

Análisis e Interpretación de Estados Financieros

- [1 Balance general o de situación](#)
- [2 Estado de ganancias y pérdidas o de resultados:](#)
- [METODOS DE ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS](#)
 - [1 Análisis del origen y aplicación de recursos](#)
 - [2 Métodos de reducción de estados financieros a porcentajes](#)
 - [3 Método de aumentos y disminuciones \(análisis horizontal\)](#)
 - [4 Análisis de índices o razones financieras](#)
- [MEDIDAS DE LIQUIDEZ](#)
 - [Razón de circulante o razón corriente:](#)
 - [Prueba de ácido o razón de liquidez:](#)
- [MEDIDAS DE SOLVENCIA](#)
 - [MEDIDAS DE EJECUTORIA OPERATIVA](#)
 - [Período promedio de cobranzas](#)
 - [Rotación del activo fijo](#)
 - [Rotación del activo total](#)
 - [MEDIDAS DE RENTABILIDAD O RAZONES DE RENTABILIDAD](#)
 - [Margen de utilidad sobre ventas](#)
 - [Rendimiento sobre el activo total](#)
 - [Rendimiento sobre patrimonio](#)
 - [Práctica No. 1](#)
 - [HOJA DE BALANCE](#)

ESTADOS FINANCIEROS

1 Balance general o de situación

Es un informe, reporte o estado que refleja la situación de una entidad a una fecha dada, a través de tres tipos de partidas o cuentas.

El balance general nos muestra, al igual que una radiografía, la estructura y composición de los recursos financieros que maneja la empresa y la relación entre fuentes y usos de los mismos en un punto de tiempo específico.

Como su nombre lo indica, al igual que una balanza, se compone de dos partes e igual peso o valor.

Una de las partes, llamada *Activo* (colocada por convención al lado izquierdo), nos indica cuántos recursos han sido confiados a la empresa el día de corte (realización) del Balance. Nos indica su naturaleza y composición con base al grado de rapidez con que pueden, o están predispuestos, a convertirse en efectivo.

De esta forma encontramos, generalmente encabezando el grupo, a lo que llamamos *activos circulantes*, que son los que tienen la característica (o deberían tenerla) de

poder convertirse con relativa rapidez en efectivo. Son recursos que circulan o rotan y su principal misión es darle soporte a la actividad de ventas de la empresa.

Entre ellos encontramos valores en efectivo o cuasi-efectivo (como certificados de tesorería), cuentas y documentos por cobrar en el corto plazo e inventarios.

El segundo renglón de activos que usualmente encontramos es aquel denominado *fijo* y que representa recursos comprometidos en forma más permanente, tales como terrenos, edificios, maquinaria y equipo.

Con frecuencia encontramos un tercer renglón formado por los llamados *Activos diferidos*. Estos representan pagos hechos por la empresa por bienes y servicios que aún (a la fecha de balance) no ha recibido y que representan, por lo tanto, recursos que están a favor de la empresa.

La suma de estos tres renglones representa el Activo Total.

Por otro lado, usualmente al lado derecho del Balance, encontramos el *Pasivo y el Capital*. En este lado indicamos quiénes han confiado a la empresa los recursos registrados en el lado del *Activo*. Los recursos confiados por entidades ajenas a la empresa los agrupamos en el *Pasivo*, y los recursos confiados por los dueños los agrupamos en el *Capital*.

El Pasivo, al igual que lo hicimos con el Activo, lo clasificamos de acuerdo al grado de rapidez con que debe de ser devuelto en efectivo a quienes lo confiaron a la empresa.

Encontramos en el Pasivo Circulante obligaciones que deben de ser pagadas en el corto plazo (por convención 12 meses o menos) tales como créditos bancarios de pronta madurez (fecha de cancelación); proveedores; impuestos por pagar y otras acumulaciones similares.

En el pasivo de mediano y largo plazo se agrupan obligaciones cuyos vencimientos están más en el futuro.

En el *Pasivo Diferido* encontramos recursos que hemos ya recibido a cambio de bienes o servicios que aún no hemos entregado.

En renglón de *Capital* nos indica la parte de los recursos que han sido confiados por los propietarios de la empresa, ya sea con la aportación original, nuevas aportaciones o bien dejando dentro de la empresa parte de las utilidades que dejando dentro de la empresa parte de las utilidades que ella ha generado y que no se hayan distribuido a los dueños en forma de dividendos. Las primeras se encierran en lo que se da en llamar el *Capital Social*, mientras las segundas se les denomina *Reservas o utilidades retenidas*.

