

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.

UNAN - MANAGUA

Facultad de Ciencias Económicas

Recinto Universitario “Carlos Fonseca Amador”

Departamento de Contaduría pública y finanzas



Seminario de graduación para optar al Título de Licenciados en Contaduría Pública y Finanzas.

TEMA:

“Las Finanzas”

SUBTEMA:

“Diagnostico Financiero de la empresa “Diseños Michel Pierson, S.A.” para los periodos 2012 – 2013”

AUTORES:

- Bra. Hazel Godoy Aburto
- Bra. Yolanda Barrera Miranda

TUTOR:

MSC. Nancy Merlo

Managua, Junio 2015



i. AGRADECIMIENTOS

Queremos dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en nuestro camino a aquellas personas que han sido nuestro soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis Padres, a quien le debo toda la vida. Agradezco el cariño y comprensión brindada, a quienes han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ha ayudado a salir adelante buscando siempre el mejor camino.

A mis maestros, gracias por su tiempo, por su apoyo y por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

Hazel Godoy Aburto



Agradecimiento

Al culminar mi carrera universitaria quiero agradecerle en primer lugar a Dios por haberme concedido la oportunidad de superarme y guiarme en el transcurso de mi vida.

A mis padres por el apoyo incondicional que me han brindado en esta etapa de mi vida.

A mis maestros de la universidad que me han brindado todos los conocimientos para ser un profesional de éxito.

Yolanda Barrera Miranda



ii. DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a Dios por permitirme llegar a este momento tan especial de mi vida. Por los triunfos y momentos difíciles que me han enseñado a valorar cada día más.

Mis padres, por haberme educado y soportar mis errores. Por dar los consejos necesarios y por el amor que siempre me han brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad.

A mis maestros por dedicar con sabiduría el tiempo y conocimientos que me ayudaron a lo largo de este recorrido.

A mis amigos, que, gracias al equipo que formamos, logramos llegar hasta el final del camino.

Hazel Godoy Aburto



Dedicatoria

A Dios quien ha sido el que me ha dado las fuerzas y la sabiduría necesaria para alcanzar esta meta, a mis padres por su apoyo incondicional.

A mis Padres quienes me brindaron su apoyo incondicional, a pesar de las dificultades que pasamos como familia, y dedicación para que saliéramos adelante en nuestros estudios.

A nuestros Maestros quienes nunca desistieron al enseñarnos, aun sin importar que muchas veces no poníamos atención en clase, a nuestro hermanos y a todos los que me apoyaron incondicionalmente.

Yolanda Barrera Miranda



iii. VALORACION DEL DOCENTE



iv. Resumen

Para poder realizar el presente trabajo se necesitó de información general tomada de diferentes fuentes como lo podemos apreciar en la bibliografía. Una de las fuentes más importantes fueron algunos de los trabajadores de Diseños Michel Pierson que nos dieron información de la empresa.

Para poder realizar el análisis se utilizaron los estados financieros de los años 2012 y 2013 de la empresa, los encontrara en los anexos 1 y 2 del mismo.

El presente trabajo inicia con las generalidades de las finanzas y del diagnóstico financiero, además de desarrollar un caso práctico sobre lo que es el diagnostico financiero de una empresa en particular para asi poder mostrar la importancia del mismo.

Se concluye con el presente trabajo que las finanzas no solo sirven para poder ver como se encuentra la empresa en el momento que se hacen análisis de su situación sino que también ayuda al control de toma de decisiones futuras, para poder corregir situaciones que no se tuvieron en cuenta al momento de la toma de decisiones y que fueron de importancia relevante para dichos periodos, además de poder ver la inversión en proyectos que puedan llevarse a cabo a largo o corto plazo.



INDICE

i. DEDICATORIA

ii. AGRADECIMIENTO

iii. VALORACION DEL DOCENTE

iv. RESUMEN

v. INDICE

I. INTRODUCCION.....	1
II. JUSTIFICACION.....	3
III. OBJETIVOS:.....	5
IV. DESARROLLO DEL TEMA.....	6
4.1. GENERALIDADES DE LAS FINANZAS.	6
4.1.1. Aspectos de las finanzas.....	8
4.1.2. Objetivo de las finanzas	9
4.1.3. Ciencias que se relacionan con las finanzas.....	12
4.2. GENERALIDADES DEL DIAGNOSTICO FINANCIERO.....	15
4.2.1. Estructura básica del diagnóstico financiero.....	17
4.2.2. Herramientas Financieras.....	18
4.2.3. Definición y clasificación de los índices financieros.....	42
4.2.4. Usuarios de la información financiera.....	45
4.2.5. Etapas de un análisis financiero.	50
V. CASO PRACTICO	54
5.1. Antecedentes.....	54
5.1.1. Misión, Visión y Valores.....	55
5.2. Aplicación de herramientas financieras.....	56



*Seminario de Graduación
“Las Finanzas”
Diagnostico Financiero*



5.2.1.	Análisis Horizontal del Estado de situación financiera.....	56
5.2.2.	Análisis Horizontal del Estado de resultados.....	58
5.2.3.	Análisis vertical del Estado de situación financiera.....	60
5.2.4.	Análisis vertical del Estado de resultados.....	62
5.2.5.	Análisis de las razones financieras.....	63
5.2.6.	Análisis de las razones en serie de tiempo.....	69
5.2.7.	Sistema Du Pont.....	73
5.3.	Conclusiones.....	75
VI. CONCLUSIONES		77
VII. BIBLIOGRAFIA.....		79



I. INTRODUCCION

El Diagnóstico Financiero es un conjunto de técnicas utilizadas para realizar un examen de la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas. La información que se extraiga de ella, nos permitirá identificar la posición económico-financiera en la que se encontraba la empresa, siempre y cuando se disponga de información histórica, así como conocer la posición en la que se encuentra actualmente y en la que se encontrara.

Muchos de los problemas que sufren las empresas se deben a la falta de un diagnóstico empresarial correcto, a la falta de conocimiento de cuál es su posición económica y financiera y hacia donde le lleva la "inercia". Estas empresas no son conscientes de sus puntos débiles y por tanto, son más vulnerables al entorno competitivo.

Partiendo de ello el presente trabajo tiene por objeto realizar una evaluación y diagnóstico de la situación financiera de la Empresa "Diseños Michel Pierson, S.A.", basando este estudio en el cálculo e interpretación de los principales ratios financieros, así como también las relaciones existentes entre los mismos.



El contenido se irá desarrollando de tal manera que sea del entendimiento de todos los usuarios, se hará un análisis simple de los últimos 2 años de actividad de la Empresa, el estudio de sus indicadores de liquidez, solvencia, capacidad de endeudamiento y rentabilidad, para finalmente establecer un análisis combinado que nos permita determinar su posición actual.

Este trabajo investigativo está estructurado de la siguiente manera; inicia en el acápite I con la introducción del mismo, luego se explica la justificación en el acápite II y se exponen los objetivos en el III. Se continuara en el acápite IV explicando lo que son las finanzas y su importancia para las diferentes disciplinas económicas existentes en el país, siguiendo con la explicación del diagnóstico financiero para la introducción a los objetivos de nuestro trabajo. Concluye en el acápite V con la presentación de un diagnóstico aplicado a un caso práctico y las conclusiones del mismo en el acápite VI.



II. JUSTIFICACION

Hoy en día, el entorno económico se ha vuelto cada vez más cambiante y turbulento, por lo que se hace imprescindible el análisis financiero de la organización, dado que este proporcionará información relevante al proceso de toma de decisiones en la empresa, como también, en las decisiones de los inversionistas externos que desean invertir en una organización determinada, con una visión de largo plazo, el estudio de los estados financieros tiene por un lado, su fundamentación en el logro de un objetivo operacional y, por otro lado, que tenga una estructura que permita organizar su contenido, utilizar métodos y técnicas de análisis claros y definidos. Por esta razón se decidió realizar un diagnóstico financiero sencillo y práctico, que pueda ser del entendimiento de todos los usuarios de la información proporcionada por la empresa Diseños Michel Pierson basando el estudio en la utilización de herramientas financieras y comparando un periodo con otro. Los resultados de esta investigación servirán para la toma de decisiones futuras de esta entidad a corto plazo y para facilitar una evaluación más profunda de resultados pasados para proyección de nuevas estrategias, para evaluar si las decisiones tomadas con anterioridad tuvieron el efecto deseado y para aplicar correctivos si así fuese necesario.

Este tipo de información se vuelve demasiado compleja para los diferentes tipos de usuarios, y para que pueda ser del entendimiento de todos se decidió hacer un análisis que pueda brindar información práctica y sencilla de la situación en la que se encuentra la entidad.



En la metodología de la investigación hecha, empieza por centrarse en dos características principales que son el enfoque cualitativo que empieza por designar e investigar el tema de lo que se quiere hablar, en este caso se decidió hablar de las finanzas y en particular del diagnóstico financiero, luego sigue la recolección de datos una vez teniendo el tema elegido, en general lo que significan las finanzas y el diagnostico financiero, además de recolección de información sobre la empresa y su entorno. Y en segundo lugar se centra en el enfoque cuantitativo que es en si el desarrollo del caso práctico y la evaluación de los resultados obtenidos.



III. OBJETIVOS:

General:

Realizar un diagnóstico financiero de la empresa "Diseños Michel Pierson, S.A." para los periodos 2012 - 2013.

Específicos:

- Conocer las generalidades de las finanzas y del Diagnóstico financiero.
- Explicar la aplicación de herramientas financieras a los estados financieros de la empresa Diseños Michel Pierson para formular un diagnostico financiero sencillo y practico.
- Valorar la situación financiera de la empresa para los periodos 2012 - 2013 analizando los índices del diagnóstico financiero.



IV. DESARROLLO DEL TEMA

4.1. GENERALIDADES DE LAS FINANZAS.

Las finanzas son las actividades relacionadas con el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan.

Se le considera una rama de la economía que se dedica al estudio de la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y de las decisiones de inversión de los ahorradores. Está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero. En ese marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc. Según Bodie y Merton, las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo". Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y la oportunidad con que se consigue el capital, de los usos de éste, y los retornos que un inversionista obtiene de sus inversiones.

El estudio académico de las finanzas se divide principalmente en dos ramas que reflejan las posiciones respectivas de aquel que necesita fondos o dinero para realizar una



inversión llamada finanzas corporativas, y de aquél que quiere invertir su dinero dándose a alguien que lo quiera usar para invertir, llamada valuación de activos. El área de finanzas corporativas estudia cómo le conviene más a un inversionista conseguir dinero, por ejemplo, si vendiendo acciones, pidiendo prestado a un banco o vendiendo deuda en el mercado. El área de valuación de activos estudia cómo le conviene más a un inversionista invertir su dinero, por ejemplo, si comprando acciones, prestando/comprando deuda, o acumulado dinero en efectivo.

Estas dos ramas de las finanzas se dividen en otras más. Algunas de las áreas más populares dentro del estudio de las finanzas son: Intermediación Financiera, Finanzas Conductistas, Microestructura de los Mercados Financieros, Desarrollo Financiero, Finanzas Internacionales y Finanzas de Consumidor.

Una disciplina recientemente creada son las Neurofinanzas, rama de la macroeconomía, encargada del estudio de los sesgos cerebrales relacionados con el manejo de la economía.



4.1.1. Aspectos de las finanzas.

Las finanzas están compuestas por tres aspectos financieros:

1- Mercados de Dinero y de Capitales:

En esta área se debe tener el conocimiento de la economía en forma general, es decir, saber identificar los factores que apoyan y afectan a la economía. Igualmente se conocen las herramientas utilizadas por parte de las instituciones financieras para controlar el mercado de dinero.

2- Inversiones:

Las inversiones se encuentran estrechamente relacionadas con las finanzas, ya que está involucrada con el manejo que se le da al dinero. Determina cómo asignar los recursos de una manera eficiente.

3- Administración financiera:

Esta área tiene como objetivo la expansión del dinero y se ocupa de cómo manejar adecuadamente las ventas y los gastos para obtener una buena rentabilidad. Se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la administración financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo. De todas formas no podemos ignorar que los conceptos que abarcan a la administración financiera no han sufrido



cambios drásticos, y en cuanto a la aplicación de los mismos podemos decir que se ha visto influenciada por un ambiente realmente competitivo, como también por ciertos cambios que han resultado significativos en los mercados financieros que generan funciones en el mercado de control en el cual se suelen hacer adquisiciones estratégicas que fortalecen a diferentes organizaciones a nivel mundial. En el desarrollo de la administración financiera suelen tratarse situaciones que se producen en las empresas, de las cuales el responsable es siempre el gerente financiero de la misma; en este caso debemos decir que muchas de estas situaciones se han convertido en funciones principales que debe llevar a cabo el gerente, como por ejemplo, el hecho de determinar un monto que resulte apropiado para los fondos que debe manejar la empresa.

