos en efectivo. En cada clase de negocio, tales mudanzas se operan en determinado periodo normal. La demora, más allá de ese periodo, indica falta de eficiencia en el manejo de las inversiones respectivas y por tanto una reducción en las utilidades.

Debido a la magnitud de la inversión en inventarios y a la función y naturaleza de los mismos, la realización de sus cambios en el periodo normal tiene mayor importancia

que en los otros elementos citados, por lo considerable de las pérdidas que ocasiona la falta de tal eficiencia, las que se manifiestan en gastos innecesarios de administración, de almacenaje, de financiamiento y mercancías echadas a perder.

El control de inventarios es de los problemas que ofrece más y mayores dificultades a los administradores de una empresa, por lo que demanda estrecha y continua vigilancia.

Para la Compañía Manufacturera "El Águila", S.A., esta razón es de 4 y se calculó, dividiendo las ventas netas que ascienden a \$ 2'000,000 entre los \$ 500,000 que importan los inventarios estimados a su costo. En el caso especial, esta razón significa, que por cada \$ 1 invertido en inventarios, se vendieron \$ 4 y la inversión total en inventarios se ha transformado cuatro veces en efectivo o en saldos de clientes.

En general, esta razón sirve para apreciar el periodo durante el cual han de convertirse los inventarios en numerario o en saldos de clientes; así por ejemplo, si el valor de esta razón es de 6, en una situación normal, esto indica que globalmente los inventarios deben convertirse en efectivo o en saldos de clientes durante dos meses. La comparación con los resultados reales sirve como índice para la estimación del grado de eficiencia en el manejo de la inversión en inventarios y del probable exceso en dicha inversión.

Al hacer la interpretación de esta razón deben tomarse en consideración y ponderar debidamente los elementos siguientes: (1) la diferencia en precios; porque las ventas, en ocasiones, se toman al precio de venta y los inventarios al costo; (2) las fluctuaciones en precios durante el ejercicio, cuyos efectos sobre el negocio se consideran en las ventas, debido a que son realizadas durante todo el ejercicio, pero no en los inventarios, que representan a las existencias al terminar el ejercicio; (3) la diferencia en tiempo, la cifra de ventas se refiere a todo el ejercicio y la cifra de inventarios a una parte: dos meses, tres meses, etcétera, según las necesidades del negocio, generalmente a la última parte del ejercicio; (4) la adopción del año natural o del año de calendario, puesto que de la adopción de uno o de otro depende la magnitud de la inversión en inventarios al terminar el ejercicio: si la empresa adopta el año natural, al terminar el ejercicio su inversión en inventarios es mínima; pero si adopta el año de calendario, es posible que al terminar el ejercicio, el ciclo anual de sus operaciones esté en su momento culminante; por tanto, la inversión en inventarios es la máxima necesaria para sus operaciones; y (5) la posible inclinación a la especulación con los inventarios; puesto que la compra anticipada de mercancías o la abstención de la compra, constituyen actuaciones irregulares que modifican las existencias ordinarias de inventarios, para satisfacer las necesidades normales de la empresa.

La comprobación y ampliación de la inferencia preliminar, depende de la debida ponderación de los elementos citados, y de los resultados de las investigaciones posteriores.

El grado de relación de dependencia, de ventas e inventarios, es menor que el correspondiente a los elementos que forman las razones anteriores, debido a que las ventas no dependen de la magnitud de los inventarios. Además, las diferencias en las bases de comparación, precios y tiempo, hace menos lógica a dicha razón que a las anteriores. Sin embargo, como un índice de orientación general es útil, porque la inversión en inventarios debe ser proporcional a las ventas.⁷

VENTAS NETAS A ACTIVO FIJO

En la mayoría de las empresas industriales la inversión en activo fijo es de importancia, y los hombres de negocios consideran que tal inversión se hace con el propósito de producir y vender lo producido; que para satisfacer plenamente tal propósito, la cuantía de las ventas debe estar en proporción con la suma invertida en activo fijo; por tanto, la razón de ventas netas a activo fijo es una medida satisfactoria del grado de realización de ese propósito.

El cálculo de esta razón requiere dividir las ventas netas que ascienden a \$ 2'000,000, entre el activo fijo que asciende a \$ 5'000,000. El cociente que resulta es de 0.4 y significa, que por cada \$ 1 invertido en dicho activo, la empresa ha vendido \$ 0.40.

Esta razón se utiliza como índice de orientación para determinar el exceso de inversión de activo fijo o la insuficiencia de ventas; la presencia de uno o de otra, motiva la reducción de las utilidades: (a) el exceso de inversión en activo fijo: por la depreciación, los intereses del capital invertido en dicho exceso y por las erogaciones que deben hacerse para su conservación; (b) la insuficiencia de ventas: por el desperdicio producido, por la desproporción existente entre las erogaciones incurridas para vender y las ventas hechas.

Al hacer la interpretación de esta razón y llegar a conclusiones preliminares satisfactorias, es necesario tomar en consideración y ponderar debidamente los elementos siguientes: (1) composición del activo fijo; para los efectos de esta razón sólo debe tomarse el activo fijo que se está utilizando en el objeto del negocio; (2) capacidad de producción; puesto que producción y ventas están determinadas por el volumen y precios de las mismas; (3) bases de estimación del activo fijo, el empleo de diferentes bases produce diferentes valores para un mismo activo, lo que afecta el valor de esta razón; (4) diferencia de tiempo, ya que la cifra de las ventas se refiere a un ejercicio, y la cifra del activo fijo representa la inversión hecha durante varios ejercicios; (5) cambios en el poder adquisitivo de la moneda, por la misma razón apuntada en (4); (6) existencia de sucedáneos, por las modificaciones operadas en el mercado con su

⁷ *La pérdida de beneficio en ventas, así como la de clientela, cuando un vendedor tiene que decir al comprador: "Lo siento, no tenemos", excedería enseguida al interés perdido en el costo de las existencias adicionales necesarias. La cuantía de las existencias de que se debe disponer habrá de determinarse, naturalmente, en gran parte, por la facilidad y regularidad con que pueda hacerse la reposición de las mismas. Aparte de las consideraciones de abastecimiento, una disminución en el coeficiente de negocios es señal de abarrotamiento de existencias, o de disminución de ventas, o de ambas cosas a la vez, siendo de recomendar una investigación acerca de la política de compras y ventas.*

presencia; (7) cambios en costumbres y en la moda, por los efectos producidos en los negocios como consecuencia de los cambios en la conducta humana; y (8) cambios en la etnografía y en el poder de compra de una población, porque los consumos dependen de las costumbres y dinero que tengan los habitantes de una población.