Resulta obvio, que si el Pasivo y el Capital explican quiénes han confiado los recursos que se muestran en el lado del Activo, la suma de los dos primeros es igual a la suma de los Activos. De allí que ambas partes están en balance.

Activos:

Son recursos económicos o bienes de la entidad, clasificados en activos circulantes y de largo plazo. Los primeros son bienes, derechos o inversiones de corto plazo y los segundos son bienes, inversiones o derechos de largo plazo. Por ejemplo, con respecto a la cartera de préstamos, el principal vencido y el que se piensa recuperar en el término de un año, se clasifica como de corto plazo y el resto a largo plazo.

Pasivos: deudas y obligaciones de la entidad

Derechos de los acreedores sobre los activos de la organización. Clasificados en circulantes si son compromisos que deben cancelarse en el corto plazo (menos de 1 año) y los pasivos fijos que son las deudas con vencimiento a largo plazo (más de 1 año).

Capital contable o patrimonio:

Constituido por el capital donado y por los resultados de los períodos en forma acumulada.

3.2 Estado de ganancias y pérdidas o de resultados:

Tiene su símil en el electrocardiograma, ya que nos muestra la ejecutoria de la empresa a lo largo de un período de tiempo que suele ser de un año, semestre, trimestre o mes.

Este estado nos muestra los ingresos que ha generado la empresa durante ese tiempo y los costos y gastos incurridos o causados para generar esos ingresos. La diferencia entre unos y otros nos dará una utilidad o pérdida que servirán de base para pagar el impuesto sobre la renta correspondiente.

Más en detalle, debemos observar que los ingresos registrados en el **Estado de Resultados son aquellos causados o facturados por la empresa -pero que no necesariamente le han sido pagados a la fecha final del estado.**

Igualmente, los costos y gastos que restamos a los ingresos para obtener la utilidad, son los costos y gastos incurridos o causados que bien puede ser que aún no se hayan pagado totalmente.

A los ingresos netos, provenientes de deducir los descuentos sobre ventas de servicios o donaciones, y otros ingresos, provenientes de actividades diferentes al giro principal de la ONG, les sustraemos el **Costo de Ventas o Costo de los Servicios** para obtener el Margen Bruto o Excedente.

A pesar de lo equívoco que resulta ser su nombre, el renglón Costo de Ventas o de Servicio **no** encierra los gastos en que incurrimos para poner el bien o servicio ante el público para su venta, ni aquellos relativos con la realización misma de la venta. Este renglón se refiere a los costos causados en producir (o comprar) el bien o servicio que vendemos.

La diferencia entre ingresos y costo de ventas o servicio nos arroja el margen o utilidad bruta a la cual sustraemos otros gastos en los cuales incurrimos en la marcha de la empresa en el período del estado de resultados.

De esta forma encontramos *Gastos de Ventas*, que son aquellos incurridos para lograr la venta de nuestro bien o servicio. Aquí incluimos gastos de distribución, sueldos del personal de ventas, comisiones, etc.

Encontramos luego, *Gastos de Administración* que están constituidos por aquellos en que se incurre para darle soporte administrativo y directivo a la empresa.

Finalmente encontramos, por lo general, los gastos financieros formados por el costo financiero de los recursos que la empresa ha recibido de terceros.

Al sustraer al margen o utilidad bruta los gastos anteriores obtenemos la utilidad o excedente sobre la cual se pagará el impuesto sobre la renta. Una vez deducido éste, obtenemos la utilidad neta o resultado final de la actividad de la empresa u ONG, en el período correspondiente.

Es un informe, reporte o estado que refleja los resultados de la entidad en un período específico. Mide el desempeño operativo del ente en un período determinado, relacionando sus logros (ingresos) y sus esfuerzos (costos y gastos).

Ingresos

Constituyen aumentos en activos o derechos obtenidos por dar el servicio de "prestar" dinero. También se incluyen otros tipos de ingresos, como son los ingresos recibidos por inversiones de valores, o títulos, utilidad por venta de activos fijos, donaciones, etc.

Gastos

Son disminuciones brutas de los activos de la entidad, causadas o incurridas necesariamente en la prestación del servicio "colocación de recursos". Incluye gastos de personal, viáticos, seguros mantenimiento de activos, etc.

Utilidad o pérdida:

Es la diferencia de los ingresos menos los gastos. Si la diferencia es un exceso, hay "utilidad" y si es negativa hay "pérdida".