4.1.2. Objetivo de las finanzas

El objetivo principal de las finanzas, teóricamente, es el de ayudar a las personas físicas o jurídicas a realizar un correcto uso de su dinero, apoyándose en herramientas financieras para lograr una correcta optimización de los recursos.

Intuitivamente es ganar o sea crear valor para los propietarios de la empresa, una primera aproximación: **MAXIMIZAR LAS GANANCIAS.**

Tiene tres críticas:

- 1- La definición de ganancia es difusa, se refiere a ganancia sobre ventas, sobre capital, a c/p o l/p, antes o después de impuestos
- 2- No considera el valor tiempo del dinero: no es lo mismo \$1 en el momento 0 que en el momento 13



3- Tampoco considera el riesgo implícito en la decisión, la incertidumbre. No es lo mismo invertir en una fábrica de alimentos que en una de alta tecnología.

Las finanzas pueden ser:

Finanzas Públicas

Las finanzas públicas están compuestas por las políticas que instrumentan el gasto público y los impuestos. De esta relación dependerá la estabilidad económica del país y su ingreso en déficit o superávit.

El Estado es el responsable de las finanzas públicas. El principal objetivo estatal a través de las finanzas públicas suele ser el fomento de la plena ocupación y el control de la demanda agregada.

La intervención del Estado en las finanzas, por lo tanto, se da a través de la variación del gasto público y de los impuestos. El gasto público es la inversión que realiza el Estado en distintos proyectos de interés social. Para poder concretar las inversiones, es decir, mantener el gasto público, las autoridades deben asegurarse de recaudar impuestos, que son pagados por todos los ciudadanos y empresas de una nación.

El gasto público, por otra parte, puede funcionar como estímulo del consumo.



Los impuestos suelen estar vinculados a los ingresos de las personas: a mayores ingresos, mayores impuestos para pagar. Hay impuestos que son considerados recesivos, ya que afectan de la misma forma a la población con menores ingresos y a las clases altas.

Finanzas Corporativas:

Las finanzas corporativas son un área de las finanzas que se centra en las decisiones monetarias que hacen las empresas y en las herramientas y análisis utilizados para tomar esas decisiones. El principal objetivo de las finanzas corporativas es maximizar el valor del accionista. Aunque en principio es un campo diferente de la gestión financiera, la cual estudia las decisiones financieras de todas las empresas, y no solo de las corporaciones, los principales conceptos de estudio en las finanzas corporativas son aplicables a los problemas financieros de cualquier tipo de empresa.

La disciplina puede dividirse en decisiones y técnicas de largo plazo, y corto plazo. Las decisiones de inversión en capital son elecciones de largo plazo sobre qué proyectos deben recibir financiación, sobre si financiar una inversión con fondos propios o deuda, y sobre si pagar dividendos a los accionistas. Por otra parte, las decisiones de corto plazo se centran en el equilibrio a corto plazo de activos y pasivos. El objetivo aquí se acerca a la gestión del efectivo, existencias y la financiación de corto plazo.



El término finanzas corporativas suele asociarse con frecuencia a banca de inversión. El rol típico de un banquero de inversión es evaluar las necesidades financieras de una empresa y levantar el tipo de capital apropiado para satisfacer esas necesidades en sí. Así, las finanzas corporativas pueden asociarse con transacciones en las cuales se levanta capital para crear, desarrollar, hacer crecer y adquirir negocios.

Finanzas personales:

La noción de finanzas personales se refiere, en principio, al dinero que necesita una familia para subsistencia. La persona deberá analizar cómo obtener dicho dinero y cómo protegerlo ante situaciones imprevistas (como, por ejemplo, un despido laboral). Otras aplicaciones de las finanzas personales refieren a la capacidad de ahorro, al gasto y a la inversión. Dentro de esta rama de las finanzas, se dedican a buscar alternativas para la vida de los individuos particulares de una sociedad para aconsejarles de qué forma invertir su dinero a fin de resultar alcanzar un balance positivo, donde disminuyan las pérdidas y, a través de una economía.

4.1.3. Ciencias que se relacionan con las finanzas.

Las finanzas se relacionan con ciencias como la economía, las ciencias jurídicas, la historia, la estadística, contabilidad, con los sistemas informáticos, entre otras que de una u otra manera la ayudan para que el gerente financiero tome las mejores decisiones.



Relación de las finanzas con otras ciencias:

- a) Relación con la Economía: Las finanzas y la economía son muy similares ya que se debe conocer la estructura económica y estar al tanto de las consecuencias de los niveles de variación de la actividad económica y de los cambios en la política-económica.
- b) Con las ciencias jurídicas: El estado desenvuelve su actividad mediante actos administrativos y el derecho administrativo fija las normas dentro de las cuales puede hacerlo.
- c) Con la historia: La historia financiera muestra la evolución y, en cada fase, las condiciones de tiempo y lugar de la economía pública, enseñando así, con la comprensión de los resultados históricos, la justa apreciación del Estado actual y de la problemática del futuro.
- d) Con la estadística: La estadística es un valioso auxiliar de las finanzas, puesto que registra constantemente los datos cuantitativos de ciertos fenómenos y establece las diferentes relaciones posibles entre los datos referidos a un mismo fenómeno.
- e) Con la Contabilidad financiera: por la utilización de ciertos principios al registrar, clasificar y sumar en términos monetarios datos financieros y económicos, para informar en forma oportuna y fehaciente de las operaciones de la vida de una empresa.



f) Con los Sistemas de información: ya que los negocios prosperan al recabar y utilizar con efectividad la información, la cual debe ser confiable y estar disponible cuando sea necesario para la toma de decisiones.

g) Con las Matemáticas: ya que esta disciplina trabaja con activos financieros o títulos de valores, etc., otorgados por instituciones financieras, estudiando el valor del dinero en el tiempo, al combinar elementos fundamentales (capital, tasa, tiempo) para conseguir un rendimiento o interés, al brindarle herramientas y métodos que permitan tomar la decisión más correcta a la hora de una inversión.

h) Con La Informática: ya que brinda aportes como Automatización de modelos de cálculo, valor presente neto, tasa interna de retorno, valores de regresión múltiple, y modelos econométricos para la toma de decisiones. Este conjunto de mecanismos permiten realizar cálculos de expresiones matemáticas de realización compleja en pocos minutos partiendo de bases de datos de las empresas.



4.2. GENERALIDADES DEL DIAGNOSTICO FINANCIERO.

Por diagnóstico financiero puede entenderse al estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa, mediante la utilización de indicadores y razones financieras.

La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero.

Cada componente de un estado financiero tiene un significado y un efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar.

Conocer el por qué la empresa está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, es importante para así mismo poder proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas surgidos, o para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos.



Sin el análisis financiero no es posible hacer un diagnóstico actual de la empresa, y sin ello no habrá pauta para señalar un derrotero a seguir en el futuro.

Muchos de los problemas de la empresa se pueden anticipar interpretando la información contable, pues esta refleja cada síntoma negativo o positivo que vaya presentando la empresa en la medida en que se van sucediendo los hechos económicos.

Existe un gran número de indicadores y razones financieras que permiten realizar un completo y exhaustivo análisis de una empresa.

Muchos de estos indicadores no son de mayor utilidad aplicados de forma individual o aislada, por lo que es preciso recurrir a varios de ellos con el fin de hacer un estudio completo que cubra todos los aspectos y elementos que conforman la realidad financiera de toda empresa.

El análisis financiero es el que permite que la contabilidad sea útil a la hora de tomar las decisiones, puesto que la contabilidad si no es leída, simplemente no dice nada y menos para un directivo que poco conoce de contabilidad, luego el análisis financiero es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada que fue el de servir de base para la toma de decisiones.



4.2.1. Estructura básica del diagnóstico financiero.

El objetivo del análisis financiero es servir de herramienta para generar mayor rentabilidad a la empresa, evalúa las repercusiones financieras, coordina aportes financieros, evalúa la efectividad de la administración financiera de un proyecto, evalúa incentivos locales para determinar la conveniencia de asumir un cambio en la empresa con relación al ingreso incremental que deja el mismo.

Su estructura básica se divide en 4 ítems:

1- Preparar las cuentas: la información básica para hacer el análisis económico-financiero de una empresa son los estados financieros, para llegar al final del análisis no basta con esta información sino que muchas veces se requiere información externa de la empresa. Preparar cuentas es simplificarlas en cifras fundamentales que son necesarias para estudiar la situación de la empresa, liquidez, rentabilidad y riesgo.

2- Efectuar un análisis patrimonial: aquí se estudia el patrimonio de la empresa, desde el punto de vista del activo (estructura económica) como desde el punto de vista de su financiación (estructura financiera). Lo que se estudia tanto en la estructura económica y financiera son dos cosas: la composición de la empresa; qué peso tiene cada partida del activo sobre el total y qué peso tiene cada partida del pasivo sobre el total. También debe observarse su evolución, cómo ha ido cambiando a lo largo de varios años la estructura patrimonial.



3- Realizar el análisis de pasivos: Cuando se dice análisis de pasivos dentro del contexto de análisis financiero, nos referimos a la capacidad de la empresa para devolver sus deudas, tanto a corto, como a largo plazo.

4- Hacer el análisis económico: La razón de ser de la empresa es la obtención de beneficios, la empresa existe para generar rentabilidad que implique creación de valor para el accionista, el análisis económico es el estudio de si la empresa está obteniendo una rentabilidad suficiente y servir de base para la toma de decisiones.

4.2.2. Herramientas Financieras.

4.2.2.1. Análisis Horizontal.

Los estados financieros pueden ser analizados mediante el Análisis vertical y horizontal. En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $P2-P1$.



Ejemplo: En el año 1 se tenía un activo de 100 y en el año 2 el activo fue de 150, entonces tenemos $150 - 100 = 50$. Es decir que el activo se incrementó o tuvo una variación positiva de 50 en el periodo en cuestión.

Para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la fórmula de la siguiente manera: $((P2/P1)-1)*100$

Suponiendo el mismo ejemplo anterior, tendríamos $((150/100)-1)*100 = 50\%$. Quiere decir que el activo obtuvo un crecimiento del 50% respecto al periodo anterior.

De lo anterior se concluye que para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos periodos diferentes, es decir, que deben ser comparativos, todo lo que busca el análisis horizontal, es precisamente comparar un periodo con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis.



Veamos un ejemplo:

Tabla # 1: Balance general Analisis Horizontal.

Cuenta	Año 1	Año 2	Variación absoluta	Variación relativa
Caja	10.000	12.000	2.000	20%
Bancos	20.000	15.000	-5.000	-25%
Inversiones	15.000	25.000	10.000	66,67%
Clientes	5.000	14.000	9.000	180%
Inventarios	30.000	15.000	-15.000	-50%
Activos fijos	40.000	60.000	20.000	50%
Total activos	120.000	141.000	21.000	17,5%
Proveedores	20.000	35.000	15.000	75%
Impuestos	15.000	5.000	-10.000	-66,67%
Provisiones	10.000	10.000	0	0%
Total pasivo	45.000	50.000	5.000	11,11%
Aportes	50.000	50.000	0	0%
Reservas	10.000	15.000	5.000	50%
Utilidad	15.000	26.000	11.000	73,33%
T. patrimonio	75.000	91.000	16.000	21,33%

Fuente: Consejos Financieros y de Gerencia, Freddy Reyes

Los datos anteriores nos permiten identificar claramente cuáles han sido las variaciones de cada una de las partidas del balance.

Una vez determinadas las variaciones, se debe proceder a determinar las causas de esas variaciones y las posibles consecuencias derivadas de las mismas.

Algunas variaciones pueden ser beneficiosas para la empresa, otras no tanto, y posiblemente haya otras con un efecto neutro.



Los valores obtenidos en el análisis horizontal, pueden ser comparados con las metas de crecimiento y desempeño fijadas por la empresa, para evaluar la eficiencia y eficacia de la administración en la gestión de los recursos, puesto que los resultados económicos de una empresa son el resultado de las decisiones administrativas que se hayan tomado.

