

ACCIÓN

Consultoría en

UNA PUBLICACIÓN DE OPERACIONES DE AMÉRICA LATINA

guía de Nivelación
en análisis
financiero

ACCIÓN

Consultoría en

UNA PUBLICACIÓN DE OPERACIONES DE AMÉRICA LATINA

guía de Nivelación
En Análisis
financiero

guía de Nivelación en análisis financiero

Este material ha sido creado para el uso exclusivo de las instituciones de microfinanzas que participan en los servicios de asistencia técnica brindados por ACCIÓN International. Por lo tanto, su reproducción o comercialización total o parcial por fuera de estas instituciones está estrictamente prohibida. © 1999 ACCION international.

contenido

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

PARTE 1

ASPECTOS BÁSICOS

1. ¿Qué es el *análisis financiero*? 6
2. ¿ A quién beneficia el *análisis financiero*? 6
3. ¿Por qué es difícil para el asesor de
crédito obtener información de su cliente?..... 9
4. ¿cómo conocer mejor
a los clientes que atendemos? 10

PARTE 2

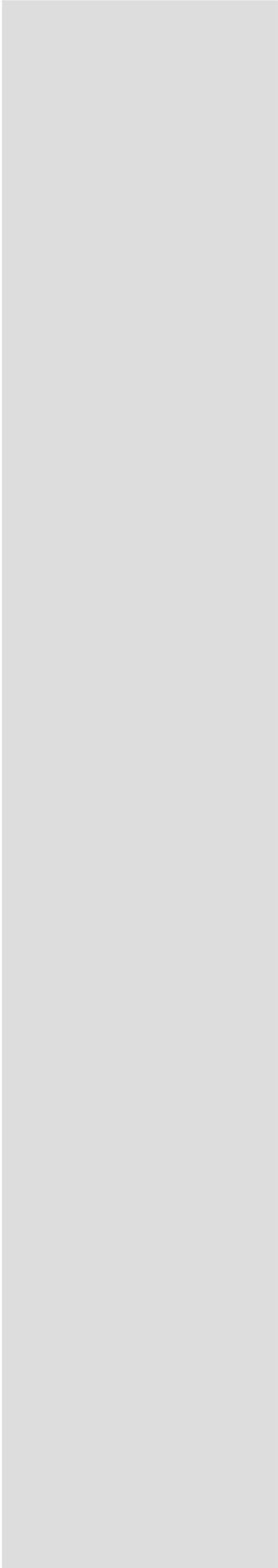
ESTRUCTURA BÁSICA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. ¿Qué es el balance general? 15
2. ¿Qué es el estado de ganancias y pérdidas 17
3. ¿Cuáles son las fuentes de información necesarias para
efectuar el análisis financiero? 18

ACCIÓN

Consultoría en

UNA PUBLICACIÓN DE OPERACIONES DE AMÉRICA LATINA



PARTE 3

ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. ¿CÓMO SE PUEDEN ANALIZAR LOS ESTADOS FINANCIEROS? ... 25
2. ¿QUÉ ES EL ANÁLISIS VERTICAL? 25
3. ¿QUÉ ASPECTOS SE DEBEN CONSIDERAR EN EL ANÁLISIS VERTICAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS? 26
4. ¿QUÉ PROCEDIMIENTOS SE DEBEN SEGUIR PARA EL ANÁLISIS VERTICAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS? 26
5. ¿QUÉ ES EL ANÁLISIS HORIZONTAL?..... 31
6. ¿QUÉ ASPECTOS GENERALES SE DEBEN CONSIDERAR EN EL ANÁLISIS HORIZONTAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS?..... 31
7. ¿QUÉ ASPECTOS ESPECÍFICOS SE DEBEN CONSIDERAR EN EL ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS? 33
8. ¿QUÉ ASPECTOS SE DEBEN CONSIDERAR EN EL ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL? 33
9. ¿QUÉ PROCEDIMIENTOS SE DEBEN SEGUIR PARA EL ANÁLISIS HORIZONTAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS? 35
10. ¿CÓMO SE PUEDEN COMBINAR EL ANÁLISIS VERTICAL Y EL ANÁLISIS HORIZONTAL? 39
11. ¿QUÉ PROCEDIMIENTOS SE DEBEN SEGUIR PARA REALIZAR LA COMBINACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL CON EL ANÁLISIS HORIZONTAL?..... 39