4. METODOS DE ANÁLISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

1. Análisis del origen y aplicación de recursos
2. Método de reducción de estados financieros a porcentajes
3. Método de aumentos y disminuciones (análisis horizontal)

4. Índices o razones financieras

4.1 Análisis del origen y aplicación de recursos

Permite visualizar los cambios en la situación financiera de la empresa, entre dos fechas determinadas.

Cuadro No. 1

BALANCE GENERAL (En Q.)

COMERCIAL GUATEMALA

ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

DEL 01 DE ENERO DE 1998 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

CUENTA	01 ENERO 1999	31 DIC. 1999	ORIGEN	APLICACIÓN
ACTIVO				
Caja	5,000.00	5,000.00	0.00	0.00
Bancos	10,000.00	15,100.00	0.00	5,100.00
Cuentas por cobrar a clientes	0.00	15,000.00	0.00	15,000.00
Inventario	50,000.00	60,000.00	0.00	10,000.00
Doctos. Por cobrar	0.00	5,000.00	0.00	5,000.00
Vehículos	20,000.00	20,000.00	0.00	0.00
Mob. y Equipo	20,000.00	25,000.00	0.00	5,000.00
Dep. Acumulada		(6,000.00)	6,000.00	0.00
PASIVO				
Proveedores	15,000.00	25,000.00	10,000.00	0.00
Impto. Por pagar	0.00	14,100.00	14,100.00	0.00
Doctos. Por pagar	0.00	10,100.00	10,000.00	0.00
Pomo. Bancario	40,000.00	32,000.00	0.00	8,000.00

CAPITAL				
Capital	50,000.00	50,000.00	0.00	0.00
Utilidades retenidas		8,000.00	8,000.00	0.00
		TOTALES	48,100.00	48,100.00

Cuadro No. 2

ESTADO DE RESULTADOS (En Q.)

COMERCIAL GUATEMALA

DEL 01 DE ENERO DE 1999 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

CONCEPTO	MONTO EN Q.	MONTO EN Q.	PORCENTAJE
VENTAS		350,000.00	100.0
(-) Costo de bienes vendidos		250,000.00	71.4
= Utilidad bruta		100,000.00	28.6
(-) Gastos de Operación			
Gastos de venta	5,000.00		1.4
Sueldos	12,000.00		3.4
Alquileres	12,000.00		2.9
Gastos generales	10,000.00		17.4
= Utilidad bruta de operación		61,000.00	
(-) Depreciaciones			
sobre vehículos	4,000.00		
sobre mobiliario y equipo	2,000.00	6,000.00	1.7
= Utilidad neta de operación		55,000.00	15.7
(-) Gastos financieros		8,000.00	2.3
= Utilidad antes de impuestos		47,000.00	13.4
(-) Impuesto sobre la renta (30%)		14,100.00	4.0
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		32,900.00	9.4
	(-) Utilidad retenida	8,000.00	
	= Utilidad repartida	24,900.00	

Como se puede apreciar, en el análisis de origen y aplicación de recursos de Comercial Guatemala, las fuentes de fondos fueron:

- La depreciación sobre vehículo, maquinaria y equipo.
- El aumento en el saldo a proveedores.
- La adquisición de compromisos en forma de documentos por pagar.
- La retención de utilidades.

A su vez, las aplicaciones de fondos fueron:

- El aumento del saldo bancario
- El incremento de cuentas por cobrar a clientes
- El aumento de inventarios
- El otorgamiento de documentos por cobrar
- La adquisición de mobiliario y equipo
- El pago parcial de préstamo bancario

4.2 Métodos de reducción de estados financieros a porcentajes

Consiste en convertir todas las cuentas del activo y del pasivo y capital a porcentajes para analizar el porcentaje invertido en cada una de ellas y determinar el nivel de inversión en cada cuenta.

En relación al Estado de Resultados, las ventas representan el 100%. Esto permite determinar cuál es la distribución de los costos. El primer rubro, que se constituye en una fuga de dinero, es el costo de la mercadería vendida. Luego se pierden los gastos de operación, posteriormente, los intereses y finalmente, el impuesto sobre la renta.