La información aquí obtenida es de gran utilidad para realizar proyecciones y fijar nuevas metas, puesto que una vez identificadas las causas y las consecuencias del comportamiento financiero de la empresa, se debe proceder a mejorar los puntos o aspectos considerados débiles, se deben diseñar estrategias para aprovechar los puntos o aspectos fuertes, y se deben tomar medidas para prevenir las consecuencias negativas que se puedan anticipar como producto del análisis realizado a los Estados financieros.

El análisis horizontal debe ser complementado con el análisis vertical y los distintos Indicadores financieros y/o Razones financieras, para poder llegar a una conclusión acercada a la realidad financiera de la empresa, y así poder tomar decisiones más acertadas para responder a esa realidad.

En este documento sólo se hizo el ejemplo con el Balance general. Para hacer el análisis a un Estado de resultados se sigue el mismo procedimiento y los mismos principios, por lo que no debería presentar problema alguno.



4.2.2.2. Análisis Vertical.

El análisis financiero dispone de dos herramientas para interpretar y analizar los estados financieros denominados Análisis horizontal y vertical, que consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. Por ejemplo, una empresa que tenga unos activos totales de 5.000 y su cartera sea de 800, quiere decir que el 16% de sus activos está representado en cartera, lo cual puede significar que la empresa pueda tener problemas de liquidez, o también puede significar unas equivocadas o deficientes Políticas de cartera.

Como hacer el análisis vertical?

Como el objetivo del análisis vertical es determinar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo, se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo y luego se procede a multiplicar por 100. Si el total del activo es de 200 y el disponible es de 20, entonces tenemos $(20/200)*100 = 10\%$, es decir que el disponible representa el 10% del total de los activos.



Supongamos el siguiente balance general:

Tabla # 2: Balance general Analisis Vertical.

Cuenta	Valor	Análisis vertical
Caja	10.000	$(10.000/200.000)*100 = 5\%$
Bancos	20.000	$(20.000/200.000)*100 = 10\%$
Inversiones	40.000	$(40.000/200.000)*100 = 20\%$
Clientes	20.000	$(20.000/200.000)*100 = 10\%$
Inventarios	40.000	$(40.000/200.000)*100 = 20\%$
Activos fijos	60.000	$(60.000/200.000)*100 = 30\%$
Diferidos	10.000	$(10.000/200.000)*100 = 5\%$
Total activo	200.000	100%
Obligaciones financieras	18.000	$(18.000/60.000)*100 = 30\%$
Proveedores	30.000	$(30.000/60.000)*100 = 50\%$
Cuentas por pagar	12.000	$(12.000/60.000)*100 = 20\%$
Total pasivo	60.000	100%
Aportes sociales	100.000	$(100.000/140.000)*100 = 71,42\%$
Utilidad del ejercicio	40.000	$(40.000/140.000)*100 = 28,58\%$
Total patrimonio	140.000	100%

Fuente: Consejos Financieros y de Gerencia, Freddy Reyes

Como se puede observar, el análisis vertical de un estado financiero permite identificar con claridad cómo está compuesto.

Una vez determinada la estructura y composición del estado financiero, se procede a interpretar dicha información.



Para esto, cada empresa es un caso particular que se debe evaluar individualmente, puesto que no existen reglas que se puedan generalizar, aunque si existen pautas que permiten vislumbrar si una determinada situación puede ser negativa o positiva.

Se puede decir, por ejemplo, que el disponible (caja y bancos) no debe ser muy representativo, puesto que no es rentable tener una gran cantidad de dinero en efectivo en la caja o en el banco donde no está generando Rentabilidad alguna. Toda empresa debe procurar por no tener más efectivo de lo estrictamente necesario, a excepción de las entidades financieras, que por su objeto social deben necesariamente conservar importantes recursos en efectivo.

Las inversiones, siempre y cuando sean rentables, no presentan mayores inconvenientes en que representen una proporción importante de los activos.

Quizás una de las cuentas más importantes, y a la que se le debe prestar especial atención es a la de los clientes o cartera, ya que esta cuenta representa las ventas realizadas a crédito, y esto implica que la empresa no recibe el dinero por sus ventas, en tanto que sí debe pagar una serie de costos y gastos para poder realizar las ventas, y debe existir un equilibrio entre lo que la empresa recibe y lo que gasta, de lo contrario se presenta un problema de liquidez el cual tendrá que ser financiado con endeudamiento interno o externo, lo que naturalmente representa un costo financiero que bien podría ser evitado si se sigue una política de cartera adecuada.



Otra de las cuentas importantes en una empresa comercial o industrial, es la de Inventarios, la que en lo posible, igual que todos los activos, debe representar sólo lo necesario. Las empresas de servicios, por su naturaleza prácticamente no tienen inventarios.

Los Activos fijos, representan los bienes que la empresa necesita para poder operar (Maquinaria, terrenos, edificios, equipos, etc.), y en empresas industriales y comerciales, suelen ser representativos, más no en las empresas de servicios.

Respecto a los pasivos, es importante que los Pasivos corrientes sean poco representativos, y necesariamente deben ser mucho menor que los Activos corrientes, de lo contrario, el Capital de trabajo de la empresa se ve comprometido.

Algunos autores, al momento de analizar el pasivo, lo suman con el patrimonio, es decir, que toman el total del pasivo y patrimonio, y con referencia a éste valor, calculan la participación de cada cuenta del pasivo y/o patrimonio.

Frente a esta interpretación, se debe tener claridad en que el pasivo son las obligaciones que la empresa tiene con terceros, las cuales pueden ser exigidas judicialmente, en tanto que el patrimonio es un pasivo con los socios o dueños de la empresa, y no tienen el nivel de exigibilidad que tiene un pasivo, por lo que es importante



separarlos para poder determinar la verdadera Capacidad de pago de la empresa y las verdaderas obligaciones que ésta tiene.

Así como se puede analizar el Balance general, se puede también analizar el Estado de resultados, para lo cual se sigue exactamente el mismo procedimiento, y el valor de referencia serán las ventas, puesto que se debe determinar cuánto representa un determinado concepto (Costo de venta, Gastos operacionales, Gastos no operacionales, Impuestos, Utilidad neta, etc.) respecto a la totalidad de las ventas.

Los anteriores conceptos no son una camisa de fuerza, pues el análisis depende de las circunstancias, situación y objetivos de cada empresa, y para lo que una empresa es positivo puede que no lo sea para la otra, aunque en principio así lo pareciera. Por ejemplo, cualquiera podría decir que una empresa que tiene financiados sus activos en un 80% con pasivos, es una empresa financieramente fracasada, pero puede ser que esos activos generen una rentabilidad suficiente para cubrir los costos de los pasivos y para satisfacer las aspiraciones de los socios de la empresa.

Diferencias entre análisis horizontal y vertical

En el análisis financiero, se conocen dos tipos de análisis: análisis horizontal y análisis vertical, veamos algunas diferencias entre ellos, El análisis horizontal busca determinar la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto de otro. Esto es importante para determinar cuándo se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado.



En análisis vertical, en cambio, lo que hace principalmente, es determinar que tanto participa un rubro dentro de un total global. Indicador que nos permite determinar igualmente que tanto ha crecido o disminuido la participación de ese rubro en el total global.

En el análisis horizontal, por ejemplo, supongamos que en el año 2007 se tenían unos activos fijos de \$100 y en el año 2008 esos activos llegaron a \$120. Sin necesidad de hacer ninguna operación aritmética compleja, podemos determinar que los activos fijos tuvieron un incremento del 20% en el 2008 con respecto al 2007.

Ahora, en el análisis vertical supongamos que los activos fijos durante el 2007 representaban el 50% del total de activos, y que en el 2008 los activos fijos representaron el 40%. Vemos aquí que la participación de los activos fijos dentro del total de activos disminuyó en un valor sustancial, lo cual puede ser explicado por un incremento de activos no fijos o incluso la disminución de del activo fijo.

Una cosa es decir que el 2008 las ganancias se incrementaron un 10% respecto al 2007 [análisis horizontal] y otra es decir que en el 2008 las ganancias representaron el 5% de las ventas totales, cuando en el 2007 representaron el 6% [análisis vertical]. En este último caso, el total es el 100% de las ventas, y las ganancias representan una porción de esas ventas, porción a la que se le puede medir su variación en el análisis vertical.



Como se observa, los dos análisis son distintos y a la vez complementarios, por lo que necesariamente se debe recurrir a los dos métodos para hacer un análisis más completo.

En algunos casos, el análisis horizontal nos puede indicar que la empresa ha mejorado, pero a su vez el análisis vertical nos puede decir exactamente lo contrario, como en el ejemplo expuesto dos párrafos arriba, donde a pesar de que la empresa incrementa sus utilidades en un 10%, la rentabilidad se ve disminuida puesto que del total de ingresos, sólo un 5% es utilidad, cuando un año antes era del 6%.

4.2.2.3. Análisis Dupont.

El sistema DUPONT es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa. El sistema DUPONT integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero).

En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero. Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que el efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.



Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa esta obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

Para entender mejor el sistema DUPONT primero miremos por qué utiliza estas tres variables:

1- Margen de utilidad en ventas. Existen productos que no tienen una alta rotación, que solo se venden uno a la semana o incluso al mes. Las empresas que venden este tipo de productos dependen en buena parte del margen de utilidad que les queda por cada venta. Manejando un buen margen de utilidad les permite ser rentables sin vender una gran cantidad de unidades.

Las empresas que utilizan este sistema, aunque pueden tener una buena rentabilidad, no están utilizando eficientemente sus activos ni capital de trabajo, puesto que deben tener un capital inmovilizado por un mayor tiempo.

2- Uso eficiente de sus activos fijos. Caso contrario al anterior se da cuando una empresa tiene un margen menor en la utilidad sobre el precio de venta, pero que es compensado por la alta rotación de sus productos (Uso eficiente de sus activos). Un producto que solo



tenga una utilidad 5% pero que tenga una rotación diaria, es mucho más rentable que un producto que tiene un margen de utilidad del 20% pero que su rotación es de una semana o más.

En un ejemplo práctico y suponiendo la reinversión de las utilidades, el producto con un margen del 5% pero que tiene una rotación diaria, en una semana (5 días) su rentabilidad será del 27,63%, (25% si no se reinvierten las utilidades), mientras que un producto que tiene un margen de utilidad del 20% pero con rotación semanal, en una semana su rentabilidad solo será del 20%.

Lo anterior significa que no siempre la rentabilidad está en vender a mayor precio sino en vender una mayor cantidad a un menor precio.

3- Multiplicador del capital. Corresponde al también denominado apalancamiento financiero que consiste en la posibilidad que se tiene de financiar inversiones sin necesidad de contar con recursos propios.

Para poder operar, la empresa requiere de unos activos, los cuales solo pueden ser financiados de dos formas; en primer lugar por aportes de los socios (Patrimonio) y en segundo lugar créditos con terceros (Pasivo).

Así las cosas, entre mayor sea el capital financiado, mayores serán los costos financieros por este capital, lo que afecta directamente la rentabilidad generada por los activos.



Es por eso que el sistema DUPONT incluye el apalancamiento financiero (Multiplicador del capital) para determinar la rentabilidad de la empresa, puesto que todo activo financiado con pasivos supone un costo financiero que afecta directamente la rentabilidad generada por el margen de utilidad en ventas y/o por la eficiencia en la operación de los activos, las otras dos variables consideradas por el sistema DUPONT.

De poco sirve que el margen de utilidad sea alto o que los activos se operen eficientemente si se tienen que pagar unos costos financieros elevados que terminan absorbiendo la rentabilidad obtenida por los activos.

Por otra parte, la financiación de activos con pasivos tiene implícito un riesgo financiero al no tenerse la certeza de si la rentabilidad de los activos puede llegar a cubrir los costos financieros de su financiación.

Cálculo del índice DUPONT.

Teniendo claro ya el significado de las tres variables utilizadas por el sistema DUPONT, miremos ahora como es su cálculo en su forma más sencilla.

Sistema DUPONT = (Utilidad neta/ventas)*(ventas/activo total)*(Multiplicador del capital)



Como se puede ver el primer factor corresponde a la primera variable (Margen de utilidad en ventas), el segundo factor corresponde a la rotación de activos totales (eficiencia en la operación de los activos) y el tercer factor corresponde al apalancamiento financiero.