Como en la anterior razón, el grado de relación de dependencia entre ventas e inversión en activo fijo, es bastante limitado: (a) puesto que el importe de las ventas no depende únicamente de la magnitud de la inversión en dicho activo, sino de múltiples circunstancias, tales como calidad y diseño del producto, capacidad de los vendedores, situación estratégica del negocio; (b) la acumulación del activo fijo no depende del importe de las ventas, sino de la eficiencia en el manejo de la referida inversión. Además, las diferencias en las bases de comparación, precios y tiempo, reduce el grado lógico de esta razón.

A pesar de sus defectos, por la proporcionalidad que necesariamente debe existir entre los elementos de una empresa, esta razón es útil como medida sintomática de un probable exceso de inversión en activo fijo o de una probable insuficiencia de ventas, cuya afirmación se hace mediante la adecuada apreciación de los elementos antes citados y de los resultados de los ulteriores estudios que se hagan al respecto.

VENTAS NETAS A CAPITAL CONTABLE

La inversión en un negocio se hace con el propósito de obtener utilidades; pero para obtener utilidades es necesario vender y que los precios de venta sean superiores a los costos. Las utilidades aumentan a medida que se aumentan las ventas y se reduzcan los costos.

Los hombres de negocios consideran que la magnitud del capital contable puede tomarse como índice de la importancia de la empresa; que las ventas deben ser proporcionales a dicho capital; por tanto, la razón de ventas netas a capital contable es una medida adecuada de la eficiencia de la administración en el manejo del capital propio; por lo cual, cuanto mayor es el volumen de operaciones que se hagan con un capital contable determinado, mayor es la habilidad de la administración.

Conjuntamente con esta razón, debe estudiarse la relación existente entre capital contable y pasivo.

Para la Compañía Manufacturera "El Águila", S.A., se obtuvo esta razón, dividiendo las ventas: \$ 2'000,000 entre el capital contable: \$ 4'170,000, y el cociente es aproximadamente \$ 0.48, que es el valor de la razón y significa, que por cada \$ 1 de capital contable se vendieron \$ 0.48.

Esta razón se utiliza como índice para la determinación de la insuficiencia de ventas, la que motiva la reducción de las utilidades, por el desperdicio en que se incurre, por no aprovechar el esfuerzo y los costos incurridos en la consecución de un volumen de operaciones superior al realizado. La operación en defecto aparejada a costos excesivos puede llevar a la empresa al colapso. También es peligroso caer en el extremo de la operación en exceso (over-trading), porque puede llevar a la empresa al colapso. La operación en exceso se manifiesta por el intento de mantener un volumen de operaciones con capital contable insuficiente, carencia de liquidez, en general, y en

particular, insuficiencia de efectivo. En los medios contables suele describirse el overtrading como la superinflación de un globo. ¡Afortunadísima metáfora! porque el overtrading supone un impresionante volumen de operaciones, un margen de seguridad cada vez más estrecho, una sensación de tirantez y el peligro de un súbito estallido. Se le introdujo al globo más aire del que resistía; o sea, le introdujeron al negocio más mercancías y cuentas por cobrar, de las que podía manejar, con tal de mantener volúmenes de ventas superiores a sus posibilidades.

El autor, J.H. Clemens señala como causas generales de la operación en exceso (over-trading) las siguientes: 1) inflación y alza de precios; 2) aumento de existencias, como medio de protegerse contra la inflación; y 3) imposición excesiva. Y como consecuencias: 1) dificultad para pagar los salarios, 2) dificultad en el pago de impuestos, 3) aumento del precio en el costo de las compras, 4) reducción en la cifra de ventas, 5) costosos medios de obtener dinero, 6) dificultades generales con los acreedores, 7) presión sobre los deudores, 8) planta y maquinaria anticuadas; y como único remedio, el disponer de una mejor tesorería. Si esto no es posible, vender el negocio como empresa en marcha.

Para que la inferencia preliminar derivada de la interpretación de esta razón sea satisfactoria, es necesario apreciar adecuadamente la importancia de la influencia de los siguientes elementos: (1) bases de estimación del activo y pasivo, puesto que los cambios de estas bases o los defectos de las mismas inciden en el capital contable y, por tanto, afectan a esta razón; (2) diferencia de tiempo, la cifra de ventas normalmente se refiere a un ejercicio, y la cifra del capital contable representa la inversión hecha por los dueños de la empresa durante varios ejercicios; (3) existencia de sucedáneos, (4) cambios en costumbres y en la moda; y (5) cambios en la etnografía y en el poder de compra de una población.

Los defectos y limitaciones señaladas para la razón anterior, son inherentes a la presente y, como la anterior, a pesar de sus defectos, se utiliza como instrumento de exploración para la localización de la probable insuficiencia de ventas, por la proporcionalidad que debe existir entre los diversos elementos de una empresa. Esta situación se confirma por la debida apreciación de los elementos antes citados y de los resultados de las posteriores investigaciones que se hagan, con el fin de obtener conclusiones finales.

MÉTODO DE POR CIENTOS INTEGRALES

Introducción

Se aplica este método en aquellos casos en los cuales se desea conocer la magnitud o importancia que tienen las partes que integran un todo. En otras palabras, si el activo circulante de una empresa es de \$250,000, mediante este método se determina la magnitud de cada uno de los renglones que componen el activo circulante en relación con su monto total.

Para ello se equipara la cantidad total o global con el 100% y se determina en

relación con dicho 100% el por ciento relativo a cada parte.

Los resultados obtenidos quedan lógicamente expresados también en por cientos, encontrando aquí la ventaja y la desventaja del método. La ventaja es porque al trabajar con números relativos nos olvidamos de la magnitud absoluta de las cifras de una empresa y con ello se comprende más fácilmente la importancia de cada concepto dentro del conjunto de valores de una empresa. Sin embargo, también aquí aparece el defecto del sistema, ya que al hablar en términos de por cientos es fácil llegar a conclusiones erróneas, especialmente si se quieren establecer por cientos comparativos. Por ejemplo: el costo de ventas de una empresa en un año fue del 65% sobre las ventas y en otro año es del 70%, con lo cual aparentemente el costo de ventas fue superior en el segundo año en relación con el primero, ello es cierto en relación con su 100% anual, pero probablemente no entre sí, pues puede suceder que ese 65% tenga una magnitud o volumen superior a la cantidad representada por el 70%.