PARTE 4

ANÁLISIS FINANCIERO A TRAVÉS DE RAZONES O INDICADORES

1. ¿QUÉ ES UNA RAZÓN O INDICADOR?..... 46
2. ¿CÓMO SE CLASIFICAN LAS RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS?..... 46
3. ¿QUÉ MIDEN Y CUÁLES SON LOS INDICADORES DE RENTABILIDAD? 47
4. ¿QUÉ MIDEN Y CUÁLES SON LOS INDICADORES DE LIQUIDEZ?.. 56
5. ¿QUÉ MIDEN Y CUÁLES SON LOS INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO? 61
6. ¿QUÉ MIDEN LOS INDICADORES DE ACTIVIDAD?..... 67
7. ¿DE QUÉ ESTADO FINANCIERO SE OBTIENE LA INFORMACIÓN PARA CALCULAR LOS INDICADORES? 74
8. ¿CÓMO SE SABE CUÁLES SON LAS RAZONES FINANCIERAS APROPIADAS PARA CADA EMPRESA?..... 74
9. ¿QUÉ ASPECTOS CLAVE SE DEBEN TENER EN CUENTA PARA HACER EL ANÁLISIS FINANCIERO? 76

PARTE 5

FLUJO DE EFECTIVO HISTÓRICO Y PROYECTADO

1. ¿POR QUÉ DEBEMOS TENER EN CUENTA EL FLUJO DE EFECTIVO EN EL ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS EMPRESAS?..... 80
2. ¿QUÉ ES EL FLUJO DE EFECTIVO? 80
3. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DEL FLUJO DE EFECTIVO PARA EL EMPRESARIO? 81
4. ¿QUÉ ESTRATEGIAS PUEDE EMPLEAR EL EMPRESARIO CUANDO SE LE PRESENTAN PROBLEMAS DE LIQUIDEZ? 82

5. ¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS QUE INTEGRAN LA ESTRUCTURA DEL FLUJO DE EFECTIVO?..... 82
6. ¿QUÉ INFORMACIÓN SE REQUIERE PARA ELABORAR EL FLUJO DE EFECTIVO HISTÓRICO Y EL PROYECTADO?..... 83
7. ¿QUÉ DIFERENCIAS HAY ENTRE UN FLUJO DE EFECTIVO, UN ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS Y UN BALANCE GENERAL? 83
8. ¿QUÉ DIFERENCIAS HAY ENTRE UN FLUJO DE EFECTIVO, UN FLUJO DE FONDOS Y UN FLUJO DE CAJA DE UN PROYECTO? 84
9. ¿CUÁLES SON LAS OPERACIONES QUE ORIGINAN UN FLUJO REAL DE EFECTIVO? 86
10. ¿CUÁL ES LA METODOLOGÍA PARA PREPARAR EL FLUJO EFECTIVO DE HISTÓRICO?..... 87
11. ¿CUÁL ES LA METODOLOGÍA PARA PREPARAR EL FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO?..... 94

ESTUDIO DE CASOS
GLOSARIO
BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

Este *Manual de nivelación en análisis financiero* busca dar a las instituciones mayores herramientas de estudio, con el fin de disminuir el riesgo financiero que asumen al otorgar crédito a las micro y pequeñas empresas.

La heterogeneidad económica de las microempresas y de las pequeñas empresas, exige que hagamos mucho énfasis en la determinación del riesgo crediticio, pues el éxito de la organización depende de la calidad y efectividad con que la institución coloque su cartera de crédito.

Las microempresas que acceden a servicios financieros, por lo general, requieren de capital para financiar productos, materias primas, insumos, cartera, máquinas, equipos, herramientas, mejoras locativas a los negocios o para sustituir pasivos más costosos.

Los asesores de los programas de crédito especializados en atender a este sector, saben que no es fácil establecer el riesgo, pues en la mayoría de los casos los negocios operan bajo el marco de la economía informal; no cuentan con ingresos estables; la estructura de producción, prestación de servicios o comercialización de los productos depende de un mercado estrecho, y la organización administrativa es tan precaria que la información respecto a las cuentas del negocio no es del todo confiable. Por tanto, el cálculo que establece el riesgo crediticio debe estar basado, principalmente, en la determinación de la capacidad de pago real.

Para anticiparnos a posibles situaciones de riesgo no es suficiente con recurrir a la información financiera, pues existen otros factores ligados al crédito como el análisis del contexto microempresarial, la actividad económica, el tamaño de la empresa, el carácter o estilo personal del cliente, las garantías ofrecidas y colaterales, la estacionalidad de las ventas y la estructura patrimonial.

En este manual se invita a los asesores, analistas, promotores o funcionarios de crédito a realizar un análisis segmentado, es decir, basado en el tamaño de cada negocio y en sus características específicas; en otras palabras, según su nivel de desarrollo, con el objeto de que puedan optimizar su tiempo y su esfuerzo.