Cuadro No. 3

BALANCE GENERAL MANUFACTURAS GUATEMALTECAS

30 DE ENERO DE 1999

ACTIVOS	MONTOS			PASIVOS	MONTOS		
	Q.	Q.	%		Q.	Q.	%
	66,000.	575,500.	0.0	PASIVOS	0		0.0
				2 CORRIENTES			9
	5,000.			0 Sobregiros	0	628,940.	0.0
ACTIVOS			0.0	0 bancarios	350,000.		3
CORRIENTES	390,000.			9 Obligaciones	100,000.		0.0
Caja	0.		0.0	9 bancarias			3
Bancos	68,000.				120,000.		0.0
			0.0				0.0

Ctas. Por cobrar a clientes	12,000.		0	Proveedores	58,940.		1
Otras cuentas por cobrar	34,500.		0.0	Otras obligaciones	0		0.16
Inventario producción terminada	0.		0.0	Anticipos recibidos			
Inventario producción en proceso			0	Prestaciones sociales			
Inventario materias primas			0.1	Impuestos por pagar			
Otras inversiones							
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES				TOTAL PASIVOS CORTO PLAZO			
	0.	0.	0.0	PASIVOS A LARGO PLAZO	1,000.000	1,000.000	0.2
ACTIVOS FIJOS			0		.	.	.5
Vehículos	45,000.	621,000.	0.0		0.00	1,628,940.	0.4
(-) Depreciación acumulada	4,500.		1	Obligaciones bancarias largo plazo	1,000.000	.	0
VALOR TOTAL VEHICULOS	690,000.		0.1	Otras cuentas	507,760.		0.25
Muebles y enseres	1,500,000		5	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	85,300.		0.13
(-) Depreciación acumulada	.			TOTAL PASIVOS	823.500.		0.02
VALOR TOTAL MUEBLES/ENSERES	75,000.			TOTAL PASIVOS			0.20
Máquinas y equipos				PATRIMONIO			
(-) Depreciación acumulada				Capital			
VALOR TOTAL MAQUINAS/EQUIPOS				Utilidades acumuladas			
Casas y edificios				Utilidades del último período			
(-) Depreciación				Valorizaciones			

acumulada					
	VALOR	1,425,000.3	TOTAL		2,416,650.6
TOTAL CASAS Y EDIFICIOS		5	PATRIMONIO		0
Terrenos		0. 0.6			
		4			
		2,586,000			
TOTAL ACTIVOS FIJOS		.			
		823,500.	883,500.	0.2	TOTAL
				2	PASIVO MAS
OTROS ACTIVOS		60,000.	4,045,500		
Valorizaciones		.	100		PATRIMONIO
					O
Activos diferidos					
TOTAL OTROS ACTIVOS					
TOTAL ACTIVOS					

Cuadro No. 4

MANUFACTURAS GUATEMALTECAS
ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS
1 AL 28 DE FEBRERO DE 1999

<i>CONCEPTO</i>	<i>MONT O EN Q.</i>	<i>MONT O EN Q.</i>	<i>MONTO EN Q.</i>	<i>%</i>
VENTAS				
Ventas al contado	450,000	.		
Ventas al crédito	690,000	.		
1 TOTAL VENTAS			1,140.000	10 . 0
COSTO DEL PRODUCTO VENDIDO	34,500.			
Inventario inicial de materia prima	12,000.			
Inventario inicial de producción en proceso	68,000.			

Inventario inicial de producción terminada		114,500	
2 TOTAL DE INVENTARIOS INICIALES	635,400		
+ Compras de materia prima		220,950	
+ Costos de fabricación			856,350
3 = TOTAL COSTOS DE FABRICACION			
Inventario final de materia prima	87,900.		
Inventario final de producción en proceso	50,300.		
Inventario final de producto terminado	120,000		
4 TOTAL INVENTARIOS FINALES		558,200	
			412,650. 36
			723,350. 64
	COSTO DEL		
PRODUCTO VENDIDO (2+3) - 4			259,639. 23
• UTILIDAD BRUTA			463,711 . 41
• TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION EN EL PERIODO			
• UTILIDAD LIQUIDA			

4.3 Método de aumentos y disminuciones (análisis horizontal)

Consiste en analizar las diferentes cuentas del balance en dos períodos de tiempo distintos y analizar cuál ha sido el comportamiento de cada cuenta.