Por lo anterior, es útil este método para obtener conclusiones aisladamente, ejercicio por ejercicio, pero no es aconsejable si se desean establecer interpretaciones al comparar vanos ejercicios.

Desde el punto de vista de su aplicación, este método puede ser total o parcial. Será total si el todo, o sea el 100% corresponde a la cantidad máxima incluida en un estado financiero y será parcial, si se toma como 100% uno de los capítulos o aspectos parciales de un estado financiero.

Por cientos integrales totales

La aplicación de este método desde un punto de vista total podemos encontrarlo tantas veces como estados financieros puedan formularse; sin embargo, ha encontrado su mayor aplicación en el Estado de Situación Financiera y en el Estado de Resultados, especialmente en este último caso.

Las cantidades que se igualan al 100% son: En el primer estado el total del activo por un lado y la suma del pasivo más el capital contable por el otro lado, pudiéndose determinar después los por cientos de cada capítulo del Estado de Situación Financiera, así como los por cientos parciales de cada uno de los conceptos.

En el Estado de Resultados, el 100% corresponde a las ventas netas, pero no hay que olvidar que en dicho estado deben quedar señaladas las ventas totales y sus correspondientes disminuciones por concepto de rebajas, bonificaciones y devoluciones sobre ventas; así como también pueden manejarse los descuentos sobre ventas siempre y cuando esta cuenta de naturaleza financiera en forma consistente se controle junto con las otras disminuciones.

El control debe ejercerse para fijar la magnitud de estas disminuciones dentro del volumen de operaciones de una empresa, y en su caso, hacer notar los excesos para evitar incrementos desmedidos que perjudican el desarrollo de la empresa.

MÉTODO DE RAZONES ESTÁNDAR

CONCEPTO DE MEDIDA ESTÁNDAR

El objeto de comparar, es precisar las analogías y diferencias de lo comparado. El método comparativo, en la forma en que se emplea en el análisis de los estados financieros, es posiblemente tan antiguo como la división del tiempo hecha por la humanidad, a cuya naturaleza le es inherente el deseo continuo de obtener el mayor provecho con el menor esfuerzo posible. *El provecho máximo, obtenido con el esfuerzo mínimo, parece ser la ley de la economía universal; parece definir la existencia como economía.*⁸ Es este deseo el estimulante más poderoso en el perfeccionamiento de la actuación humana en lo económico, y ha provocado en el hombre la necesidad de forjar moldes o patrones que le sirven como bases de comparación, para regular su conducta y mejorar su eficiencia, ya que uno de los elementos fundamentales de control, es el establecimiento de puntos de comparación.

El lenguaje y los sistemas de numeración constituyen buenos ejemplos de dichos patrones. También desde épocas muy antiguas el hombre encontró adoptar estándares: (a) de cambio, como la moneda; (b) de peso, como el kilogramo; (c) de medida, como el metro y el litro. Los anteriores ejemplos se han mencionado como una demostración de cómo los estándares se emplean, en todos los órdenes de la vida, y en abono de su justificada implantación en la administración moderna de los negocios.

La conducta económica del hombre se norma con la experiencia acumulada, ya sea propia o ajena; y quizá, no sea demasiado afirmar que el mejoramiento de la actuación humana, por lo menos en el orden de lo material, es un hecho concomitante los datos acumulados por la experiencia y a las inferencias de ella deducidas. Porque la experiencia encauzada por el método, corrige errores y agrega cualidades.

El mejoramiento continuo de la actuación económica del hombre significa superación constante y, el extremo final de ésta, es llegar a ser siempre más eficiente, lo que se alcanza en la medida que se logre reducir el desperdicio, mal social que interesa al consumidor, quien lo paga, porque el consumo es el fin de la actividad económica.

A la reducción del desperdicio coadyuva la fijación de metas por alcanzar. A estas metas se les designa con el término de estándares y constituyen las medidas básicas de eficiencia.

FUNCIONES DE LAS MEDIDAS ESTÁNDAR

Las funciones de los estándares en las empresas son: servir como instrumento de control y como medida de eficiencia, para reducir el desperdicio, mediante la comparación constante y tan frecuente como sea posible, de lo que se ha considerado

⁸ Antonio Caso, *Antología Filosófica*, pág. 46, editorial y año no identificados.

que debe ser; es decir, las medidas estándar o datos predeterminados sobre bases de eficiencia, con los datos actuales. Por tanto, siendo las medidas estándar un instrumento de control, no son en sí un fin, sino un medio para alcanzar un propósito: mayor eficiencia. El control no debe llevarse más allá del punto necesario para que obtenga un ahorro el negocio.

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

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

PRINCIPIO DE LAS EXCEPCIONES

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

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

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

Esta comparación permite conocer las desviaciones de los estándares; desviaciones que constituyen excepciones a los estándares establecidos, sobre las cuales los directivos concentran su atención con el fin de investigar las causas que las originaron, para tratar de corregirlas; permitiéndoles, además, prestar poca atención a los resultados que se ajusten a los estándares y librándolos del estudio continuo de todos los aspectos del negocio, incluyendo a los de carácter trivial, capacitándolos para estudiar detenida y detalladamente las condiciones más importantes del negocio: las excepciones.⁹

⁹ La administración por excepciones requiere de la configuración de un Cuadro de Mando, con el conjunto

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

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

CONSTRUCCIÓN DE LAS RAZONES ESTÁNDAR

Las razones estándar se calculan dividiendo los elementos que se desean comparar, en la misma forma como se hace en las razones simples, con la diferencia de que, siendo las razones estándar una medida básica de comparación, al hacer su cálculo, debe tomarse el promedio de las cifras de los elementos con los cuales se desea calcular la razón estándar, por el tiempo que se juzgue satisfactorio. Sólo deben calcularse razones estándar significativas y en el menor número posible, para facilidad del lector del informe. La justificación para promediar las cifras que se comparan y obtener en consecuencia una razón promedio, es que ninguna cifra individualmente es representativa por sí misma.