De hecho, en nuestra experiencia como asesores sabemos que hay microempresas que por sus características económicas no requieren de mucho

análisis, pues su movimiento comercial es muy bajo y el monto de crédito a solicitar no representa mayor riesgo para la institución. De otro lado, también hay microempresas en fase de crecimiento, expansión o consolidación comercial que exigen del asesor mayor atención y cuidado en el análisis, y cuyo monto de crédito representa un mayor riesgo.

Este manual recoge aspectos generales del *análisis financiero* que se deben considerar en el momento que el asesor tenga que tomar decisiones respecto a la determinación del valor de la cuota, el plazo, la frecuencia de pago y el monto más recomendable para el cliente. Por ello, el asesor debe hacer un esfuerzo en complementar sus conocimientos y desarrollar mayores habilidades en torno al tema del *análisis financiero*.

Para la aplicación del manual se requiere que los participantes conozcan y tengan experiencia en la metodología de grupos solidarios y créditos individuales, que hayan estudiado el *Manual de nivelación contable* y el *Manual de nivelación en costos*, y que conozcan las características de las microempresas por su nivel de acumulación económica.

Contiene cinco partes en las que se aplican conceptos del *análisis financiero*, necesarios para la evaluación y posterior aprobación de las solicitudes de crédito.

Al final del manual se desarrolla el caso de una microempresa que pasó por las tres etapas de desarrollo, lo que permitirá entender mejor los análisis segmentados.

Como complemento, el manual se apoya en un cuaderno de trabajo y en una guía para el facilitador.

Para efectos prácticos y de homologación, en este manual se utilizan los siguientes términos:

- Asesor de crédito (analista de crédito o negocios, promotor de crédito o negocios, o funcionario de crédito o negocios).
- Producto (mercancías, mercaderías o artículos para la venta).
- UM (Unidad Monetaria) (Datos numéricos que representan valores monetarios, con el objeto de que sea aplicable a las monedas de los

diferentes países: sucres, pesos, bolivianos, lempiras, colones, cruzados, dólares, etcétera.)

- Institución (entidad financiera, banco, fundación, corporación, etcétera).

objetivos generales

- **EXPLICAR LA IMPORTANCIA DEL *ANÁLISIS FINANCIERO* COMO UNA HERRAMIENTA PARA MEJORAR EL ESTUDIO DE LAS SOLICITUDES CREDITICIAS.**
- **Proponer una estrategia de análisis de acuerdo con el grado de acumulación de la microempresa, que permita optimizar el tiempo de trabajo del asesor de crédito.**
- **Lograr que las instituciones atiendan un mayor número de clientes con una cartera sana, para alcanzar la autosostenibilidad y masificación de sus servicios financieros, por medio de la aplicación de conceptos básicos del *análisis financiero*.**

parte 1 Aspectos básicos

objetivos

- Entender el concepto '*análisis financiero*' y su importancia en los estudios de crédito para las microempresas.
- Comprender los beneficios del *análisis financiero* para los empresarios, los asesores de crédito y las instituciones de crédito.
- Estudiar las dificultades para obtener una información confiable y veraz, con el fin de realizar con objetividad un *análisis financiero*.

ASPECTOS BÁSICOS

1. ¿Qué es el *análisis financiero*?

Consiste en un conjunto de procesos que pretende recopilar, depurar, interpretar, comparar y estudiar los estados financieros y datos operacionales de una microempresa. Esto, con el fin de evaluar su desempeño por medio del uso de herramientas como el análisis de composición y participación, la evolución de cuentas, los indicadores o razones, los flujos de caja, etcétera, para que los empresarios, los acreedores y las instituciones de apoyo tomen mejores decisiones.

2. ¿A quién beneficia el *análisis financiero*?

Beneficia a:

- a. Clientes
- b. Asesores
- c. Institución

a. Clientes

Por medio del *análisis financiero* el cliente puede conocer el monto de sus necesidades de crédito y su capacidad de pago y, además, puede disponer de fuentes permanentes de crédito.

Con base en la información financiera (nivel de ventas, costos y gastos, clasificación de activos, pasivos, capital, patrimonio, ingresos, etcétera) el asesor de crédito evalúa la realidad de la unidad productiva del cliente y le da recomendaciones para tener un crecimiento más eficiente y efectivo de su microempresa.