Para qué sirve el índice Dupont?

A todo empresario o inversionista le interesa conocer cuál es la rentabilidad de su empresa, negocio o inversión, y uno de los indicadores financieros que mejor ayuda en esta tarea, es precisamente el Índice Dupont.

El Índice Dupont sirve en efecto, para determinar qué tan rentable ha sido un proyecto. Para esto utiliza el margen de utilidad sobre las ventas y la eficiencia en la utilización de los activos.

Básicamente, la rentabilidad de una empresa está dada por esos aspectos.

El margen de utilidad nos dice que tanto de cada venta es utilidad. La eficiencia en la utilización de los activos, nos dice, precisamente eso: que tan eficiente ha sido la empresa para administrar sus activos. Que tanta ganancia se le ha obtenido a los activos que se tienen.



La empresa puede obtener buenas utilidades obteniendo un margen amplio de utilidad sobre las ventas, o siendo muy eficiente en la administración de sus activos. Mejor si es una combinación perfecta de las dos.

Por ejemplo, un producto que deje una utilidad del 50% sobre las ventas, y que además sea de una alta rotación, es el negocio perfecto. Desafortunadamente eso casi nunca sucede.

Por lo general, un producto con un amplio margen de utilidad sobre ventas, es un producto con poca rotación, y precisamente el alto margen es para compensar la poca rotación. Un ejemplo de esto son los automóviles, los cuales nos se venden todos los días, razón por la cual deben trabajar con un margen más alto.

Caso contrario sucede con los productos de alta rotación. Estos por sus características, suelen manejar un menor margen de utilidad sobre venta, lo cual es compensado por su rápida salida. Vender muchos productos a un menor precio permite un buen resultado. Lo mismo que vender pocos productos a un mayor precio.

El problema es que cuando la competencia es fuerte, no se puede manejar un precio de venta alto, lo que significa que la rentabilidad de la empresa no se debe basar en el margen de utilidad, sino en la eficiencia de los activos.



El índice Dupont o sistema Dupont, es un indicador financiero que nos dice cómo es que la empresa ha alcanzado los resultados financieros.

Para una empresa es fundamental conocer cómo ha llegado a los resultados obtenidos, puesto que ello le permite corregir errores o aprovechar sus puntos fuertes.

El índice o sistema Dupont considera dos elementos que evalúan dos aspectos generadores de riqueza en la empresa: margen de utilidad en ventas y rotación de activos totales.

Al aplicar el índice Dupont nos damos cuentas si la rentabilidad de la empresa está basada en amplio margen de utilidad en ventas, o está basada en una alta rotación de los activos de la empresa, lo que demostraría una alta eficiencia en la gestión de los activos.

Las empresas pueden optar por ganar poco por cada producto vendido y vender muchos, o ganar mucho por cada producto vendido pero vender pocos.

En algunas actividades económicas puede ser conveniente vender más a menor precio y así obtener la rentabilidad esperada, pero en otras no.

Cuando la competencia es fuerte, donde el precio hace la diferencia, naturalmente toca optar por vender a menor precio y aspirar a vender más, a la vez que es necesario



mejorar la eficiencia en el uso de los activos, de modo que se hace necesario recurrir a una perfecta combinación de los dos elementos esenciales que analiza el índice Dupont.

El tercer factor que considera el índice Dupont es el apalancamiento financiero, dato importante puesto que allí entra a jugar un papel importante el nivel de endeudamiento de la empresa, lo cual sin duda tiene un costo que afecta la rentabilidad generada por la empresa.

Algunas empresas pueden generar muy buenas utilidades pero son absorbidas por el alto costo que se paga por la financiación de algunos activos, de modo que el apalancamiento financiero es un factor preponderante en la estructura financiera de la empresa.

4.2.2.4. Razones Financieras.

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

La información que genera la contabilidad y que se resume en los estados financieros, debe ser interpretada y analizada para poder comprender el estado de la empresa al momento de generar dicha información, y una forma de hacerlo es mediante una serie de



indicadores que permiten analizar las partes que componen la estructura financiera de la empresa.

Las razones financieras permiten hacer comparativas entre los diferentes periodos contables o económicos de la empresa para conocer cuál ha sido el comportamiento de esta durante el tiempo y así poder hacer por ejemplo proyecciones a corto, mediano y largo plazo, simplemente hacer evaluaciones sobre resultados pasados para tomar correctivos si a ello hubiere lugar.

Las razones financieras se pueden clasificar en cuatro grandes grupos a saber:

- 1- Razones de liquidez
- 2- Razones de endeudamiento
- 3- Razones de rentabilidad
- 4- Razones de eficiencia o actividad

4.2.2.4.1. Razones de liquidez.

Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa y para ello se utilizan los siguientes indicadores:

Capital neto de trabajo. Se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones al corto plazo es mayor.



CNT = Pasivo Corriente - Activo Corriente

Índice de solvencia. Se determina por el cociente resultante de dividir el activo corriente entre el pasivo corriente (**Activo corriente/Pasivo corriente**). Entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa.

Prueba ácida. Es un índice de solvencia más exigente en la medida en que se excluyen los inventarios del activo corriente.

(Activo corriente – Inventarios)/Pasivo corriente

La razón corriente consiste en evaluar que pasaría financieramente con la empresa si a la fecha de corte de los Estados Financieros (Balance General) se exigiera el pago total de las obligaciones o deudas a corto plazo; como indicador de liquidez estático no consulta el comportamiento futuro de los activos y pasivos, además puede ser fácilmente manipulado con el fin de ocultar la verdadera situación de liquidez.

Adicionalmente existen otras limitaciones para el análisis de la razón corriente como indicador de liquidez, es el caso de la calidad y capacidad de convertir en efectivo los activos a corto plazo.



4.2.2.4.2. Razones de endeudamiento.

Las razones de endeudamiento permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos. Entre los indicadores que se utilizan tenemos:

Razón de endeudamiento. Mide la proporción de los activos que están financiados por terceros. Recordemos que los activos de una empresa son financiados o bien por los socios o bien por terceros (proveedores o acreedores). Se determina dividiendo el pasivo total entre el activo total.

Cobertura total del pasivo. Determina la capacidad que tiene la empresa para cubrir el costo financiero de sus pasivos (intereses) y el abono del capital de sus deudas y se determina dividiendo la utilidad antes de impuestos e intereses entre los intereses y abonos a capital del pasivo.

CTP = Ganancias antes de intereses e impuestos / Intereses más abonos al pasivo principal

Razón de cobertura total. Este indicador busca determinar la capacidad que tiene la empresa para cubrir con las utilidades los costos totales de sus pasivos y otros gastos como arrendamientos. Para ello se divide la utilidad antes de intereses impuestos y otra



erogación importante que se quiera incluir entre los intereses, abonos a capital y el monto de la erogación sustraída del dividendo, como por ejemplo el arrendamiento.

CT = Utilidades antes de pagos de arrendamientos, intereses e impuestos

Intereses + abonos al pasivo principal + pago de arrendamientos

Razón pasivo capital. Mide la relación o proporción que hay entre los activos financiados por los socios y los financiados por terceros y se determina dividiendo el pasivo a largo plazo entre el capital contable.

4.2.2.4.3. Razones de rentabilidad.

Con estas razones se pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios. Los indicadores más comunes son los siguientes:

Margen bruto de utilidad: Mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias:

(Ventas – Costo de ventas)/Ventas.



Margen de utilidades operacionales: Indica o mide el porcentaje de utilidad que se obtiene con cada venta y para ello se resta además del costo de venta, los gastos financieros incurridos.

Margen neto de utilidades: Al valor de las ventas se restan todos los gastos imputables operacionales incluyendo los impuestos a que haya lugar.

Rotación de activos: Mide la eficiencia de la empresa en la utilización de los activos. Los activos se utilizan para generar ventas, ingresos y entre más altos sean estos, más eficiente es la gestión de los activos. Este indicador se determina dividiendo las ventas totales entre activos totales.

RAT = Ventas anuales / Activos totales

Rendimiento de la inversión: Determina la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa y en lugar de tomar como referencia las ventas totales, se toma como referencia la utilidad neta después de impuestos.

Utilidad neta después de impuestos/Activos totales



Rendimiento del capital común: Mide la rentabilidad obtenida por el capital contable y se toma como referencia las utilidades después de impuestos restando los dividendos preferentes.

Utilidades netas después de impuestos - Dividendos preferentes/ Capital contable - Capital preferente

Utilidad por acción. Indica la rentabilidad que genera cada acción o cuota parte de la empresa.

Utilidad para acciones ordinarias/Número de acciones ordinarias

4.2.2.4.4. Razones de eficiencia o actividad.

Las razones de eficiencia tienen como objetivo medir el aprovechamiento que está haciendo la empresa de sus activos. Entre los indicadores a utilizar tenemos:

Rotación de inventarios. Indicador que mide cuanto tiempo le toma a la empresa rotar sus inventarios. Recordemos que los inventarios son recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo de oportunidad.

RI = Costo de lo vendido / Inventario promedio



Rotación de cartera. Es el mismo indicador conocido como rotación de cuentas por cobrar que busca identificar el tiempo que le toma a la empresa convertir en efectivo las cuentas por cobrar que hacen parte del activo corriente. Las cuentas por cobrar son más recursos inmovilizados que están en poder de terceros y que representan algún costo de oportunidad.

$$\text{RCC} = \text{Ventas anuales a crédito} / \text{Promedio de Cuentas por Cobrar}$$

Rotación de cuentas por pagar. Identifica el número de veces que en un periodo la empresa debe dedicar su efectivo en pagar dichos pasivos.

Compras anuales a crédito/Promedio de cuentas por pagar

4.2.3. Definición y clasificación de los índices financieros.

Un Índice o Indicador Financiero es una relación entre cifras extractadas bien sea de los estados financieros principales o de cualquier otro informe interno o estado financiero complementario o de propósito especial, con el cual el analista o usuario busca formarse una idea acerca del comportamiento de un aspecto, sector o área de decisión específica de la empresa. Haciendo una analogía con la medicina podría afirmarse que así el médico realiza un diagnóstico sobre la salud de un paciente, el analista financiero realiza un diagnóstico sobre la salud financiera de la empresa.



Cuando se visita a un médico especialista, independientemente de su especialidad, lo primero que él chequea es el estado de los signos vitales; y dependiendo de cuál sea esa especialidad, él estará más atento al comportamiento de unos signos que de otros. Por ejemplo, si se visita un especialista en vías respiratorias, el médico pondrá mucha atención al sonido que emitan los pulmones cuando pida que se respire fuerte; sin embargo, si nota que la presión arterial no es la normal, lo que no corresponde a su especialidad, no significa que no le importará; por el contrario, recomendará que se visite un cardiólogo.

Lo mismo ocurre cuando se estudia la salud financiera de una empresa. No sólo hay diferentes “especialistas” que tienen un interés particular en el comportamiento de los diferentes aspectos relacionados con la gestión, sino que también hay unos signos vitales que ellos observan, dando mayor importancia a aquellos que les proporcionen mayor información sobre áreas específicas de su interés.

Los usuarios de la información financiera hacen el papel de especialistas interesados en la salud financiera de la empresa, para lo cual chequean o analizan, igualmente, sus signos vitales financieros.

¿Cuáles son los “signos vitales financieros” de una empresa?

Dichos signos vitales son tres: la liquidez, la rentabilidad y el endeudamiento.



Si se quiere determinar el estado de la salud financiera de una empresa debe chequearse cómo está en cuanto a liquidez, cómo está en cuanto a rentabilidad y cómo está en cuanto a endeudamiento; entendiendo, igualmente, que ellos no son aspectos aislados sino que tienen estrecha relación entre sí.

El Análisis de la Liquidez se relaciona con la evaluación de la capacidad de la empresa para generar caja y atender sus compromisos corrientes o de corto plazo, lo cual permite formarse una idea del eventual riesgo de iliquidez que ésta corre, dada la magnitud de su capital de trabajo en relación a las ventas.

El Análisis de la Rentabilidad, tiene que ver con la determinación de la eficiencia con que se han utilizado los activos de la empresa, en lo cual tiene incidencia no solamente el margen de utilidad que generan las ventas, sino también el volumen de inversión en activos utilizado para ello. Si se genera una rentabilidad sobre los activos por encima del costo de capital, la rentabilidad del patrimonio sería superior a la esperada, propiciándose con ello un aumento del valor de la empresa.