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

Como la razón estándar es el cociente de cifras promedios, participa de los defectos y limitaciones que la estadística ha reconocido para estos últimos, además de las naturales limitaciones y defectos señalados para los estados financieros. Al utilizar las razones estándar, se recomienda proceder con las precauciones que amerite el caso.

de razones estándar e indicadores relevantes, con los que se compararan los resultados obtenidos, para conocer la situación y la marcha de la empresa, y detectar las desviaciones (excepciones) existentes, para proceder a identificar las causas; para actuar en consecuencia.

Se recomienda que se revisen los indicadores y las razones estándar del cuadro de mando, cuando las condiciones de operación sobre las cuales se configuró, hayan cambiado, hasta el extremo de que ya no son adecuados los indicadores ni las razones estándar y, por ende, el cuadro de mando.

CLASIFICACIÓN DE LAS RAZONES ESTÁNDAR

Las razones estándar se dividen en dos grupos: (1) razones estándar internas; y (2) razones estándar externas.

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

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

Al construir estas razones, es necesario: (a) que las empresas que se agrupan sean similares; y (b) uniformidad en las condiciones geoeconómicas, en los métodos contables, en la producción, en los artículos que se vendan y, en general, en las prácticas de los negocios. Tanto mayores y diversas sean las diferencias existentes, en los elementos citados, de las empresas que se agrupan, más lejos está la razón de ser una "medida representativa".

LIMITACIONES DE LAS RAZONES ESTÁNDAR

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

Las razones externas adolecen de los siguientes defectos:

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

6. La construcción de las razones estándar requiere determinado tiempo; los analizadores sólo pueden usarlas hasta que se publican. Pierden su utilidad en los periodos de cambios económicos rápidos.

APLICACIONES DE LAS RAZONES ESTÁNDAR

En la práctica actual, las razones internas se aplican: (1) en los costos de producción y de distribución: costos estándar; (2) en el control presupuestal; (3) como medidas de control en la dirección de empresas filiales y sucursales, principalmente cuando están localizadas en diferentes regiones; (4) como medida de supervisión de distribuidores y representantes; y (5) en la auditoría interna, el empleo de estas razones ha probado ser efectivo: (a) en la determinación de dónde y cuándo amerita hacer revisiones especiales; y (b) para verificar la bondad de dicha auditoría, en virtud de que el auditor interno está obligado a asumir la responsabilidad de descubrir y actuar con diligencia en las situaciones irregulares; y si se utilizan las medidas estándar y los resultados se vigilan continuamente, como procede en los negocios administrados con eficiencia, el auditor interno está en posición de observar oportunamente las desviaciones de los estándares.

Las razones estándar externas, a pesar de sus defectos, se utilizan con éxito: (1) por las instituciones de crédito, para diversos fines, en especial para la concesión y vigilancia de créditos; (2) por los inversionistas, en materia de rendimientos; (3) por los profesionales: contadores públicos, licenciado en administración de empresas, etcétera, en su deseo de prestar un mejor servicio a sus clientes, para que éstos puedan tener una noción relativa del significado de un negocio dentro de la respectiva actividad económica; y (4) por el Estado, en estudios económicos y fiscales.

PROCEDIMIENTO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

1.-CONCEPTO:

El procedimiento de aumentos y disminuciones o procedimiento de variaciones, como también se le conoce, consiste en comparar los conceptos homogéneos de los estados financieros a dos fechas distintas, obteniendo de la cifra comparada y la cifra base una diferencia positiva, negativa o neutra.

2.-BASE DEL PROCEDIMIENTO:

Este procedimiento toma como apoyo los siguientes puntos:

- a) *Conceptos homogéneos.*
- b) *Cifra comparada.*
- c) *Cifra Base, y d) Variación.*

Ahora bien, la variación puede ser:

Positiva,

Negativa o

Neutra.

3.-APLICACION:

Su aplicación puede enfocarse a cualquier estado financiero, sin embargo. deben cumplirse los siguientes requisitos:

- a) *Los estados financieros deben corresponder a la misma empresa.*
- b) *Los estados financieros deben presentarse en forma comparativa.*
- c) *Las normas de valuación deben de ser las mismas para los estados financieros que se comparan.*
- d) *Los estados financieros dinámicos que se comparan deben corresponder al mismo período o ejercicio; es decir, si se presenta un estado de pérdidas y ganancias correspondiente a un año, debe compararse con otro estado de pérdidas y ganancias cuya información corresponda también a un año, etc.*
- e) *Debe auxiliarse del estado de origen y aplicación de recursos.*
- f) *Su aplicación generalmente es en forma mancomunada con otro procedimiento, por ejemplo con el procedimiento de las tendencias; serie de valores; serie de índices; serie de variaciones, etc.*
- g) *Este procedimiento facilita a la persona o personas interesadas en los estados financieros, la retención en su mente de las cifras obtenidas, ó sean las variaciones, supuesto que simplificamos las cifras comparadas y las cifras bases, concentrándose el estudio a la variación de las cifras*

4.-EJEMPLO:

Conceptos	Cifras comparadas	Cifras Base	Variación
	31-XII-19X9	31-XII-19X8	
Inventarios	\$ 450,000.00	\$ 360,000.00	\$ 90,000.00(+)
Clientes	625,000.00	740,000.00	115,000.00(-)
terrenos	120,000.00	120,000.00	

Del breve ejemplo anterior, concluimos:

- 1o. La cifra comparada es la más reciente y debe presentarse en primer termino:
- 2o. La cifra base es la de mayor antigüedad,
- 3o. La variación será positiva, cuándo la cifra comparada sea mayor que la cifra base.
- 4o. La variación será negativa, cuándo la cifra comparada es menor que la cifra base.
- 5o. La variación es neutra, cuando la cifra comparada es iguala la cifra base.

Ahora bien, las variaciones que de los estados financieros se obtienen se presentan en el informe a manera de estados anexos, donde se analiza el porque de las variaciones, tal es el caso, por ejemplo de las ventas, dónde se analiza el cambio sufrido en el volumen de unidades vendidas y el cambio en los precios de venta; asimismo las variaciones en el renglón del costo de ventas se analiza el cambio sufrido en el volumen de unidades vendidas y el cambio en el costo de ventas unitario y total, etc. La presentación en el informe de estos análisis en forma de gráficas, notas, etc., corresponde a la habilidad y sentido común del analista de estados financieros.