Cuadro No. 5

ENVASES PLASTICOS INDUSTRIALES

ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

(Miles de quetzales)

ACTIVO	TITULO	31-12-98	%	31-12-99	%
--------	--------	----------	---	----------	---

Efectivo	350	0.05	250	0.03
Cuentas por cobrar	650	0.10	850	0.11
Inventario	1,150	0.17	1,500	0.20
Activo Circulante	2,150	0.33	2,600	0.35
Activo Fijo Neto	4,250	0.65	4,700	0.63
Otros Activos	175	0.03	175	0.02
TOTAL ACTIVO PASIVO	6,575	100.	7,475	100.
Préstamo bancario	0		725	0.10
Cuentas por pagar	375	0.06	400	0.05
Reserva impuestos s/utilidades	275	0.04	375	0.05
Acumulaciones varias	125	0.02	125	0.02
Préstamo hipotecario	100	0.02	100	0.01
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	875	0.13	1,725	0.23
Préstamo hipotecario	1,800	0.27	1,700	0.23
CAPITAL	3,000	0.46	3,000	0.40
Utilidades retenidas	900	0.13	1,050	0.14
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	6,575	100.	7,475	100

4.4 Análisis de índices o razones financieras

Usando la información básica de los estados financieros, podemos iniciarnos en el análisis de la situación financiera de la empresa.

Para ello, se han desarrollado una serie de medidas conocidas bajo diferentes nombres aunque todos estos aludan a la misma cosa.

Razones financieras, coeficientes, cocientes, relaciones y ratios financieros, son algunos de los nombres con que se conocen a estas medidas.

Usando una analogía médica, debemos advertir al lector, que al igual que el termómetro, estas medidas son principalmente útiles para detectar síntomas, más que para identificar la propia enfermedad, y menos para prescribir adecuadamente.

Si nos sentimos irritados, usamos el termómetro para establecer la actual temperatura de nuestro cuerpo. Si el termómetro nos revela que tenemos más de 37.5 grados de temperatura, concluimos que estamos fiebrados y que hay algún tipo de desarreglo en nuestro organismo. Poco nos dice respecto al tipo y origen del desarreglo que causa la fiebre. Así como puede tratarse de un simple y común resfrío, puede bien ser causada por una seria infección o una enfermedad más grave.

Sin embargo, si juntamos y relacionamos entre sí varios de esos síntomas a la luz de nuestra experiencia y buen juicio, podemos formar un cuadro clínico que nos ayude a prescribir, y actuar correctivamente con agilidad y rapidez, sobre todo en el corto plazo.

Teniendo en mente las bondades y limitaciones de estas medidas, procedemos a describir aquellas más comúnmente usadas.

Estas herramientas se agrupan usualmente alrededor de cuatro familias de medidas:

- Medidas de liquidez,
- Medidas de solvencia,
- Medidas de ejecutoria, y
- Medidas de rentabilidad.

5. MEDIDAS DE LIQUIDEZ

Comparan la suma de recursos invertidos en la organización (activos) que pueden ser rápidamente convertidos en efectivo, con obligaciones (pasivo) que también deben ser cubiertas rápidamente en efectivo.

De esta forma comparamos recursos, que de acuerdo a nuestras definiciones anteriores, se agrupan en el Activo Circulante, con obligaciones que vencen en el corto plazo agrupadas en el Pasivo Circulante. Por lo tanto, comparamos el Activo Circulante con el Pasivo Circulante. Si el primero es mayor que el segundo, tenemos una indicación de que la empresa tiene recursos liquidables (convertibles en dinero) en el corto plazo para hacerle frente a sus obligaciones de corto plazo también.

Un problema surge al buscar determinar cuán mayor debe de ser el Activo Circulante en comparación con el Pasivo Circulante.

Por convención se dice que una relación de liquidez "sana" es aquella que indica que por cada quetzal en el Pasivo Circulante contamos con dos quetzales en Activo Circulante. Sin embargo en la práctica, esto dependerá más de la naturaleza de los activos y pasivos y de la usanza de la comunidad financiera y del tipo de industria en que estamos ubicados.

Respecto a la naturaleza de las partes comparadas, se debe observar cuidadosamente la capacidad de cada uno de los componentes para convertirse rápidamente en efectivo.

En algunas empresas u organizaciones, por ejemplo, los inventarios, o al menos parte de ellos, no tienen mayor posibilidad de convertirse ágilmente en efectivo dada su obsolescencia o alto grado de especialización. En otras empresas, los inventarios por el contrario, son sumamente líquidos.