Dentro del *análisis financiero* los clientes pueden encontrar respuesta a varios interrogantes que le serán de utilidad para tomar mejores decisiones:

- ¿Cómo va la microempresa? ¿Sobrevivirá y prosperará?
- ¿La liquidez del negocio es la apropiada para atender a sus obligaciones e corto plazo?
- ¿El nivel de activos es adecuado al volumen de operaciones de la microempresa?
- ¿Cómo han sido financiados los activos de la microempresa?
- ¿Se puede optimizar la rotación de inventarios para aumentar los ingresos?
- ¿Existe sobreutilización o subutilización de la capacidad instalada?
- ¿La microempresa puede asumir mayores niveles de endeudamiento?

b. Asesores

El *análisis financiero*, como un componente importante para la aprobación de un crédito, le permite al asesor entender mejor la situación económica real del cliente y le ayuda a disminuir el margen de riesgo en la aprobación del mismo.

También le permite comparar la microempresa analizada con otras de la misma actividad económica o el mismo rubro y, así, puede ir construyendo estándares promedios por cada actividad económica.

Además, es una herramienta muy útil para discutir, sustentar y defender las solicitudes de crédito en los comités.

Con base en la información que obtiene de la microempresa, el asesor de crédito se vuelve un analista financiero, pues al ordenar esta información construye estados financieros sencillos y prácticos, los cuales, con la colaboración del cliente, interpreta, analiza, obtiene conclusiones y finalmente negocia con él las condiciones del crédito. Una vez haya determinado la situación financiera y los resultados de operación de la microempresa, y de acuerdo con las políticas de crédito de la institución, procede a presentarlo y sustentarlo ante el comité de crédito para su aprobación final.

Este proceso contribuye a tener un gran número de clientes y una cartera activa sana o con poca morosidad.

El *análisis financiero* ayuda a responder preguntas como:

- ¿Podrá la microempresa pagar sus pasivos de corto plazo?
¿Cómo?
- ¿Podrá la microempresa responder a sus pasivos de largo plazo? ¿Cómo?
- ¿Se ha consolidado o fortalecido el patrimonio de la microempresa durante el tiempo de funcionamiento?
- ¿La empresa ha generado los fondos suficientes para crecer, o tiene que financiar su crecimiento con recursos externos?
- ¿Son aceptables los márgenes de rentabilidad (bruta, operativa y neta) que obtiene la microempresa por medio de las ventas?
- ¿Cada cuánto la microempresa rota sus inventarios?
- ¿En cuánto crecieron las ventas, los costos y los gastos con relación al crédito pasado?
- ¿En cuánto está comprometido el patrimonio de la microempresa con los acreedores?
- ¿Cada cuánto rotan las cuentas por cobrar y cómo están afectando la liquidez de la microempresa?
- ¿Cuál es la capacidad de pago del cliente?
- ¿Cuál sería la cuota mínima y máxima que se le puede aprobar?
- ¿A cuánto tiempo se le puede prestar?
- ¿Es esta microempresa suficiente garantía para desembolsar un monto determinado de crédito?

Estas son algunas de las preguntas que el asesor de crédito le puede responder al cliente, a un comité de crédito o a él mismo, si cuenta con la autonomía que le permita estar tranquilo con la decisión tomada.

Dado que esta actividad es tan importante y trascendental, no sólo para la institución sino para todas las microempresas que pueda atender, el asesor debe ser una persona que reúna mínimo ciertas habilidades y cualidades. Entre ellas están:

- Capacidad de investigación y análisis, y disposición para basarse en sus conocimientos, experiencia e intuición para descubrir y llegar a recopilar la mejor información financiera del cliente.
- Mística, entusiasmo, persistencia y condiciones especiales para el trabajo en equipo.
- Conocimientos de contabilidad general y de costos. Sin ello no podría ordenar la información ni elaborar los estados financieros ni interpretarlos y analizarlos.
- Capacidad para analizar toda la información del estudio de conocimiento, es decir, las características no financieras de la microempresa (carácter), los aspectos de organización familiar del empresario, sus aptitudes y actitudes, así como su potencialidad futura.
- Permanente actualización de las situaciones o cambios en los sectores económicos, en las actividades económicas y, en general, en todo el entorno, pues estos aspectos inciden en la marcha normal de las microempresas.
- Experiencia y habilidad para construir indicadores promedio de las diferentes actividades económicas, lo que mejora los análisis de las futuras solicitudes de crédito y disminuye su riesgo. A mayor número de clientes atendidos más experiencia y habilidad adquiere el asesor.
- Habilidad para atender un gran número de clientes y manejar una cartera activa con poca morosidad.

c. Institución

El *análisis financiero* se convierte en una herramienta importante para disminuir el riesgo y la incertidumbre a la hora de otorgar créditos a los clientes; reducir nuestra preocupación ante la colocación de créditos, sobre todo los de montos altos; asegurar la permanencia de nuestros clientes, y evitar el cobro moroso.