5.-OTRO EJEMPLO:

Analizar las variaciones de precios y unidades por los años de 1978 y 1977 tanto de las ventas, como del costo de las ventas netas, según los siguientes datos:

(en miles de \$)

Conceptos	19X8	19X7	Variación
Ventas Netas	\$1,000	\$900	\$100 (+)
Menos:			
Costo de Ventas Netas	<u>650</u>	<u>500</u>	<u>150 (+)</u>
Utilidad sobre ventas netas	<u>\$ 350</u>	<u>\$ 400</u>	<u>\$ 50 (-)</u>
Unidades vendidas	600	500	100 (+)
Porcientos	<u>120%</u>	<u>100%</u>	<u>20% (+)</u>
Precio de Venta Unitario	<u>\$ 1.666</u>	<u>\$ 1.80</u>	<u>\$ 0.134 (-)</u>

“Análisis dei Aumento en Ventas Netas”

a) Variaciones en Unidades Vendidas:

Las unidades vendidas en 19X8 fueron el 120% de las vendidas en 19X7, por lo que las ventas de 19X8 a los precios de 19X7 importan su 120% o sea $\$900 \times 1.20 =$

Las ventas netas de 19X7 fueron de

\$1,080
900

Luego entonces el aumento en las unidades vendidas, ocasionó un aumento en el importe de las ventas netas de:

\$180 (+)

b) Variación en los Precios de Venta:

Las ventas de 19X8 a los precios de 19X7

\$1,080

Las ventas de 19X8 a los precios respectivos ascendieron a la cantidad de

1,000

Luego entonces, las variaciones en precios, ocasionaron una disminución en el importe de las ventas netas de:

\$80 (-)

Aumento Neto:

\$100 (+)

“Análisis del Aumento en el Costo de las Ventas Netas”

a) Variaciones en Unidades Vendidas:

Las unidades vendidas en 19X8 fueron el 120% de las vendidas en 19X7, por lo que el costo de lo vendido en 19X8 a los precios de 19X7 es $\$500 \times 1.20 =$

\$600

El costo de lo vendido en 19X7 fue de

500

Luego entonces el aumento en las unidades vendidas, produjo un aumento en el costo de ventas netas de:

\$100(+)

b) Variaciones en los Precios de Costo:

El costo de lo vendido en 19X8 a sus precios respectivos fueron de:

\$650

El costo de lo vendido en 19X8, a los precios correspondientes a 19X7....

600

Luego entonces, las variaciones en precios produjeron un aumento en el costo de ventas netas de :

\$50 (+)

Aumento total en el importe del costo de ventas netas de:

\$150(+)

“Análisis de la Disminución en la Utilidad sobre Ventas Netas”

	<u>Utilidad sobre Ventas Netas</u>	
		Dismi- Aumentos: nuciones:
Aumento en las ventas netas, debido al aumento en las unidades vendidas	\$ 180	
Disminución en las ventas netas, debido a los cambios en precios		
Aumento en el costo de ventas netas, debido al aumento en unidades vendidas		\$ 80
Aumento en el costo de ventas netas, debido a los cambios en los precios de costo		100
		<u>50</u>
Sumas	<u>\$ 180</u>	<u>\$ 230</u>
Disminución Neta en la Utilidad Sobre Ventas Netas, según cuadro anterior		50
Sumas iguales	<u>\$ 230</u>	<u>\$ 230</u>

6. FORMULAS

Las fórmulas que aplicamos para encontrar:

a) *Variaciones en unidades vendidas VA US*

b) *Variaciones en los precios de venta VA PR, son:*

$$VA_{US} = [VE_{AP} \times \%AA] - VE_{AP}$$

$$VA_{PR} = [VE_{AP} \times \%AA] - VE_{AA}$$

De donde:

VA_{Us} = Variación de unidades vendidas VE_{AP} = Ventas del año pasado
 AA = Porcentaje del año actual
 VE_{AP} = Ventas del año pasado
 VA_{PR} = Variaciones en precios de venta VE_{AA} - Ventas del año actual.

Tomando como base los datos del ejemplo tendremos:

$$VA_{US} = [VE_{AP} \times \%AA] - VE_{AP}$$

$$VA_{US} = [900 \times 1.20] - 900$$

$$VA_{US} = 1.080 - 900$$

$$VA_{US} = 180 +$$

$$VA_{PR} = [VE_{AP} \times \%AA] - VE_{AA}$$

$$VAPR = [900 \times 1.20] - 1000$$

$$VAPR = 1.080 - 1000$$

$$VAPR = 80-$$

VARIACIÓN EN UNIDADES =	180 +
MENOS	
VARIACIÓN EN PRECIOS =	80 -
VARIACIÓN EN VENTAS NETAS	100±

NOTA: Se resta la variación en precios, en virtud de que el precio unitario de venta tiene una variación negativa.

PROCEDIMIENTO DE TENDENCIAS

1.-CONCEPTO:

Este procedimiento, consiste en determinar la propensión absoluta y relativa de las cifras de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros, de una empresa determinada.

2.-BASE DEL PROCEDIMIENTO

- a) *Conceptos homogéneos.*
- b) *Cifra base.*
- c) *Cifras comparadas.*
- d) *Relativos y*
- e) *Tendencias relativas.*

Ahora bien, los relativos y tendencias relativas pueden ser:

Positivas.

Negativas y

Neutras.

3.-APLICACIÓN:

El procedimiento de las tendencias conocido también como procedimiento de por ciento de variaciones, puede aplicarse a cualquier estado financiero, cumpliéndose los siguientes requisitos:

- a) *Las cifras deben corresponder a estados financieros de la misma empresa.*
- b) *las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros que se presentan.*
- c) *Los estados financieros dinámicos que se presentan deben proporcionar información correspondiente al mismo ejercicio o periodo.*
- d) *Se aplica generalmente, mancomunadamente con otro procedimiento, es decir, su aplicación es limitativo, supuesto que cada procedimiento se aplica de acuerdo con el criterio y objetivo que persiga el analista de estados financieros, de tal manera que generalmente, es conveniente auxiliarse de dos o más procedimientos de análisis.*
- e) *El procedimiento de las tendencias facilita la retención y apreciación en la mente de la propensión de las cifras relativas, situación importante para hacer la estimación con bases adecuadas de los posibles cambios futuros de la empresa.*
- f) *Para su aplicación debe remontarse al pasado, haciendo uso de estados financieros de ejercicios anteriores, con el objeto de observar cronológicamente la propensión que han tenido las cifras hasta el presente.*
- g) *El procedimiento de las tendencias como los anteriores, son procedimientos explorativos, generalmente nos indican probables anomalías, tal vez sospechas de como se encuentra la empresa, de ahí que el analista de estados financieros debe hacer estudios posteriores. para poder determinar las causas que originan la buena o mala situación de la empresa recomendando, en su caso, las medidas que a su juicio juzgue necesarias.*