Razón de circulante o razón corriente:

La razón de circulante se **calcula dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante**. El activo circulante normalmente incluye caja, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios; **el pasivo circulante está compuesto por cuentas por pagar, letras a corto plazo por pagar, vencimientos corrientes de la deuda a largo plazo, impuestos acumulados sobre la renta y otros gastos acumulados (principalmente salarios)**. La razón de circulante es la medida que se usa **más comúnmente de la solvencia a corto plazo**, por cuanto **ella indica el grado en que los créditos de los acreedores a corto plazo son cubiertos por activos susceptibles** de ser convertidos en efectivo en un período que, más o menos corresponde al vencimiento de los créditos.

Fórmula 1: Razón de Circulante o razón corriente:

Razón de circulante o razón corriente =

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \text{No. de veces o porcentaje que el activo cubre el pasivo}$$

Interpretación:

Indica el grado en que los créditos de los acreedores son cubiertos por los activos susceptibles de ser convertidos en efectivo. Una relación sana es de 2 a 1.

Prueba de ácido o razón de liquidez:

En respuesta al **incierto grado de liquidez de los inventarios, se ha ideado una medida de liquidez más rigurosa, conocida usualmente como "prueba del ácido", la cual compara los activos y pasivos circulantes, excluyendo de los primeros el valor de los inventarios. Convencionalmente se considera que una relación de 1 a 1 constituye una relación sana**.

Fórmula 2: Prueba del ácido

Prueba del ácido =

Activo circulante - Inventario = **No. de veces o porcentaje que**
Pasivo circulante **el activo cubre el pasivo**

Esta medida del "ácido", no puede ser usada indiscriminadamente, ya que nos puede llevar a aberraciones indeseables.

Interpretación:

Indica el grado en que el activo circulante menos el inventario, cubre el pasivo.

6. MEDIDAS DE SOLVENCIA

Estas medidas tratan de **establecer la forma en que están distribuidas las fuentes de recursos de la organización** y remitir un juicio preliminar sobre la conveniencia o sanidad de esta distribución.

Mediante estas medidas nos preguntamos **cuánto de los recursos totales en manos de la organización (Activos) han sido confiados por sus dueños (Capital) y cuántos por terceros (Pasivos).**

Como es de esperar, esta medida nos indica el grado o nivel de endeudamiento que tiene la empresa, y por consecuencia, **nos dice algo sobre el riesgo** que ésta ha asumido respecto al cumplimiento de sus obligaciones generales con terceros.

Respecto al riesgo, nos interesa saber, dada la forma en que están distribuidas las fuentes de recursos de la organización, **cuál es su capacidad de generar efectivo en comparación con el monto y plazo de sus obligaciones-** vistas ahora más en el mediano y largo plazo.

Fórmula 3: Razón de endeudamiento

Razón de endeudamiento =

Deuda total = **Porcentaje que han**
Activo total **aportado los acreedores**
Interpretación:

Indica el porcentaje de los activos que han financiado los acreedores. Hay tendencia a establecer que una relación de 50% - 50% entre deuda y capital, es una relación sana.

MEDIDAS DE EJECUTORIA OPERATIVA

Nos ayudan a **emitir un juicio preliminar sobre qué tan bien o tan mal, estamos haciendo el manejo de la empresa.**

El concepto de mayor importancia en estas medidas es el de *rotación*. Queremos saber qué tan ágiles fuimos en reciclar la inversión promedio.

La ágil rotación es importante, ya que asumimos que cada vuelta que da el ciclo nos arroja utilidades. Por otra parte, si logramos mantener una inversión reducida y darle muchas vueltas, conseguiremos un volumen de ventas o servicios que de otra manera requeriría una inversión de recursos mayor con su consecuente costo financiero.

Dentro de estas medidas, encontramos más comúnmente aquellas que miden la *rotación de activos* .

Fórmula 4: Rotación de activos

Ventas o servicios = Veces

Activo total promedio

Interpretación:

Indica el número de veces en que rotó el activo total.

Cuando el cociente resulta cercano a uno, o inferior a uno, usualmente decimos que la organización es intensa en activos y el margen neto sobre las ventas se vuelve determinante para cubrir los costos de mantener una inversión tan alta y general efectivo para satisfacer a sus fuentes.

Aquí de nuevo tenemos que temperar nuestro juicio sobre el significado de este cociente a la luz de lo que es la conducta "normal" o "típica" de la industria en la cual estamos operando.

Una empresa que manufactura maquinaria pesada y tiene largos ciclos de producción tenderá a ser más intensa en activos que una distribuidora de alimentos, un supermercado, por ejemplo.