El Análisis del Endeudamiento, conduce a la determinación de dos aspectos. Por un lado, el riesgo que asume la empresa tomando deuda y su efecto sobre la rentabilidad del patrimonio. Por el otro, la capacidad de endeudarse en un determinado nivel, es decir, la determinación de la capacidad de endeudamiento.



4.2.4. Usuarios de la información financiera.

Es la primera consideración de importancia que el analista deberá tener en cuenta. Dos usuarios pueden llegar a conclusiones totalmente contrarias acerca de la situación financiera de una empresa y ambos tener la razón, pues los juicios que pueda emitir cada uno al utilizar la información financiera dependerán en gran parte del interés particular.

Considérese el siguiente ejemplo:

Supóngase que una empresa tiene la siguiente estructura financiera:

Pasivos \$85

Patrimonio 15

Total Activos 100

Un banquero podrá ver esta situación como muy peligrosa pues la empresa debe el 85% de sus activos lo que para él puede representar un riesgo de crédito demasiado alto ya que la empresa podría en cualquier momento quedar en imposibilidad de pagar sus pasivos en caso de una merma substancial en el volumen de ventas, situación que tal vez lo lleve a negar cualquier nuevo crédito que ésta solicite.

Posiblemente el dueño de la empresa no esté de acuerdo con la posición del banquero y diga que si bien el negocio está muy endeudado, lo que, de hecho, representa un alto



riesgo no sólo crediticio sino para el mismo dueño, eso no es mucho problema pues los \$15 millones que tiene invertidos en el negocio le generan mensualmente \$750 mil de utilidad, o sea el 5% mensual de rentabilidad sobre su patrimonio ($\$750/15.000$), con lo que el mencionado riesgo se ve compensado. Recuérdese que cuando se asume mucho riesgo con una inversión, la rentabilidad esperada también será mayor y eso es lo que se está dando en el caso del empresario.

El banquero y el dueño de la empresa llegaron a conclusiones totalmente opuestas y sin embargo, desde su punto de vista, ambos tienen razón; de ahí que sea tan importante el conocimiento de los diferentes grupos de usuarios ya que cuando se analiza información financiera las conclusiones o juicios que se emitan dependerán del tipo de usuario que se sea.

El análisis de la situación financiera de una empresa utilizando índices puede hacerse agrupando éstos en tres categorías que coinciden con los tres signos vitales mencionados arriba, es decir, índices de liquidez, índices de rentabilidad, e índices de endeudamiento.

Sin embargo, observando los diferentes textos que sobre el tema existen puede verse cómo muchos autores tienen criterios distintos en cuanto a la forma de agruparlos; y esto es sólo cuestión de metodología que en nada altera las conclusiones que puedan derivarse de un análisis. Por ejemplo, algunos autores hablarán de "índices de actividad" para referirse a índices que otros autores denominan de "liquidez". Se encuentran igualmente,



autores que denominan "índices de apalancamiento" medidas que aquí se denominan "de endeudamiento".

Se ha escogido esta forma de agrupar en vista de que para tener una idea clara acerca de la situación financiera de una empresa, el análisis de estos tres aspectos es fundamental.

Dicho de otra forma, si se puede saber algo acerca de la situación de liquidez de un negocio, de su rentabilidad y de su endeudamiento, se estará en condiciones de emitir juicios muy concretos acerca de su situación financiera.

Los usuarios de la información financiera son los grupos de interés que giran alrededor de la empresa y entre ellos se destacan los propietarios, los administradores y los acreedores tanto financieros como comerciales sin excluir al Estado.

Punto de vista de los propietarios: Al analizar la situación financiera de la empresa estos buscan formarse una idea acerca del riesgo comprometido con la inversión que actualmente tengan en el negocio o la que eventualmente podrían hacer en éste. Lo anterior sugiere que ya sea el accionista actual o el que potencialmente podría invertir en la empresa, los objetivos de su análisis son los mismos: el primero evaluará el riesgo para determinar si continua con la inversión; el segundo tratará de determinar si invierte o no.



Un análisis de la liquidez ayudará al inversionista a determinar la posibilidad de reparto de dividendos que tendrá la empresa. El monto de ese dividendo podrá ser estimado con la ayuda de un análisis del flujo de caja libre y de la rentabilidad, los cuales podrán darle una idea acerca de las posibilidades de crecimiento futuro y por ende del posible crecimiento del valor de su acción. El análisis del endeudamiento le da claridad acerca del riesgo, especialmente el que se refiere a la posibilidad de pérdida de control del negocio, pues mientras mayor sea la deuda de una empresa mayor será la exigencia de los acreedores. Por ejemplo, exigirán garantías tales como firma solidaria de socios, pignoración de ciertos activos, restricción al reparto de utilidades, compromiso de nuevos aportes, etc., o sea que se limita el poder de decisión de los dueños, lo que equivale a perder parte del control.

Punto de vista de los administradores: El interés de quienes dirigen la empresa se centra básicamente en dos aspectos: Primero la evaluación de la gestión administrativa, es decir, la determinación de si lo que se hizo fue bueno o no y a través de un proceso de retroalimentación corregir aquellos aspectos no satisfactorios. Segundo y con base en lo primero, diseñar las estrategias que permitirán a la empresa el alcance de su objetivo básico financiero. En otras palabras, lo anterior equivale a decir que los administradores analizan la información financiera para planear, controlar y tomar decisiones.

Punto de vista de los acreedores: Cuando un acreedor analiza la información financiera de una empresa busca básicamente formarse una idea sobre el riesgo que corre



al conceder créditos a ésta y la evaluación de este riesgo dependerá de si el acreedor es de corto o largo plazo.

El acreedor de corto plazo, o sea aquel que solamente concede créditos por un lapso relativamente pequeño (proveedores, crédito ordinario de bancos, etc.) y cuyas acreencias están registradas en el balance general de la empresa deudora como un pasivo corriente, se interesará más que todo en la situación de liquidez de ésta y por lo tanto utilizará índices que le den una idea acerca de la posibilidad de recuperar pronto su dinero. Esto no quiere decir que la rentabilidad de la empresa no le interese, ni mucho menos el endeudamiento; simplemente éstos son factores sobre los cuales será mucho más flexible en el análisis, aunque obviamente no pasará desapercibido el hecho de que la empresa deudora esté arrojando pérdidas.

El acreedor de largo plazo fijará su interés en la rentabilidad del negocio puesto que la recuperación de sus acreencias solamente será cierta si la empresa tiene garantizada su liquidez a largo plazo y esto se da cuando hay buenas utilidades, o sea buena rentabilidad, ya que las utilidades de hoy representan los flujos de caja libre futuros que servirán para cubrir las deudas con vencimiento en ese plazo. La liquidez a corto plazo, aunque en menor grado que la rentabilidad, también interesa al acreedor de largo plazo ya que éste espera recibir abonos y pago de intereses sobre sus acreencias y esto lo puede analizar remitiéndose a indicadores que le digan algo acerca de la capacidad de pago a corto plazo de la empresa.



Otros puntos de vista: El Estado es otro de los usuarios de la información financiera ya que no sólo está interesado en el aspecto impositivo, para lo cual recibe anualmente la declaración de renta de las empresas, sino que a través de entidades como la Superintendencia Bancaria y la Superintendencia de Sociedades entre otras, ejerce control y se mantiene enterado de los principales sucesos de la vida empresarial, con el fin, entre otros, de analizar el comportamiento de la economía.

Los competidores también están interesados en dicha información pues su conocimiento puede servirles de referencia para evaluar sus propias cifras y realizar actividades denominadas de Benchmarking, anglicismo que se utiliza para destacar el hecho de que muchas prácticas que llevan a cabo las empresas exitosas son susceptibles de replicar.

Por último, los trabajadores de la empresa estarán interesados en su situación financiera principalmente para sustentar sus peticiones salariales y conocer, en cierta medida, las posibilidades de desarrollo y estabilidad dentro de la organización.

4.2.5. Etapas de un análisis financiero.

Antes de proceder a utilizar índices financieros en el desarrollo de un análisis financiero debe tenerse en cuenta que ello no implica el uso de un número predeterminado de éstos, en forma de recetario, donde se tomarían 10, 15, 20 o más índices y se hablaría independientemente de cada uno de ellos. Así no se hace un análisis.



Puede darse el caso en que con el uso de tres o cuatro indicadores sea suficiente para tener una muy buena idea acerca de la situación de la empresa y puede haber casos donde para hacerlo se requieran algunos más.

En una primera instancia o "capa" de análisis basta con la utilización de máximo seis variables o indicadores para determinar la situación financiera de la empresa.

Etapa preliminar: Antes de comenzar cualquier análisis debe determinarse cuál es el objetivo que se persigue con éste, lo cual depende en gran parte del tipo de usuario que se es frente a la información (acreedor, administrador, etc.). El objetivo puede ser planteado de tres formas:

Bajo la primera se supone que se palpa un problema en la empresa y se hace un análisis con el fin de determinar sus causas y solucionarlo. Es el caso, por ejemplo, del ejecutivo que "siente" que su empresa se está quedando ilíquida y lleva a cabo un análisis para tratar de determinar cuál es la causa y así poder enfrentarla.

La segunda forma de plantear el objetivo supone que no se palpa problema alguno en la empresa y se hace el análisis con la finalidad de sondear la existencia de alguno. Puede que no lo haya. Es el caso del ejecutivo que mensualmente pide los estados financieros para darles una revisión general y ver cómo se han comportado las diferentes áreas de actividad del negocio. Obsérvese cómo a pesar de que no se siente ningún problema, la información es analizada pues puede haber alguno o algunos ocultos a la vista del



analista. Esta modalidad de análisis debe convertirse en costumbre de todo ejecutivo ya que generalmente en las empresas los problemas se dan como especies de cáncer, que se detectan cuando ya son muy difíciles de curar, y por lo tanto se requiere, para poderlos enfrentar con éxito, detectarlos cuando apenas comienzan a gestarse lo que se logra.

Antes de comenzar un análisis debe establecerse muy claramente el objetivo que se persigue con éste mediante el análisis periódico de la información financiera.

La última forma se refiere al planteamiento de un objetivo específico, por ejemplo, hacer un estudio de la información financiera con la finalidad de determinar si la empresa está en capacidad de tomar un mayor endeudamiento, o cuando un banco analiza la información para determinar si puede o no conceder crédito a la empresa que lo ha solicitado. Evaluar la información relacionada con la producción y venta de una línea de producto también constituye un objetivo específico.

Una vez que se haya planteado el objetivo del análisis se estará en condiciones de determinar qué información se requiere para lograrlo y el grado de precisión que deberá tener, ya que si no se cuenta con toda la información requerida o ésta no tiene la precisión deseada, es posible que las conclusiones se vean limitadas. Por ejemplo, si para analizar un problema de liquidez el analista estima necesario conocer el detalle de las cuentas por cobrar, cliente por cliente, factura por factura y esta información no está disponible en el tiempo que se requiere, es posible que los juicios que se emitan con la demás información que se tenga no sean claros.



En esta primera etapa y como consecuencia de lo dicho anteriormente, se determinan los índices que se utilizarán en el análisis.

Etapa del análisis formal: Una vez cumplida la primera etapa se entra en el proceso de recolección de información de acuerdo con los requerimientos del análisis y la disponibilidad de ésta. En esta segunda etapa, que se denomina del análisis formal, la información es agrupada en forma de relaciones, cuadros estadísticos, gráficos e índices; es, pues, la parte mecánica del análisis.

Etapa del análisis real: Es la parte culminante del análisis y en ella se procede a estudiar toda la información organizada en la etapa anterior. Se comienza entonces, la emisión de juicios acerca de los índices (y la demás información), mediante la metodología de comparación que se describió anteriormente.

En este proceso que sencillamente podría llamarse de "atar cabos" con la información, se trata de identificar los posibles problemas y sus causas, se plantean alternativas de solución, se evalúan, se elige la más razonable y se implementa. Estos pasos describen el proceso de toma de decisiones a través del análisis financiero hacer un análisis siguiendo la metodología propuesta en las tres etapas descritas disminuirá la posibilidad de emitir juicios erróneos y tomar decisiones desacertadas.



V. CASO PRACTICO

5.1. Antecedentes.

Diseños Michel Pierson, S.A. es una empresa nicaragüense especializada en el asesoramiento, diseño y equipamiento de los espacios de trabajo y de hogar. Presente en el mercado nicaragüense desde hace 9 años, cuentan con un equipo humano altamente especializado, que proporciona servicios profesionales en todo el territorio nicaragüense.