De esta manera, la institución tendrá una cartera sana y podrá ampliar la cobertura de clientes, lo que permite cumplir con los objetivos y la misión institucional.

3. ¿Por qué es difícil para el asesor de crédito obtener la información de su cliente?

El asesor de crédito no tiene fácil acceso a la totalidad de la información de la microempresa y, por consiguiente, tiene que depender de la poca información que logra obtener del empresario. Con base en ella, debe elaborar los estados financieros que le permitan sacar las conclusiones para determinar el monto y las condiciones de crédito más adecuado a la realidad económica de su unidad productiva.

Varios de los motivos por los que el asesor encuentra dificultades para conseguir información, son:

- Algunos empresarios de la microempresa no llevan registro contable, la mayoría de ellos lo lleva en la mente y otros, sólo llevan los que más les interesa como son las cuentas por pagar y las ventas.
- Por su experiencia, algunos clientes tratan de sacar el mejor provecho y ocultan información clave que pueda comprometer la aprobación de su crédito.
- Algunos empresarios no muestran mucha simpatía por las preguntas que les hace el asesor de crédito, y aunque a veces no lo manifiestan verbalmente, creen que es una actividad innecesaria y, por tanto, asumen una actitud poco colaboradora.

La duda sobre la confiabilidad de la información que suministra el cliente a los asesores de crédito, los ha llevado a aplicar márgenes de error para tratar de llegar a conclusiones más acertadas.

Sin embargo, para superar estas dificultades, el asesor le debe explicar al cliente que cuando oculta información se está engañando a sí mismo, dado que los incumplimientos en el pago del crédito son una consecuencia de dicha omisión y, por tanto, una de las mejores maneras de obtener crédito es dando información clara y completa, que sirva para realizar un *análisis financiero* veraz y confiable.

4. ¿Cómo conocer mejor los clientes que atendemos?

La mayoría de microempresas que atendemos son de comercio, pero también hay microempresas de producción y servicios, o son mixtas.

Algunas son muy organizadas, otras requieren de mayor capital debido a su tamaño, al mercado que atienden, a las formas de producción, a la capacidad competitiva y a la estacionalidad, entre otras.

En el *Manual metodológico* encuentra diferentes clasificaciones de las microempresas que atendemos, como por ejemplo:

- por su actividad
- por su organización y formalidad
- por su manejo histórico de pasivos
- por su crecimiento y proyección potencial
- por el grado de escolaridad
- por el tiempo de experiencia en el negocio
- por su nivel económico y/o de acumulación

Esta última es una de las más conocidas en el sector de las microfinanzas y, por su importancia, se clasifica en tres grupos:

- a. Microempresas de subsistencia:** son aquellas donde la utilidad neta que gana el propietario está orientada, básicamente, al sustento de la familia. Estas microempresas no tienen capacidad para ahorrar ni para invertir; por el contrario, se encuentran en un nivel de estancamiento económico.

- b. Microempresas de acumulación simple o en etapa intermedia:** son aquellas que tienen la capacidad de producir utilidades suficientes para cubrir el sustento de la familia; además, generan pequeños excedentes o ganancias que pueden ser utilizados, por ejemplo, para ampliar inventarios de materiales o productos, comprar una herramienta nueva o pequeños activos fijos, o pagar mano de obra.
- c. Microempresas de acumulación ampliada o en crecimiento y consolidación:** son aquellas que identificamos como microempresas constituidas o más grandes. Estos negocios, además de producir ingresos suficientes para cubrir el sustento de la familia y de generar utilidades después de cubrir los costos de producción o de comercialización de sus productos, tienen la posibilidad de ahorrar para aumentar su inversión y, por tanto, su volumen de ventas o, incluso, de realizar inversiones temporales.

El análisis anterior supone la importancia de conocer, en forma clara y profunda, las características socioeconómicas de los clientes, pues son ellos los que suministran la información. Esta información debe ser de calidad y confiable, pues es el insumo fundamental para realizar un buen *análisis financiero*, y del asesor depende que esta información sea procesada, evaluada y, por supuesto, retroalimentada.

Al conocer bien las anteriores clasificaciones hay más posibilidades para caracterizar al cliente; lo más importante es que con el aprendizaje y la experiencia se logre que el asesor de crédito cualifique a sus clientes de una manera más eficiente y con criterio de identidad.