Fórmula 5: Rotación de inventarios

Ventas o servicios = Veces

Inventario promedio
ó

Costo de ventas = Veces

Inventario promedio

Interpretación:

Indica el número de veces en que rotó el inventario promedio.

Período promedio de cobranzas

El período promedio de cobranzas, que es una medida de la rotación de las cuentas por cobrar, se computa en dos etapas:

1. Las ventas anuales se dividen entre 360 para conocer las ventas diarias promedio. [3]
2. Las ventas diarias se dividen entre las cuentas por cobrar a fin de conocer el número de ventas diarias atadas en inventario. **Esto se define como período de cobranzas de las cuentas por cobrar, porque representa la duración promedio de tiempo que la organización debe aguardar después de realizada una venta, antes de recibir el efectivo.** Los cálculos para La Manufacturera para el Desarrollo, muestran un período de cobranzas promedio de 24 días, un poco por encima del promedio de la industria de 20 días.

- **Período de cobranza de las cuentas por cobrar:**

Paso 1:

Ventas por día = Ventas totales / 360 = Ventas diarias promedio

360

Interpretación:

Indica el volumen de ventas diarias de la empresa.

Paso 2:

Fórmula 6: Período promedio de cobranzas

Cuentas por cobrar = Q.200,000.00 / 8,333.00 = 24 días

Ventas por día Q. 8,333.00

Promedio de la industria = 20 días

Interpretación:

Indica el número de días promedio que se tarda en cobrar, las cuentas por cobrar.

Cabe mencionar aquí, una herramienta financiera -que no es una razón- en conexión con el análisis de las cuentas por cobrar: la tabla de antigüedad, que desglosa las cuentas por cobrar de acuerdo al tiempo que tiene de estar pendiente.

Antigüedad de la cuenta (días)	Porcentaje del valor total de las cuentas por cobrar
0-20	50
21-30	2
31-45	15
46-60	3
Más de 60	12
Total	100

La tabla de antigüedad muestra que la organización tiene problemas especialmente graves con el cobro en algunas de sus cuentas. El 50% están sobrevencidas, muchas por más de un mes.

Rotación del activo fijo

La razón de ventas activo fijo mide la rotación de planta y equipo.

Fórmula 7: Rotación del activo fijo

Rotación del activo fijo =

V e n t a s = *Número de veces*

Activo fijo neto

Interpretación:

Muestra el número de veces en que rota el activo fijo neto.

Rotación del activo total

La última razón de actividades mide la rotación de todo el activo de la organización -se calcula dividiendo las ventas entre el activo total-.

Fórmula 8: Rotación del activo total

Rotación del activo total =

V e n t a s = Veces

Activo total

Interpretación:

Indica el número de veces en que rota el activo total.

MEDIDAS DE RENTABILIDAD O RAZONES DE RENTABILIDAD

Quien compromete recursos -propios o ajenos- a invertirlos en una actividad empresarial, espera un rédito o rendimiento acorde con el riesgo que ha asumido y con otras oportunidades de inversión identificables en el entorno.

El primer paso será por lo tanto, obtener un indicador que nos permita establecer el rédito o rendimiento obtenido; el segundo será comparar ese rendimiento con un patrón objetivo para poder calificarlo.

Comúnmente encontramos dos tipos de medidas para establecer el rendimiento sobre la inversión en el corto plazo.

La rentabilidad es el resultado neto de un gran número de políticas y decisiones. Las razones hasta aquí estudiadas revelan ciertos puntos interesantes acerca de la manera en que la organización opera, pero las razones de rentabilidad dan las respuestas finales de la eficacia con que la organización está siendo administrada.

Margen de utilidad sobre ventas

El margen de utilidad sobre ventas, calculado **dividiendo el ingreso neto después de impuestos entre las ventas, da las utilidades por quetzal de venta.**

Fórmula 9: Margen de utilidad

$$\textit{Margen de utilidad} =$$

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad neta por quetzal vendido}}{\text{ventido}}$$

Interpretación:

Esta razón nos da el porcentaje de utilidad neta por cada quetzal vendido.

Rendimiento sobre el activo total

La razón de utilidades netas a activo total mide el rendimiento de la inversión total de la empresa.

Al calcular el rendimiento sobre activo total, a veces es conveniente agregar los intereses a las utilidades netas después de impuestos para formar el numerador de la razón. En esto, la teoría dice que, en vista de que el activo es financiado tanto por asociados como por acreedores, la razón debería medir la productividad del activo al proporcionar los rendimientos de ambas clases de inversionistas. Aquí no hemos hecho esto porque los promedios publicados que usamos para fines comparativos excluyen los intereses.