Diseños Michel Pierson S.A. son representantes autorizado de fabricantes de particiones modulares de oficinas, mobiliario de oficina y de hogar pertenecientes a reconocidas compañías internacionales. La sostenibilidad social, económica y medio ambiental es clave en la elección de sus proveedores.

En Diseños Michel Pierson, S.A. tienen por vocación la innovación sobre la forma y concepto de trabajar eficazmente. Definen una nueva metodología de diseño de espacios de trabajo de alto rendimiento con integraciones tecnológicas y desarrollan soluciones que preservan la salud y el bienestar de los usuarios.

Tipo de negocio

Diseños Michel Pierson es una empresa dedicada a la comercialización de muebles para oficinas y el hogar.



5.1.1. Misión, Visión y Valores.

Misión

Ser la empresa líder en la comercialización de nuestros productos a nivel nacional, creando estrategias que garanticen la productividad y continuidad de nuestra empresa; y de esta manera satisfacer las necesidades de nuestros clientes en cuanto a precio, calidad y servicio, apoyándonos en los valores humanos de cada uno de nuestros colaboradores.

Visión

Somos una empresa dedicada a la comercialización de productos para la oficina y el hogar, enfocada a suplir necesidades personales, familiares y empresariales; contribuyendo al bienestar social y a la satisfacción de los clientes, proveedores, y colaboradores; generando rentabilidad y valor al negocio en un ambiente innovador y creativo.

Valores

Excelencia

Innovación

Misión

Ética

Integridad

En Diseños Michel Pierson, S.A. tenemos un fuerte compromiso con la integridad y con hacer lo correcto para nuestros clientes y empleados.



5.2. Aplicación de herramientas financieras.

5.2.1. Análisis Horizontal del Estado de situación financiera.

Año	2012	2013	Variación	Porcentaje
Activo Corriente				
Caja	5000	5000	0	0%
Banco	650000	996100	346100	53%
Cuentas por cobrar	350000	480000	130000	37%
Estimación cuentas incobrables	-3500	-4800	-1300	37%
Inventario	1300000	2200000	900000	69%
Impuestos pagados por anticipado	95000	187000	92000	97%
Gastos pagados por anticipado	35000	36300	1300	4%
Total Activos Corrientes	2431500	3770900	1339400	55%
Total Activos No Corrientes	365000	317500	-47500	-13%
Total Activos	2796500	4088400	1291900	46%
Pasivo Corriente				
Proveedores	450000	1000000	550000	122%
Gastos acumulados por pagar	250000	330000	80000	32%
Intereses acumulados por pagar	7500	10500	3000	40%
Impuestos por pagar	128100	260100	132000	103%
Total Pasivo Corriente	835600	1600600	765000	92%
Pasivo No Corriente				
Préstamos por pagar largo plazo	300000	350000	50000	17%
Total Pasivo No Corriente	300000	350000	50000	17%
Total Pasivos	1135600	1950600	815000	72%
Patrimonio				
Capital Social Autorizado	1232000	1232000	0	0%
Utilidades acumuladas	130000	298900	168900	130%
Utilidad del ejercicio	298900	606900	308000	103%
Total Patrimonio	1660900	2137800	476900	29%
Total Pasivo más Patrimonio	2796500	4088400	1291900	46%

Tabla #3: Análisis Horizontal del Estado de situación financiera

Fuente: Elaboración propia.



En el análisis horizontal de las cuentas de activos se puede observar lo siguiente:

de la cuenta caja se puede decir que se mantiene un fondo fijo para ambos años. En la cuenta de bancos se observa un aumento del 53% lo que indica que se está vendiendo más de contado que de crédito, porque aunque existe también un aumento o crecimiento en las cuentas por cobrar no se compara con el crecimiento en Bancos. En la cuenta de inventarios vemos un alto incremento que posiblemente se deba a una mala coordinación y ejecución de los planes de aprovisionamiento, ocasionando mayor necesidad de financiamiento innecesario. La cuenta de gastos pagados por anticipado refleja un crecimiento razonable del 4%.

En cuanto a la disminución de los activos no corrientes o fijos, ésta se debe al cálculo de la depreciación, ya que no se compró activo fijo en 2013.

En relación a los pasivos de la compañía se pueden ver aumento en todos sus rubros, para la cuenta de proveedores aumento debido a que, como pudimos apreciar anteriormente el aumento de la cuenta de inventarios, el financiamiento se hizo al crédito. Para los demás rubros de pasivos a corto plazo se puede observar que existe un aumento para los gastos acumulados de 32% y 40% para los intereses que genera el préstamo a largo plazo. Se debe disminuir estas cuentas para los próximos años pues se cuenta con la capacidad para hacerlo, ya que no es saludable este endeudamiento para la empresa. En cuanto a los pasivos no corrientes solo existe un préstamo a largo plazo el cual sufre un incremento moderado para apalancarse.



Al analizar las cuentas de patrimonio se observa un incremento en todas las cuentas exceptuando el capital social ya que no existió ningún aporte adicional al inicial para el año 2013. El incremento en las demás cuentas se debe a que hubo ganancias en 2013.

5.2.2. Análisis Horizontal del Estado de resultados.

Año	Variación		Porcentaje	
	2012	2013		
Ventas Netas	1200000	2150000	950000	79%
Costo de Ventas	-600000	-1075000	-475000	79%
Utilidad Bruta	600000	1075000	475000	79%
Gastos Operativos	-173000	-208000	-35000	20%
Gastos de ventas	-98000	-120000	-22000	22%
Gastos de administración	-75000	-88000	-13000	17%
Utilidad de operación	427000	867000	440000	103%
Utilidad antes de IR	427000	867000	440000	103%
Impuesto sobre la renta	-128100	-260100	-132000	103%
Utilidad neta del ejercicio	298900	606900	308000	103%

Tabla #4: Análisis Horizontal del Estado de resultados.

Fuente: Elaboración propia

En el análisis horizontal de las cuentas del estado de resultado se observa lo siguiente:
En las primeras tres cuentas se puede ver que el crecimiento es igual esto se debe a que el costo de ventas ha sido constante. Pero el crecimiento en ventas se ve altamente mejorado.



En relación a los gastos operativos se puede observar un moderado incremento en comparación con el crecimiento de las ventas, por lo que se puede decir que se está haciendo un buen trabajo con la administración de los mismos.

La utilidad de operación y la utilidad neta sufren un gran crecimiento debido al incremento de las ventas y al controlado manejo de los gastos operativos. Lo que nos indica que se están tomando decisiones acertadas en cuanto a proyecciones se refiere.



5.2.3. Análisis vertical del Estado de situación financiera.

		Porcentaje 2012		Porcentaje 2013
Activo Corriente				
Caja	5,000.00	0%	5,000.00	0%
Banco	650,000.00	23%	996,100.00	24%
Cuentas por cobrar	350,000.00	13%	480,000.00	12%
Estimación cuentas incobrables	-3,500.00	0%	-4,800.00	0%
Inventario	1300,000.00	46%	2200,000.00	54%
Impuestos pagados por anticipado	95,000.00	3%	187,000.00	5%
Gastos pagados por anticipado	35,000.00	1%	36,300.00	1%
Total Activos Corrientes	2431,500.00	87%	3770,900.00	92%
Total Activos No Corrientes	365,000.00	13%	317,500.00	8%
Total Activos	2796,500.00	100%	4088,400.00	100%
Pasivo Corriente				
Proveedores	450,000.00	40%	1000,000.00	51%
Gastos acumulados por pagar	250,000.00	22%	330,000.00	17%
Intereses acumulados por pagar	7,500.00	1%	10,500.00	1%
Impuestos por pagar	128,100.00	11%	260,100.00	13%
Total Pasivo Corriente	835,600.00	74%	1600,600.00	82%
Pasivo No Corriente				
Préstamos por pagar largo plazo	300,000.00	26%	350,000.00	18%
Total Pasivo No Corriente	300,000.00	26%	350,000.00	18%
Total Pasivos	1135,600.00	100%	1950,600.00	100%
Patrimonio				
Capital Social Autorizado	1232,000.00	74%	1232,000.00	58%
Utilidades acumuladas	130,000.00	8%	298,900.00	14%
Utilidad del ejercicio	298,900.00	18%	606,900.00	28%
Total Patrimonio	1660,900.00	100%	2137,800.00	100%
Total Pasivo más Patrimonio	2796,500.00		4088,400.00	

Tabla #5: Análisis vertical del Estado de situación financiera

Fuente: Elaboración propia.



El análisis del año 2012, se puede observar que dentro de las cuentas de activos el inventario es la cuenta que más peso tiene en comparación con las demás; por lo que no existe una distribución equitativa en los activos. Se posee más inventario del necesario ya que se obtiene la renta con las ventas del periodo y aun sobra demasiado inventario. En cambio los activos no corrientes o fijos deberían ser más representativos y debería invertirse en la compra de los mismos. Si observamos la estructura de activos del año siguiente se sigue la misma tendencia por lo que se tienen que dar ciertos cambios en las decisiones tomadas y equilibrar los rubros, al mismo tiempo tratar de no poseer activos o exceso de los mismos que no generan rentabilidad.

En cuanto a la estructura de pasivos la cuenta de proveedores representa el 40% del total de pasivos lo que no es bueno para la liquidez de la empresa. Además esto nos recalca que se está comprando demasiado inventario y por lo que se puede ver al crédito. Se debe evitar esto ya que aumenta el nivel de endeudamiento sin que sea necesario. En el año siguiente la estructura de pasivos tiene la misma tendencia.

En relación al patrimonio el capital social aportado representa la mayor parte del patrimonio en el año 2012 tendencia que cambia un poco en el año siguiente debido a que se generan utilidades en los ejercicios operativos.



5.2.4. Análisis vertical del Estado de resultados.

		Porcentaje 2012		Porcentaje 2013
Ventas Netas	1200,000.00	100%	2150,000.00	100%
Costo de Ventas	-600,000.00	-50%	-1075,000.00	-50%
Utilidad Bruta	600,000.00	50%	1075,000.00	50%
Gastos Operativos	-173,000.00	-14%	-208,000.00	-10%
Gastos de ventas	-98,000.00	-8%	-120,000.00	-6%
Gastos de administraciòn	-75,000.00	-6%	-88,000.00	-4%
Utilidad de operaciòn	427,000.00	36%	867,000.00	40%
Utilidad antes de IR	427,000.00	36%	867,000.00	40%
Impuesto sobre la renta	-128,100.00	-11%	-260,100.00	-12%
Utilidad neta del ejercicio	298,900.00	25%	606,900.00	28%

Tabla #6: Análisis vertical del Estado de resultados.

Fuente: Elaboracion propia.

El análisis vertical del estado de resultado se hara de los dos periodos ya que los porcentajes de representación en base a las ventas son similares y no hay mucha variación. El costo de ventas representa el 50% con base a las ventas en ambos ejercicios.

Los gastos operativos tienen un porcentaje moderado y no reducen la utilidad bruta, por ende la utilidad operativa todavía resulta muy rentable. Y este misma tendencia llega hasta la utilidad neta del ejercicio, que aun revisando el costo de ventas no se vería muy afectada.



5.2.5. Análisis de las razones financieras.

Teóricamente se podrían establecer relaciones entre cualquier cuenta del balance general con otra del mismo balance o del estado de pérdidas y ganancias. Pero no todas estas relaciones tendrían sentido lógico. Por este motivo se ha seleccionado una serie de razones o indicadores que se pueden utilizar, y dentro de los cuales el analista debe escoger lo que más le convenga según su caso.

5.2.5.1. Análisis de los indicadores de liquidez.

Indicador	2012	2013
Liquidez	2.91	2.36
Prueba acida	1.35	0.98
Fondo de maniobra	65.63%	57.55%

Tabla #7: Analisis de los indicadores de liquidez

Fuente: Elaboracion propia.

Según el análisis de Razones financieras de liquidez de la Empresa "Dieños Michel Pierson, S.A.", su razón de liquidez del año 2012 es de 2.91 y en 2013 es de 2.36. Los datos anteriores nos indican que por cada córdoba que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con C\$2.91 y C\$2.36 respectivamente, para responder por esas obligaciones.

La empresa se encuentra bien desde este punto de vista, ya que cuenta con la capacidad de cancelar sus obligaciones de corto plazo y guarda un margen de 1.91 y 1.36 de seguridad para seguir operando.