Una vez se está preparado para conocer y "recuperar" información del cliente, se puede apreciar el verdadero fundamento del *análisis financiero*, demostrando que éste es un instrumento más, no el único, en la evaluación crediticia.

resumen parte

En el sector de las microfinanzas, el *análisis financiero* beneficia al empresario, al asesor y a la institución. Al empresario, porque le permite conocer el monto de sus necesidades de crédito y su capacidad de pago; a los asesores de crédito, porque al conocer mejor la situación económica de sus clientes disminuye el margen de riesgo en la aprobación de los créditos, y a la institución, porque le facilita mantener sus clientes y tener una cartera sana.

Una manera de conocer mejor el sector microempresarial es estudiando las clasificaciones: actividad, organización y formalidad, manejo histórico de pasivos, crecimiento y proyección potencial, grado de escolaridad, tiempo de experiencia en el negocio, nivel económico y de acumulación.

parte 2 los Estados Financieros

objetivos parte 2

- Recordar la estructura básica de los estados financieros, las cuentas que los conforman, y sus problemas y limitaciones.
- Entender el porqué del ordenamiento de cada una de las cuentas de los estados financieros.

ESTRUCTURA BÁSICA

En esta parte se hace un resumen de las estructuras de los estados financieros y su composición, puesto que el *Manual de nivelación contable* profundiza más en el tema; de todas formas, es necesario retomarlo dado que los estados financieros constituyen el insumo principal para efectuar el *análisis financiero*.

1. ¿Qué es el balance general?

Es un estado financiero que sólo muestra la realidad o la fotografía de la situación financiera o las condiciones de una microempresa en un momento determinado.

Por medio del **balance general** es posible conocer, en un momento determinado, todo lo que posee una microempresa (activos), cuáles son sus obligaciones o deudas (pasivos) y, finalmente, qué es propiedad del empresario (patrimonio).

El balance supone equilibrio e igualdad y debe contener, por lo menos, un principio: mantener la ecuación contable, que la podemos interpretar como:

Todo lo que tiene la microempresa es financiado gracias a las deudas o créditos adquiridos y a los recursos propios del empresario.

La estructura del balance general es la siguiente:

BALANCE GENERAL
 Empresa: XYZ
 Fecha: día, mes, año

ACTIVOS	PASIVO Y PATRIMONIO
ACTIVOS CORRIENTES	PASIVOS CORRIENTES
Caja y bancos	Obligaciones financieras
Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar
Inventarios	Anticipos recibidos
Anticipos entregados	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	TOTAL PASIVO CORRIENTE
ACTIVOS FIJOS	PASIVO A LARGO PLAZO
Máquinas y equipos	Obligaciones bancarias
Vehículo	Otras deudas
Construcciones	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO
TOTAL ACTIVO FIJO	TOTAL PASIVOS
	PATRIMONIO
	Aportes a capital
	Utilidades acumuladas
	Utilidades del ejercicio
	TOTAL PATRIMONIO
TOTAL ACTIVOS	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

2. ¿Qué es el estado de ganancias y pérdidas?

Es un estado que muestra el resultado de lo que sucedió en la microempresa durante un período de tiempo. Muestra el valor de las ventas, los costos y los gastos, lo que permite determinar la utilidad o la pérdida de la microempresa en el respectivo período y su capacidad de pago.

Muchas microempresas manejan una misma unidad de caja, o sea que los gastos y los costos de la microempresa no están separados de los gastos personales y familiares; lo mismo sucede con los ingresos por concepto de la actividad empresarial y los ingresos aportados por otras actividades que realizan los miembros de la familia. Mientras no exista esta separación, todo el dinero debe ser incluido en el estado de PyG o en el flujo de caja, para evaluar su capacidad de pago.

El estado de ganancias y pérdidas es un proceso matemático que parte de sustraer de las **ventas** el costo de ventas, para obtener la utilidad bruta; luego, a esa utilidad se le restan los gastos operacionales y familiares, y se adicionan otros ingresos no operacionales para obtener, finalmente, la **utilidad neta o la pérdida neta** y la capacidad de pago de la microempresa.

A continuación, una muestra de un estado de ganancia y pérdida:

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
Empresa: XYZ
Fecha: del (día, mes, año) al (día, mes, año)

VENTAS	
COSTO DE VENTAS:	
(+) Inventario inicial	
(+) Compras	
(-) Inventario final	
TOTAL COSTO DE VENTAS	
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	
(-) GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA:	
Arriendo	
Salarios	
Mantenimiento	
Otros gastos	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA	
(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	
(+) OTROS INGRESOS	
(-) OTROS GASTOS	
• Intereses financieros	
• Familiares	
(=) UTILIDAD NETA	

3. ¿Cuáles son las fuentes de información necesarias para efectuar el *análisis financiero*?