Fórmula 10: Margen de utilidad después de impuestos

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Rendimiento del activo}}{\text{total}}$$

Interpretación:

Mide el rendimiento del total de la inversión.

Rendimiento sobre patrimonio

La razón de utilidad neta después de impuestos a patrimonio, mide la tasa de rendimiento de la inversión de los asociados.

Fórmula 11: Rendimiento sobre patrimonio

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\text{Rendimiento sobre patrimonio}}{\text{Patrimonio}}$$

Interpretación:

Mide el porcentaje de rendimiento de la inversión de los dueños de la empresa.

PRACTICA No. 1:

Con base en el Estado de Resultados y el Balance General, efectúe el cálculo e interprete los siguientes índices financieros:

1. Razón de circulante
2. Prueba del ácido
3. Razón de endeudamiento
4. Rotación de activos
5. Rotación de inventarios

6. Margen de utilidad sobre ventas
7. Margen de utilidad después de impuestos

Práctica No. 1

HOJA DE BALANCE

MANUFACTURAS CENTROAMERICANAS

ACTIVO				PASIVO MAS PATRIMONIO			
CUENTA	Dic. 31, 1998	Dic. 31, 1999	%	CUENTA	Dic. 31, 1996	Dic. 31, 1997	%
	Monto en Q.	Monto en Q.			Monto en Q.	Monto en Q.	
Caja	52	50	0.03	Cuentas por pagar	87	60	0.31
Valores negociales	175	150	0.14	Letras por pagar, 8%	110	100	0.09
	250	200	0.02		10	10	0
Cuentas por cobrar	355	300	0.15	Acumulaciones			
				Reserva pago	135	1300	0.04
Inventarios	832	700	0.15	impuestos sobre la renta			
Total Act. Circulante				Total Pasivo Circulante	600 342	600 300	0.12
Planta equipo bruto	1,610 1,210	1,300	0.11		380 720	400 700	0.04
	400		0.07	Pasivo largo plazo			
(-) Depreciación					980	1,000	0.00
				Capital			
Planta equipo neto							0.05
				Ganancias retenidas			0.02
				Total Patrimonio			
				TOTAL			
				PASIVO MAS			
TOTAL	2,042	2,000		CAPITAL	2,042	2,000	
ACTIVO							

*El fondo de amortización para los bonos hipotecarios es de Q.20,000.00 al año.

Práctica No. 1

Manufacturas Centroamericanas

Estado de ingresos para el año terminado

El 31 de diciembre de 1999

<i>CONCEPTO</i>	<i>MONTO EN Q.</i>	<i>MONTO EN Q.</i>
Ventas netas		3,000,000.00
Costo de bienes vendidos		2,580,000.00
Utilidad bruta		420,000.00
Menos: gastos de operaciones		
Ventas	22,000.00	
Generales y administrativos	40,000.00	
Pago por arrendamiento del edificio u oficina	28,000.00	90,000.00
Ingreso operativo bruto		330,000.00
Depreciación		100,000.00
Ingreso operativo neto		230,000.00
Agregar: Otros ingresos		
Regalías		15,000.00
Ingreso bruto		245,000.00
Menos: Otros gastos		
Intereses sobre letras por pagar	8,000.00	
Intereses sobre primera hipoteca	25,000.00	
Intereses sobre obligaciones	12,000.00	45,000.00

Ingreso neto antes de impuesto sobre la renta	200,000.00
Impuesto sobre la renta (a 40%)	80,000.00
Ingreso neto, después de pagados los impuestos sobre la renta, a disposición de los asociados comunes.	
	120,000.00
	=====

**ASOCIACION DE ENTIDADES DE DESARROLLO Y DE SERVICIO NO
GUBERNAMENTALES DE GUATEMALA
-ASINDES - ONG-**

Preparado por: Licda. Iris Villalobos B., M.B.A.

Guatemala, 18 de octubre del 2000

Referencias

[3]Consta de que, generalmente, no se dispone de información sobre las ventas al crédito, deben usarse las cifras de las ventas totales. Debido a que todas las

organizaciones no tienen el mismo porcentaje de ventas al crédito, hay una buena probabilidad de que el período promedio de cobranzas sea un tanto errado. Asimismo, debe observarse que en aras de la conveniencia, la comunidad financiera generalmente usa 360 en vez de 365, como el número de días en el año para fines tales como estos.