Lo que se observa en los datos del ratio de Prueba acida es que por cada córdoba que la empresa debe en su corto plazo, se cuenta para su cancelación con 1.35 y 0.98 córdobas respectivamente en sus activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a las ventas de su inventario.

La razón de Fondo de maniobra nos indica el peso proporcional que tiene este valor en relación con el total de activos. El fondo de maniobra no es más que la liquidez expresada en términos de dinero que se mantiene en los activos corrientes a fin de tener un colchón de seguridad que permita cubrir ciertas eventualidades, en pocas palabras es la parte del activo corriente no financiada con pasivos corrientes.

En nuestro análisis el porcentaje que ocupa el fondo de maniobra en relación con los activos totales es del 65.63 y 57.55 porciento en 2012 y 2013 respectivamente. Esto quiere decir que la empresa ha destinado ese porcentaje para mantener su liquidez, es decir el fondo de maniobra o capital de trabajo neto.

La empresa cuenta con una satisfactoria liquidez en los años analizados; ha invertido bien sus recursos para que puedan ser rápidamente convertidos en efectivo y tiene capacidad de cancelar sus obligaciones de corto plazo.



5.2.5.2. Análisis de los indicadores de eficiencia o rotación.

Indicador	2012	2013
Rotacion de Activos totals	0.43	0.53
Rotacion de Activos Fijos	3.28	6.77
Rotacion de Inventarios	2.17	2.05
Rotacion de Ctas por cobrar	106.46 Dias	81.49 Dias

Tabla #8: Analisis de los indicadores de eficiencia

Fuente: Elaboracion propia.

Con el análisis de estos ratios se conocera que tan bueno o que tan malo fue el manejo de la empresa a nivel de eficiencia.

En cuanto a la rotación de activos totales la empresa tiene 0.43 en 2012 y 0.53 en 2013 lo que quiere decir que por cada córdoba de activo se hizo una venta de 0.43 y 0.53 respectivamente, lo que indica que la empresa esta 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 generar efectivo para satisfacer a sus fuentes.

Analizando el ratio de Rotación de activos fijos, podemos observar que en 2012 la empresa obtuvo 3.28 por cada córdoba que se invirtió en ellos y 6.77 en 2013.



En lo que se refiere al resultado del ratio de rotación de inventarios se puede decir que la empresa está rotando su inventario dos veces en el año, esta cifra se encuentra en el promedio de rotación del sector.

Según el análisis la empresa ha convertido sus cuentas por cobrar en efectivo cada 106 días en 2012 y 81 días en 2013, este resultado se encuentra por encima del promedio del sector en 2013, es decir que las políticas de créditos son buenas y no son ni muy restringidas ni muy flexibles.

5.2.5.3. Análisis de los indicadores de apalancamiento.

Indicador	2012	2013
Deuda Total	2.46	2.09
Deuda Total a Capital Contable	0.68	0.91

Tabla #9: Analisis de los indicadores de apalancamiento.

Fuente: Elaboracion propia.

En el análisis de apalancamiento se puede apreciar que por cada unidad monetaria adeudada la entidad posee elementos activos por valor de 2.46 unidades monetarias en 2012 y por 2.09 en 2013, este cociente indica la seguridad que existe para que los acreedores puedan cobrar sus créditos, esto quiere decir que la empresa ofrece garantía suficiente a sus acreedores.



La deuda total representa el 0.68 y el 0.91 de la inversión total de los propietarios, para el 2012 y 2013 respectivamente. Lo que refiere que la empresa en 2012 se mantenía razonablemente bien manejando su endeudamiento, lo que cambia en 2013, ya que aumenta debido a la compra innecesaria de inventario, esto puede justificarse un poco con el aumento de la rentabilidad de un año a otro. Pero aun asi esto se convierte en un punto débil para la empresa.

5.2.5.4. Análisis de los indicadores de rentabilidad.

Indicador	2012	2013
Margen Neto de utilidades	50%	50%
Margen Neto	24.91%	28.23%
Rendimiento sobre Activos Totales	10.69%	14.84%

Tabla #10: Analisis de los indicadores de rentabilidad.

Fuente: Elaboracion propia.

Las razones de rentabilidad muestran la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, poder convertir las ventas en utilidades.

Nuestro análisis muestra que después de que la empresa ha cubierto el costo de lo vendido aún queda un 50% en 2012 y 2013, este margen que se muestra es muy bueno ya que el promedio del sector anda en un 40 y hasta 35%.



La razón de margen neto nos indica que el margen después de cubrir los gastos, los costos y los impuestos fue un 24.91% en 2012 y un 28.23% en 2013, esto quiere decir que cada córdoba vendido en 2012 reporto 24.91 centavos y 28.23 en 2013. Esta utilidad está influenciada por los bajos costos y gastos que posee la empresa en los años analizados.

La utilidad neta con respecto al activo total corresponde al 11 y 15 porciento, en 2012 y 2013 respectivamente, mostrándonos así la capacidad del activo para generar utilidades independientemente de la forma como haya sido financiada.

Los índices arrojados en el análisis son muy buenos ya que están por encima de los del sector en los dos años.

La información básica aquí descrita no son más que meros indicadores, detectores de síntomas y no de enfermedades propiamente dichas. Sin embargo, vistas en conjunto nos pueden presentar un cuadro clínico sugestivo y orientador para análisis más profundos o bien pueden ser capaces de facilitarnos la toma de decisiones rápidas en el corto plazo.



5.2.6. Análisis de las razones en serie de tiempo.

En este estudio se agregó el análisis de las razones financieras en serie de tiempo, únicamente de las que tienen cambios considerables de un año a otro para indicar los puntos fuertes y débiles de dicho análisis.

Razón de liquidez



Grafica #2: Razon de liquidez

En la gráfica se observa que hay una disminución de la liquidez en el año 2013 con respecto al 2012, esto se dio debido a que la empresa está solicitando mayor financiamiento a los proveedores, sin embargo, se sigue manteniendo con liquidez necesaria para poder cumplir con sus obligaciones de corto plazo.



Razones de eficiencia y rotación

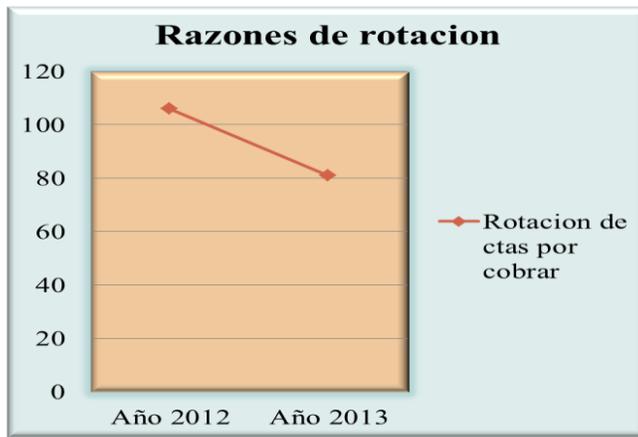


Grafica #3: Razones de rotación.

La grafica expresa que la rotación de Activos totales aumento de 0.43 a 0.51 en 2013, esto se debe a que hubo un aumento en las ventas en este año.

En la rotación de Inventario se mantiene estable con 2 veces por año, este índice se mantiene en el promedio con el resto del sector.

Con respecto a la rotación de Activos Fijos se muestra que hubo un aumento de 3.48 veces en 2013 con respecto a 2012, esto quiere decir que la eficiencia del negocio aumento de 2012 a 2013 este margen debido al aumento de las ventas con respecto a la inversión en activos fijos.

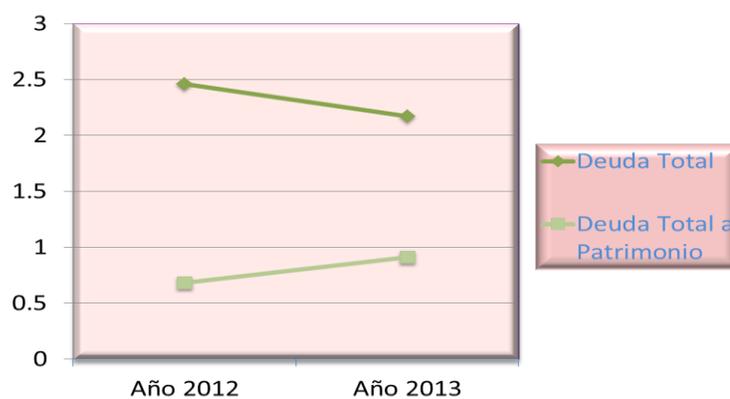


Grafica #4: Razones de Rotación.

Esta grafica de razón de cuentas por cobrar esta expresada en días. Aquí se observa que existe una disminución de días en el periodo de recuperación de las cuentas por cobrar de 106 días que se recuperaban en 2012 a 81 que se recuperaron en 2013.

Razones de endeudamiento

Razones de Endeudamiento



Grafica #5: Razones de endeudamiento.



Como se puede observar en la gráfica el nivel de endeudamiento con respecto a los activos se está manejando a un nivel aceptable.

Lo que si debe ser de preocupación y de cuidado para la empresa es este nivel de aumento en el endeudamiento con respecto al patrimonio, debido a lo indicado anteriormente ya que se esta haciendo una compra de inventario innecesario.

Razones de Rendimiento



Grafica #6: Razones de rendimiento.

Gráficamente se refleja el aumento del rendimiento de la empresa en general, si bien es cierto que hubo un incremento de endeudamiento innecesario, este aumento de rentabilidad compensa un poco lo dicho anteriormente. Esto es muy bueno para la



empresa ya que acepto un riesgo alto al endeudarse pero esto no se refleja en la rentabilidad.

5.2.7. Sistema Du Pont.

Una demostración de la forma como pueden integrarse algunos de los indicadores financieros, la constituye el denominado Sistema Dupont. Este sistema correlaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los recursos para producir ventas o del margen neto de utilidad que tales ventas generan.

Aplicando el sistema Dupont al presente caso sería:

	2012	2013
Margen neto	24.91%	28.23%
Rotacion de Activos	0.43	0.53
Rendimiento de la inversion	10.69%	14.84%
Rendimiento sobre el Patrimonio	1.68	1.91

Tabla #11: Calculo análisis Dupont

Fuente: Elaboracion propia

ROA : Margen Neto * Rotacion de Activos Totales

$$\text{ROA 2012} = 24.91\% * 0.43 = 10.71$$



$$\text{ROA 2013} = 28.23\% * 0.53 = 14.96$$

$$\text{ROE} = \text{ROA} * \text{MULTIPLICADOR DEL CAPITAL CONTABLE}$$

$$\text{ROE 2012} = 10.71 * 1.68 = 17.99$$

$$\text{ROE 2013} = 14.96 * 1.91 = 28.57$$

Según la información financiera trabajada, el índice DUPONT nos da una rentabilidad del 18% en 2012 y un 28% en 2013, de donde se puede concluir que el rendimiento más importante fue debido al amplio margen de utilidad en ventas, lo que podíamos ver antes en el ratio del margen de utilidad. Además de que el apalancamiento está siendo financiado en mayor parte por los socios, esto es ventaja para la empresa ya que no se deben pagar costos financieros elevados que afecten a la rentabilidad.

Se puede concluir que la empresa está teniendo buen grado de utilización de la inversión, esto está haciendo que las ventas aumenten, lo que produce un efecto positivo en las utilidades netas y por lo tanto en el margen de rentabilidad. Luego una eficiencia en el uso de las inversiones de activos produce mayor margen neto, que se traduce en una mayor rentabilidad de la inversión.



5.3. Conclusiones del caso

Los indicadores y herramientas presentadas a lo largo del trabajo permiten realizar una adecuada interpretación de los Estados Financieros de la Empresa “Diseños Michel Pierson, S.A.”, los mismos que muestran a la Empresa en una posición favorable dentro del mercado, gracias a su adecuado nivel de endeudamiento, acompañado de una buena liquidez; una rentabilidad que cubre las expectativas de los inversionistas y finalmente como reflejo de su gestión realizada. Todo ello en conjunto le ha permitido lograr diferenciarse de otras empresas, gracias al desarrollo de ventajas competitivas logrando obtener la preferencia de los consumidores.

Con el análisis de los ratios se logró confirmar que la empresa está en vías de desarrollo y se mantiene en el mercado como una de las mejores opciones de calidad en su sector.