Con base en la información recogida en la ficha de inspección económica del cliente, se construyen los estados financieros básicos:

balance general, estado de ganancias y pérdidas o de resultados y la herramienta complementaria de la estacionalidad de las ventas o del flujo de caja.

Para determinar la capacidad de pago no es suficiente que el asesor de crédito elabore el último estado de ganancias y pérdidas; también necesita saber con qué herramientas cuenta el empresario para hacer que la microempresa genere ganancias de manera permanente (como mínimo, que repita esa capacidad de pago durante el plazo aprobado para el pago del crédito).

El entorno microempresarial nos muestra negocios de subsistencia que cuentan con un pequeño capital de trabajo, equipos obsoletos o 'hechizos' y algunas herramientas; otros, cuentan con espacios públicos donde tienen sus puntos de venta que han venido acreditando, por lo general, ubicados cerca de las plazas de mercado, a los cuales les asignan un valor monetario o especie de prima, así el espacio no sea de ellos.

Un estado de resultados no dice mucho sobre estas cosas, ni dice cuánto debe el empresario; se requiere elaborar el balance general o al menos hacer un diagnóstico visual o cualitativo de estos aspectos (construcción rápida y mental de al menos una parte del balance general).

Para explicar lo anterior, analice el siguiente ejemplo que se presenta en dos momentos:

Ejemplo 1: El caso de Carlos y Juan

Primer momento

El comité debe analizar dos solicitudes de crédito de dos clientes (Carlos y Juan) que tienen, coincidentalmente, el mismo negocio: comercializar pan mediante la venta ambulante. Los miembros del comité sólo cuentan con el estado de resultados que elaboró el asesor que los visitó pero que lamentablemente fue incapacitado por enfermedad y no puede estar presente en el comité. **No tienen más información.**

El estado de resultados de Carlos y Juan es el siguiente:

	Carlos	Juan
Ventas	900	1.250
Costo de ventas	500	500
	-----	-----
Utilidad bruta	400	750
(-) Gastos operativos	50	450
	-----	-----
Utilidad operativa	350	300
(-) GASTOS DE LA FAMILIA	100	100
	-----	-----
Utilidad neta	250	200

Con el análisis de los dos estados de resultados, el comité le aprobó mayor monto de crédito y mayor plazo a Carlos que a Juan, por tener mayor capacidad de pago.

- ¿El comité tomó una acertada decisión?
- ¿Esta información le asegura a la institución que Carlos cuenta con los medios y los recursos necesarios para hacer que la utilidad de 250 UM se repita por el plazo del crédito?
- ¿El comité puede conocer la razón por la cual Juan tiene más gastos operativos que Carlos a pesar de que ambos tienen los mismos costos de ventas y los mismos gastos familiares?

Con los datos que proporcionan los estados de resultados de los dos clientes no se puede responder a los anteriores interrogantes, hace falta más información.

Segundo momento

El asesor de crédito que tomó la información regresó a la institución cuando se terminó el plazo de su incapacidad, y proporcionó más información al comité de crédito sobre los negocios de Carlos y Juan.

Juan compró una motocicleta nueva por valor de 50.000 UM para distribuir el pan, por lo que cuenta con los recursos para vender más que Carlos, pero los gastos operativos de mantenimiento (combustible, impuestos, seguros y depreciación) que tuvo Juan hicieron que su ganancia operativa fuera menor que la de Carlos, quien no tuvo dichos gastos. Sin embargo, Juan tiene una motocicleta de 50.000 UM mientras que Carlos tiene un viejo triciclo de 500 UM. Juan trabaja dos horas diarias y genera ventas mensuales por 1.250 UM mientras que Carlos trabaja 8 horas diarias y genera ventas mensuales por 900. ¿Quién tiene un mayor potencial? Si Juan trabajara las 8 horas que trabaja Carlos tendría un potencial de ventas de 5.000 UM al mes, mientras que Carlos difícilmente podría aumentar su potencial.

Por supuesto, los estados de resultados no revelan esta información al comité de crédito, por lo que también se hace necesario tener algunos datos del balance general, así sea en forma cualitativa, que puedan informar sobre la cuantía y la productividad de los equipos y cuánto se debe de ellos, o cómo está estructurado su capital de trabajo.

El comité se equivocó en su decisión dado que el asesor, por medio de la visita a la microempresa, verificó con qué medios y recursos contaban para seguir operando.

Si la información es idónea y veraz, los estados financieros cumplen la función de proporcionar al empresario un informe sobre la situación del negocio y la eficiencia de su gestión durante el período que se estudia, y a la institución le proporciona un resumen claro y preciso del estado actual y la dinámica de la microempresa para la posible aprobación del crédito.

resumen parte

El balance general es un estado financiero que sólo muestra la realidad o la fotografía de la situación financiera o las condiciones de una microempresa en un momento determinado.