4.-FORMULAS APLICABLES:

Para obtener el relativo:

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

Para obtener la tendencia relativa:

Cifra comparada relativa

-Cifra base relativa.

$$\frac{\text{Cifra comparada} - \text{Cifra base}}{\text{Cifra base}} \times 100$$

5.-EJEMPLO:

Obtener la tendencia de las ventas netas de la empresa "Z", por los años de 19X4 a 19X9, sabiendo que en 19X4 se vendieron \$400,000.00; en 19X5, \$460,000.00; en 19X6, \$540,000.00; en 19X7, \$640,000.00; en 19X8, \$780,000.00 y en 19X9, \$960,000.00.

Ventas Netas	Absolutos	Relativos	Tendencia Relativa
19X4	\$400,000.00	100%	
19X5	\$460,000.00	115%	15%(+)
19X6	\$540,000.00	135%	35%(+)
19X7	\$640,000.00	160%	60%(+)
19X8	\$780,000.00	195%	95%(+)
19X9	\$960,000.00	240%	140%(+)

Del cuadro anterior podemos establecer:

- 1o. La cifra base es la de mayor antigüedad y va en primer término (ventas de 19X4).
- 2o. Las cifras comparadas son aquellas subsecuentes a la cifra base, o sean cronológicamente las ventas de 19X5, 19X6; 19X7, 19X8 y 19X9.
- 3o. A la cifra base (ventas de 19X4), se le asigna el relativo 100%.
- 4o. A las cifras comparadas se les asigna el relativo correspondiente aplicando la fórmula de cifra comparada sobre cifra base por cien.
- 5o. La tendencia relativa de las cifras comparadas se determinan aplicando la fórmula de cifras comparada relativa, menos cifra base relativa.
- 6o. Cuando los relativos son superiores al 100% se dice que son positivos obteniendo una tendencia relativa positiva.
- 7o. Cuando los relativos son inferiores a la base, se dice que son negativos, obteniendo una tendencia relativa negativa.

En la práctica, se acostumbra obtener la tendencia de las cifras de dos conceptos de los estados financieros que tengan dependencia, por ejemplo:

- Tendencia del activo circulante y pasivo circulante.
- Tendencia del capital de trabajo y pasivo circulante.

Tendencia del activo rápido y pasivo circulante.

Tendencia del capital contable tangible y pasivo total.

Tendencia del activo fijo y capital contable tangible.

Tendencia del superávit y capital pagado.

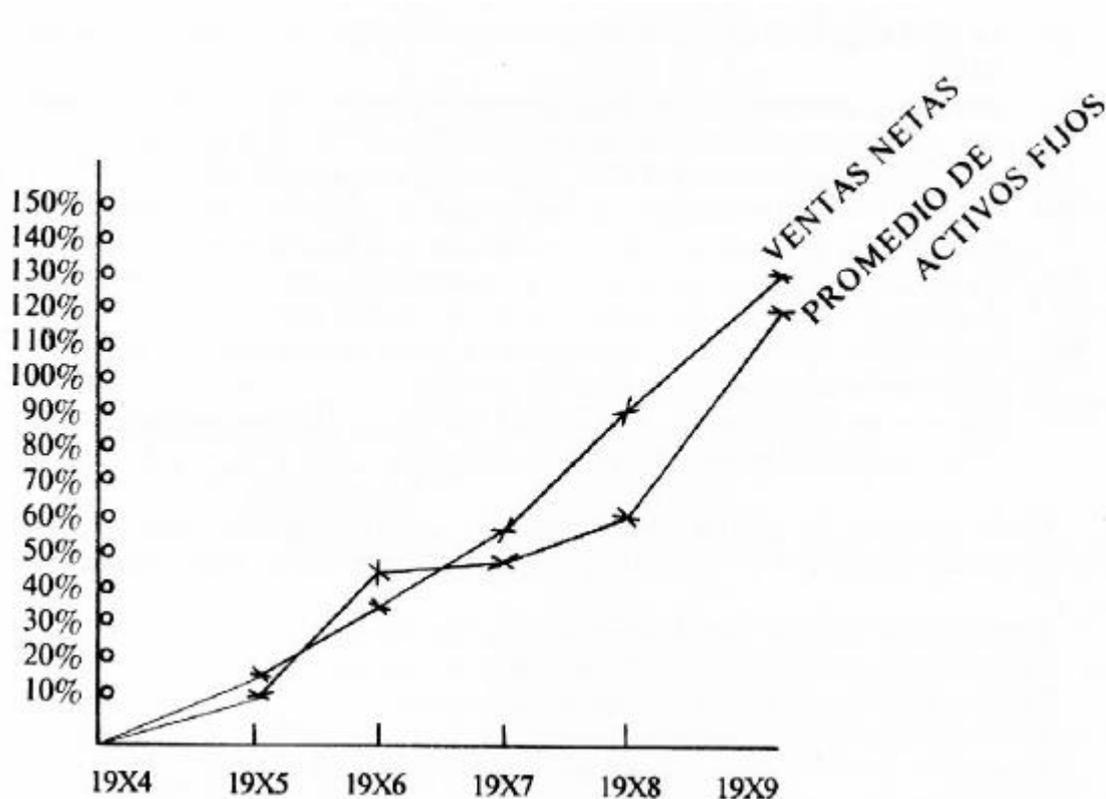
Tendencia de ventas netas y el promedio de cuentas y documentos por cobrar de clientes.

Tendencia del costo de ventas y el promedio de inventarios, tendencia de las ventas y el promedio de activos fijos. Etc., Etc.