Lo más sano en toda empresa es determinar un nivel de endeudamiento óptimo basado en criterios técnicos y no determinado como una consecuencia de la escasez de recursos propios para afrontar requerimientos de inversión. En Diseños Michel Pierson sus gerentes han mostrado una adecuada toma de decisiones en cuanto al crecimiento de la Empresa sin llegar a exponerla al riesgo de la deuda, dándole el correcto uso al Patrimonio de la Empresa.



Sin embargo existen puntos de débiles que podrían mejorarse para el corto plazo, como lo es la disminución de rotación de inventario ya que existe inventario que no ha rotado y se mantiene en bodega, lo que provoca una disminución de posibilidades de invertir en otras opciones de proyectos por parte de la empresa para la generación de mayores utilidades.



VI. CONCLUSIONES

Con el desarrollo del presente trabajo se pudo llegar a la conclusión en primer lugar que las finanzas es el proceso de crear, mover y utilizar el dinero, permitiendo el flujo de este a través de una empresa de la misma manera que facilita el flujo de dinero global, lo que permite que las empresas se desarrollen y crezcan de acuerdo a sus metas.

En segundo lugar, que una de las tareas que da mayor sentido en la práctica al esfuerzo de planificación económico-financiera es el análisis del origen de la problemática de la empresa en cuestión. Es para esto que sirve el diagnostico financiero para presentar un estado actual financiero de donde se encuentra la empresa en un periodo determinado.

Sin embargo, se pudo concluir que el diagnóstico financiero no es un fin en sí mismo, sino que es el primer paso esencial para perfeccionar el funcionamiento comunicacional de la organización.

En el presente trabajo se muestra una breve conceptualización sobre el diagnostico financiero a corto plazo, así como un ejemplo de un caso práctico para exponer una visión sobre la salud financiera de la empresa Diseños Michel Pierson, S.A., lo que se expuso a través de la aplicación de herramientas financieras que sirven para cumplir con los objetivos propuestos.



Con esto se reafirma que realizar diagnósticos financieros a menudo en las empresas es de vital importancia para el desarrollo de la gestión de las mismas, ya que describe como ha venido afectando la toma de decisiones pasadas, cuál ha sido el resultado de estas y cómo se puede mejorar la toma de decisiones futuras para lograr nuevos objetivos a futuros, así como posibles planteamientos de nuevos proyectos.



VII. BIBLIOGRAFIA

- Horngren, Gary L. Sundem, Elliott, Introduccion a la Contabilidad Financiera: Introduccion y Generalidades de las finanzas.
- García S., Oscar León, (2009). ADMINISTRACION FINANCIERA-FUNDAMENTOS Y APLICACIONES, Capitulo complementario #2 Ultima revisión Agosto 18 de 2009.
- Human Ana, Ejemplo de diagnóstico financiero, Introduccion.
- Reyes F., (2009), Consejos financieros y de gerencia, <https://freyes1142.wordpress.com/page/5/?app-download=blackberry>
- Gracia J.,(2009). Diagnostico financiero, <http://cotesmejia.blogspot.mx/> /20 noviembre 2009.
- Grinaker y B., (1981). El examen de los Estados Financieros, Quinta Edición.
- Oriol A. (1997) Análisis Económico Financiero, 16 Edición.
- Sebastián Irvretagoyena C., (1996). Análisis de los Estados Financieros de la Empresa. Editorial Donostiarría, S.A.



*Seminario de Graduación
"Las Finanzas"
Diagnostico Financiero*





Seminario de Graduación
"Las Finanzas"
Diagnostico Financiero



VIII. ANEXOS

ANEXO 1. Estado de situación financiera 2012.

Diseños Michel Pierson, S.A.
Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2012
Expresado en miles de cordobas

Activo Corriente				Pasivo Corriente	
Caja	5,000.00			Proveedores	450,000.00
Banco	650,000.00			Gastos acumulados por pagar	250,000.00
Cuentas por cobrar	350,000.00			Intereses acumulados por pagar	7,500.00
Estimación cuentas incobrables	-3,500.00	346,500.00		Impuestos por pagar	128,100.00
Inventario		1300,000.00			
Impuestos pagados por anticipado		95,000.00		Total Pasivo Corriente	835,600.00
Gastos pagados por anticipado		35,000.00			
Total Activos Corrientes		2431,500.00		Pasivo No Corriente	
				Préstamos por pagar largo plazo	300,000.00
Activo No Corriente				Total Pasivo No Corriente	300,000.00
Terreno	50,000.00			Total Pasivos	1135,600.00
Edificio	350,000.00	210,000.00		Patrimonio	
Depreciación acumulada	-140,000.00			Capital Social Autorizado	1232,000.00
Equipo Rodante	150,000.00	60,000.00		Utilidades acumuladas	130,000.00
Depreciación acumulada	-90,000.00			Utilidad del ejercicio	298,900.00
Mobiliario y Equipo de Oficina	75,000.00	30,000.00			
Depreciación acumulada	-45,000.00			Total Patrimonio	1660,900.00
Equipo de Computo	30,000.00	15,000.00			
Depreciación acumulada	-15,000.00			Total Pasivo más Patrimonio	2796,500.00
Total Activos No Corrientes		365,000.00			
Total Activos		2796,500.00			

Elaborado por: _____

Revisado por: _____

Autorizado por: _____



Seminario de Graduación
"Las Finanzas"
Diagnostico Financiero



ANEXO 2. Estado de situación financiera 2013.

Diseños Michel Pierson, S.A.
Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2012
Expresado en miles de cordobas

Activo Corriente				Pasivo Corriente	
Caja	5000			Proveedores	1000000
Banco	996100			Gastos acumulados por pagar	330000
Cuentas por cobrar	480000			Intereses acumulados por pagar	10500
Estimación cuentas incobrables	-4800	484800		Impuestos por pagar	<u>260100</u>
Inventario		2200000		Total Pasivo Corriente	1600600
Impuestos pagados por anticipado		187000			
Gastos pagados por anticipado		<u>36300</u>		Pasivo No Corriente	
Total Activos Corrientes		3909200		Préstamos por pagar largo plazo	<u>488300</u>
Activo No Corriente				Total Pasivo No Corriente	488300
Terreno		50000		Total Pasivos	2088900
Edificio	350000			Patrimonio	
Depreciación acumulada	-157500	192500		Capital Social Autorizado	1232000
Equipo Rodante	150000			Utilidades acumuladas	298900
Depreciación acumulada	-120000	30000		Utilidad del ejercicio	<u>606900</u>
Mobiliario y Equipo de Oficina	75000			Total Patrimonio	2137800
Depreciación acumulada	-60000	15000			
Equipo de Computo	60000			Total Pasivo más Patrimonio	4226700
Depreciación acumulada	-30000	<u>30000</u>			
Total Activos No Corrientes		317500			
Total Activos		4226700			

Elaborado por: _____

Revisado por: _____

Autorizado por: _____



ANEXO 3. Estado de resultados 2012.

Diseños Michel Pierson, S.A.
Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2012
Expresado en miles de cordobas

Ventas Netas	1200,000.00
Costo de Ventas	<u>-600,000.00</u>
Utilidad Bruta	600,000.00
Gastos Operativos	<u>-173,000.00</u>
Gastos de ventas	-98,000.00
Gastos de administración	<u>-75,000.00</u>
Utilidad de operación	427,000.00
Utilidad antes de IR	427,000.00
Impuesto sobre la renta	<u>-128,100.00</u>
Utilidad neta del ejercicio	<u>298,900.00</u>

Elaborado por:

Revisado por:

Autorizado por:



ANEXO 4. Estado de resultados 2013.

Diseños Michel Pierson, S.A.
Estado de Situacion Financiera al 31 de Diciembre de 2013
Expresado en miles de cordobas

Ventas Netas	2150000
Costo de Ventas	-1075000
Utilidad Bruta	1075000
Gastos Operativos	-208000
Gastos de ventas	-120000
Gastos de administraciòn	-88000
Utilidad de operaciòn	867000
Utilidad antes de IR	867000
Impuesto sobre la renta	-260100
Utilidad neta del ejercicio	606900

Elaborado por:

Revisado por:

Autorizado por:



ANEXO 5. Ratios.

Diseños Michel Pieron, S.A.

RAZONES FINANCIERAS

Razones de Liquidez

$$\begin{array}{l} \text{Razon de} \\ \text{liquidez:} \end{array} \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{2431,500.00}{835,600.00} = 2.91 \quad 2012 \quad \text{Veces}$$

$$\begin{array}{l} \text{Razon de} \\ \text{liquidez:} \end{array} \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{3909,200.00}{1600,600.00} = 2.44 \quad 2013$$

$$\begin{array}{l} \text{Razon prueba} \\ \text{acida} \end{array} \frac{\text{Activo Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{2431,500.00 - 1300,000.00}{835,600.00} = 1.3541168 \quad 2012 \quad \text{Veces}$$

$$\begin{array}{l} \text{Razon prueba} \\ \text{acida} \end{array} \frac{\text{Activo Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{3909,200.00 - 2200,000.00}{1600,600.00} = 1.0678496 \quad 2013$$

Razon Fondo de maniobra

2012

FM: Activos corrientes - Pasivos corrientes

$$\text{FM: } 2431,500.00 - 835,600.00 = 1595,900.00$$

$$\begin{array}{l} \text{Razon Fondo} \\ \text{de maniobra:} \end{array} \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Activos corrientes}} = \frac{1595,900.00}{2431,500.00} = 65.63\%$$

2013

FM: Activos corrientes - Pasivos corrientes

$$\text{FM: } 3909,200.00 - 1600,600.00 = 2308,600.00$$

$$\begin{array}{l} \text{Razon Fondo} \\ \text{de maniobra:} \end{array} \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Activos corrientes}} = \frac{2308,600.00}{3909,200.00} = 59.06\%$$



Seminario de Graduación
"Las Finanzas"
Diagnostico Financiero



Razones de eficiencia o rotacion:

Rotacion de activos totales	$\frac{\text{Ventas totales}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{1,200,000.00}{2,796,500.00}$	=	0.429107813	2012		
Rotacion de activos totales	$\frac{\text{Ventas totales}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{2,150,000.00}{4,226,700.00}$	=	0.508671067	2013		
Rotacion de activos fijos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$	$\frac{1,200,000.00}{365,000.00}$	=	3.287671233	2012		
Rotacion de activos fijos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$	$\frac{2,150,000.00}{317,500.00}$	=	6.771653543	2013		
Rotacion de Inventarios	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}}$	$\frac{1,300,000.00}{600,000.00}$	=	2.166666667	2012	Veces	
Rotacion de Inventarios	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}}$	$\frac{2,200,000.00}{1,075,000.00}$	=	2.046511628	2013		
Rotacion de ctas por cobrar	$\frac{\text{Ctas por cobrar}}{\text{Ventas}}$	$\frac{350,000.00}{1,200,000.00}$	=	0.291666667	* 365	=	106.4583333
Rotacion de ctas por cobrar	$\frac{\text{Ctas por cobrar}}{\text{Ventas}}$	$\frac{480,000.00}{2,150,000.00}$	=	0.223255814	* 365	=	81.48837209

Razones de apalancamiento:

Razon de apalancamien	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Pasivos totales}}$	$\frac{2796,500.00}{1135,600.00}$	=	2.46257485	2012	Porc	
Razon de apalancamien	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Pasivos totales}}$	$\frac{4226,700.00}{1950,600.00}$	=	2.16687173	2013		



Seminario de Graduación
"Las Finanzas"
Diagnostico Financiero



Razones de Rentabilidad:

Margen neto de utilidades	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas totales}} = \frac{600000}{1200000} = 50.00\%$	2012	Porc
Margen neto de utilidades	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas totales}} = \frac{1075000}{2150000} = 50.00\%$	2013	
Margen neto	$\frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Ventas}} = \frac{298900}{1200000} = 24.91\%$	2012	Porc
Margen neto	$\frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Ventas}} = \frac{606900}{2150000} = 28.23\%$	2013	
Rendimiento sobre act tot	$\frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Activos Totales}} = \frac{298900}{2796500} = 10.69\%$	2012	Porc
Rendimiento sobre act tot	$\frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Activos Totales}} = \frac{606900}{4226700} = 14.36\%$	2012	
Rendimiento s/ Patrimonio	$\frac{2796500}{1660900} = 1.68372569$	2012	
Rendimiento s/ Patrimonio	$\frac{4226700}{2137800} = 1.97712602$	2013	