Ahora bien, para la mejor apreciación y retención de las tendencias relativas, es conveniente hacer su representación gráfica, por ejemplo, si una vez hecho los cálculos necesarios obtendremos:

Años	Ventas Netas Tendencia relativa	Años	Promedio de Activos Fijos Tendencia relativa
19X4		19X4	
19X5	15%(+)	19X5	10%(+)
19X6	35%(+)	19X6	40%(+)
19X7	60%(+)	19X7	45%(+)
19X8	95%(+)	19X8	70%(+)
19X9	140%(+)	19X9	120%(+)

La representación gráfica será como sigue:



Para mayor objetividad de la gráfica, podría presentarse la tendencia relativa de las ventas, por ejemplo con tinta azul y la tendencia relativa del promedio de activos fijos con rojo.

Para finalizar este capítulo, diremos que el procedimiento de las tendencias, respecto a la técnica aplicada para efectos de la comparación se puede presentar a base de:

Serie de Cifras o Valores.

Serie de Variaciones, y

Serie de Indices.

En los siguientes tres capítulos veremos brevemente éstas variantes.

PROCEDIMIENTO A BASE DE SERIE DE VALORES ABSOLUTOS

1.-CONCEPTO:

Este procedimiento consiste en ordenar cronológicamente la serie de cifras absolutas de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada.

2.-BASE DEL PROCEDIMIENTO:

Toma como base este procedimiento:

- a) *Conceptos homogéneos.*
- b) *Cifra base (la de mayor antigüedad), y*
- c) *Cifras comparadas.*

3.-APLICACION:

Este procedimiento se aplica a cualquier estado financiero, obteniendo únicamente una simple apreciación de los cambios absolutos de las cifras de los estados financieros; es muy útil para formar parte del archivo permanente del auditor interno o externo, en el renglón relativo a estados financieros.

Para su presentación, generalmente se reducen las cifras a miles de pesos.

4.- EJEMPLO:

Nombre de la Empresa

Estados de resultados por los años de 19X4, 19X5, 19X6, 19X7, 19X8 y 19X9

(cifras en miles de pesos)

Conceptos homogéneos.	19X4	19X5	19X6	19X7	19X8	19X9
Ingresos	\$ 2,000	\$ 2,500	\$ 3,500	\$ 4,000	\$ 5,000	\$ 6,500
Costo de Ingresos	(1,500)	(1,600)	(2,000)	(3,000)	(3,500)	(4,000)
Margen Sobre Ingresos	\$ 500	\$ 900	\$ 1,500	\$ 1,000	\$ 1,500	\$ 2,500
Costos de Distribución	(200)	(250)	(400)	(600)	(700)	(900)
Margen de Operación	\$ 300	\$ 650	\$ 1,100	\$ 400	\$ 800	\$ 1,600
Provisiones ISR y PTU	(105)	(200)	(400)	(100)	(250)	(550)
Utilidad Neta	\$ 195	\$ 450	\$ 700	\$ 300	\$ 650	\$ 1,050

Si se desea, puede confeccionarse una gráfica para uno, dos o más conceptos homogéneos. Con base en estas cifras absolutas, se procede a obtener las tendencias absolutas.

PROCEDIMIENTO A BASE DE SERIE DE VARIACIONES RELATIVAS

1.-CÓNCEPTO:

Este procedimiento consiste en ordenar cronológicamente las variaciones absolutas, relativas o bien, absolutas y relativas de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada.

2.-BASE DEL PRÓCEDIMIENTO:

- a) *Conceptos homogéneos.*
- b) *Cifras base relativas (las de mayor antigüedad) y*
- c) *Variación relativa de las cifras comparadas.*

3.-APLICACIÓN:

Al igual que el anterior, puede aplicarse a cualquier estado financiero, con la indicación de que en este procedimiento se observan cronológicamente las diferencias o variaciones ya sea de las cifras absolutas; de las cifras relativas o bien, de las cifras absolutas y relativas, referidos a una base común (la de mayor antigüedad).

4.-EJEMPLÓ:

A continuación veremos un ejemplo: (tomando como base el estado de resultados del capítulo anterior), a base de variaciones relativas, es decir, obteniendo variación de porcentos (aumentos o disminuciones relativas de las cifras comparadas).

Nombre de la Empresa

Estado de Variaciones Relativas de las cuentas de Resultados por los años de
19X4, 19X5, 19X6, 19X7, 19X8 y 19X9

Conceptos homogéneos	Año base 19X4.	19X5.	19X6.	19X7.	19X8	19X9
Ingresos	100%	25% (+)	75% (+)	100% (+)	150% (+)	225% (+)
Costo de Ingresos	75%	5% (+)	25% (+)	75% (+)	100% (+)	125% (+)
Margen sobre Ingresos o Utilidad Bruta	25%	20% (+)	50% (+)	25% (+)	50% (+)	100% (+)
Costos de operación o Distribución	10%	3% (+)	10% (+)	20% (+)	25% (+)	35% (+)
Utilidad de operación	15%	17% (+)	40% (+)	5% (+)	25% (+)	65% (+)
Provisiones	5%	5% (+)	15% (+)		7% (+)	23% (+)
Utilidad neta	10%	12% (+)	25% (+)	5% (+)	18% (+)	42% (+)

(+) Aumentos.

— Disminuciones.

Si se desea, puede confeccionarse una gráfica para uno, dos o más conceptos homogéneos.

PROCEDIMIENTO A BASE DE SERIE DE INDICES

1.-CÓNCEPTO:

El procedimiento a base de serie de índices consiste en determinar la importancia relativa de la serie de cifras de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada.

2.-BASE DEL PRÓCEDIMIENTO:

- a) Conceptos homogéneos.
- b) Cifras base relativas (las de mayor antigüedad) y
- c) Cifras relativas comparadas.

3.-APLICACIÓN:

Se aplica a cualquier estado financiero, obteniendo en este caso la importancia relativa de las cifras de los distintos renglones homogéneos que forman la serie, referidos a una base de comparación que generalmente es la de mayor antigüedad.

4.-EJEMPLÓ:

Tomando como base el estado de resultados del capítulo donde estudiamos el procedimiento a base de serie de valores, tendremos:

Nota:

Para obtener todos los índices, se toma como cifra base las ventas del año de 1975, con lo cual se determina qué tan grande es la cifra comparada en relación con la cifra base: al electo dividimos la cifra comparada entre la cifra base y al resultado lo multiplicamos. por cien para obtener el indice.

Si desea, puede confeccionarse una gráfica para uno, dos o más conceptos homogéneos.

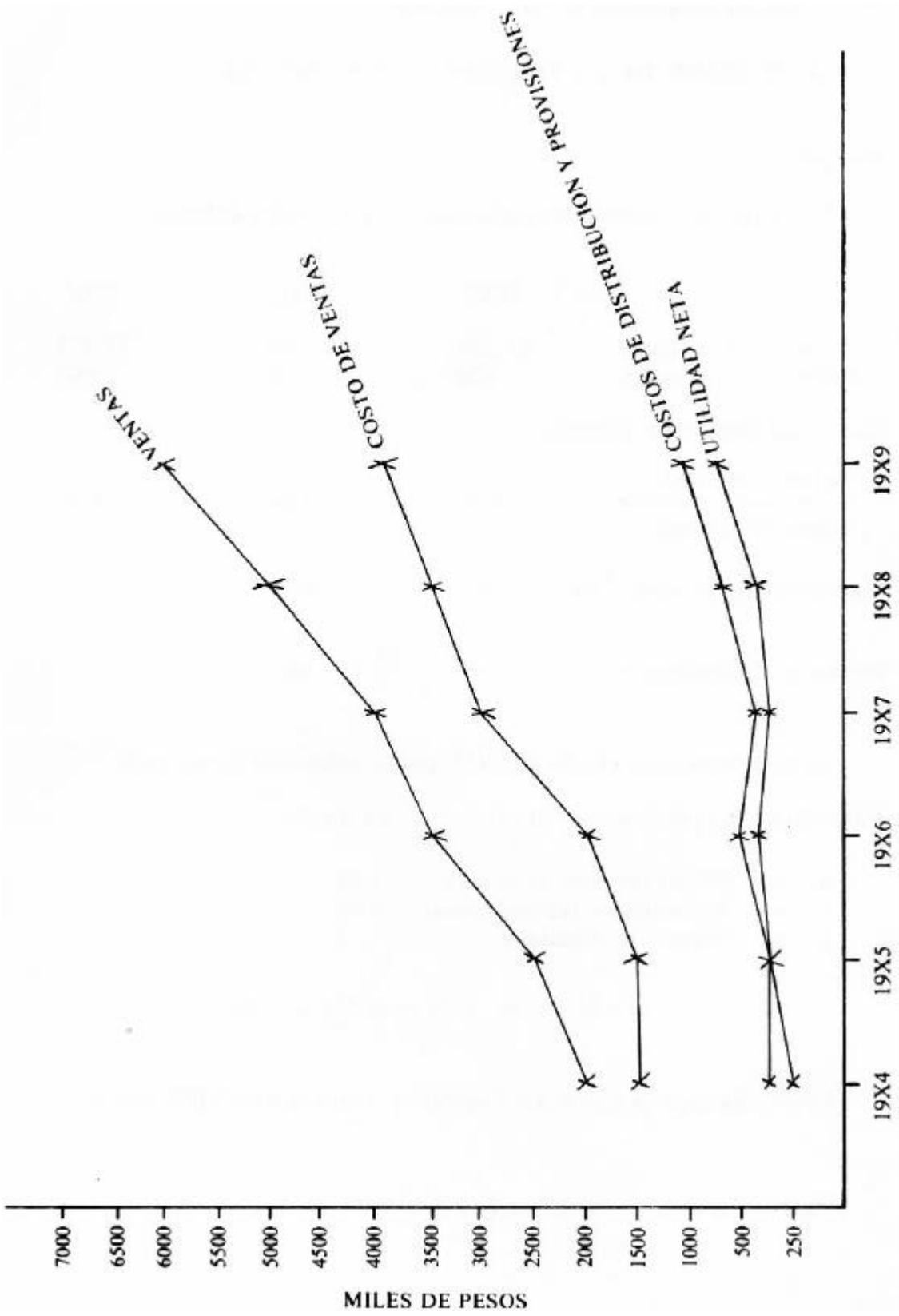
Nombre de la Empresa

Estado que muestra los índices de las Cuentas de Resultados por los años de 19X4, 19X5, 19X6, 19X7, 19X8 y 19X9

Conceptos homogéneos	Año Base					
	19X4	19X5	19X6	19X7	19X8	19X9
Ingresos	100%	125%	175%	200%	250%	325%
Costo de ingresos	75%	80%	100%	150%	175%	200%
Margen sobre Ingresos o Utilidad Bruta	25%	45%	75%	50%	75%	125%
Costos de operación o distribución	10%	13%	20%	30%	35%	45%
Utilidad de operación	15%	32%	55%	20%	40%	80%
Provisiones	5%	10%	20%	5%	12%	28%
Utilidad Neta	10%	22%	35%	15%	28%	52%

Finalmente, estos tres últimos procedimientos, o sean el de Serie de cifras absolutas; serie de variaciones relativas y serie de índices, reciben otros nombres como siguen:

- I. Serie de cifras o
Serie de valores o
Serie de cifras absolutas o
Serie de valores absolutos.
- II. Serie de variaciones, las cuales pueden ser:
 - a) Serie de variaciones de cifras absolutas.
 - b) Serie de variaciones de Índices o cifras relativas.
 - c) Serie de variaciones de cifras absolutas y relativas.
- III. Serie de Índices o
Serie de cifras relativas.



5.- APLICACIÓN DE LA FÓRMULA DE LA RECTA:

Ejemplo:

Una empresa presenta las siguientes cifras en miles de pesos

		19X5	19X6	19X7
Activó	Circulante	\$1,200	\$1,300	\$1,375
Pasivo	Circulante	620	580	600

Razón del Capital de Trabajo

$$\frac{\text{Activó Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = 1.93 \quad 2.24 \quad 2.29$$

$$\text{Tendencia de razones:} = 0 \quad .31 + \quad .05 +$$

$$\text{Promedio de tendencias:} \left(\frac{.31 + .05}{2} \right) = 0.18$$

La tendencia para el año de 1978, podrá calcularse como sigue:

Fórmula de la recta - $a + b(x)$ de dónde:

$$a = \text{primer término de la serie} \quad 1.93$$

$$b = \text{promedio de las tendencias} \quad 0.18$$

$$x = \text{número de términos} \quad 3$$

$$a + b(x) = 1.93 + .18(3) = 2.47$$

Luego entonces la razón del Capital de Trabajo para 19X8 será de

2.47