El estado de ganancias y pérdidas es un estado que muestra el resultado de lo que sucedió en la microempresa durante un período de tiempo. Muestra el valor de las ventas, los costos y los gastos, lo que permite determinar la utilidad o la pérdida de la microempresa en el respectivo período y su capacidad de pago.

La información proporcionada por los estados financieros del balance general y el estado de resultados, las herramientas complementarias como la estacionalidad o el flujo de caja y el análisis del entorno microempresarial, son los insumos básicos y relevantes para empezar a desarrollar un *análisis financiero* lo más confiable posible para la toma de decisiones en la aprobación de créditos.

No es suficiente para el asesor de crédito elaborar el último estado de ganancias y pérdidas para determinar la capacidad de pago; también necesita saber con qué herramientas cuenta el empresario para hacer que la microempresa genere ganancia. Para lograrlo, se requiere elaborar el balance general o al menos hacer un diagnóstico visual o una construcción rápida y mental de al menos una parte del balance general.

La profundidad del análisis depende de cada caso particular, de la magnitud del riesgo y del monto a aprobar.

No es suficiente para el asesor de crédito elaborar el último estado de ganancias y pérdidas para determinar la capacidad de pago; también necesita saber con que herramientas cuenta el empresario para hacer que la microempresa genere ganancia, se requiere elaborar el balance general o al menos hacer un diagnóstico visual o construcción rápida y mental de al menos una parte del balance general

La profundidad del análisis depende mucho de cada caso particular, de la magnitud del riesgo y del monto a aprobar.

parte 3 Análisis de los Estados Financieros

objetivos parte 3

- Entender la importancia del Análisis Financiero como herramienta de trabajo para el asesor de crédito.
- Repasar la mecánica del análisis horizontal y vertical de los estados financieros.
- Combinar los análisis vertical y horizontal para profundizar y entender el comportamiento financiero de las microempresas.

ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El *análisis financiero* busca dar respuestas a todos los interrogantes financieros planteados por los asesores de crédito y por los empresarios; dichos interrogantes fueron definidos en la parte 1 del presente manual. Este análisis se inicia una vez se hayan estudiado las variables del entorno que afectan a la microempresa como son la competencia, el mercado, la economía, la política, etcétera.

1. ¿Cómo se pueden analizar los estados financieros?

Los estados financieros (balance general y estado de ganancias y pérdidas) presentan de manera ordenada la información contable. Esta información permite analizar una microempresa en un período de tiempo determinado, o establecer comparaciones entre un crédito y otro o entre períodos, con el fin de evaluar su evolución, por medio del uso de técnicas como los análisis horizontal y vertical, el cálculo de las razones o ratios financieros y el flujo de caja.

Las razones o ratios financieros y el flujo de caja se estudiarán en las partes 4 y 5 del manual.

2. ¿Qué es el análisis vertical?

Es una técnica de *análisis financiero* que consiste en tomar un estado financiero (el balance general o el estado de resultados) y relacionar cada una de sus cuentas con un total definido al interior del mismo. A este total se le llama cifra base o guía y se obtiene del porcentaje de participación y composición de cada una de las cuentas.

Además de calcularlo con respecto a los totales de los estados financieros como activos, pasivos y patrimonio, y el total de ventas, también es importante analizar los subtotales como activos corrientes, activos fijos, pasivos corrientes, pasivos a largo plazo, patrimonio y gastos operativos.

3. ¿Qué aspectos se deben considerar en el análisis vertical de los estados financieros?

El análisis vertical permite considerar aspectos como:

- El tamaño (micro, pequeña o mediana empresa) y el tipo de negocio (industria, comercio o servicios) de acuerdo con la composición y la participación de los subgrupos de cuentas con respecto a los grupos principales (ventas, activos, pasivos y patrimonio).
- La magnitud de las inversiones en inventarios, cartera, máquinas y equipos, etcétera, con respecto a la inversión total (activos).
- El comportamiento de los costos y los gastos operativos con respecto a las ventas.
- La distribución óptima de las cuentas del activo corriente de acuerdo con la actividad económica de la microempresa.
- La composición de las deudas con los acreedores con respecto al capital de los propietarios.
- El reordenamiento de cuentas y sumas de acuerdo con normas contables generalmente aceptadas, como el traslado al pasivo corriente de la parte de deuda a largo plazo que se debe pagar a corto plazo.
- El comportamiento de la microempresa con respecto a otras de la misma actividad o giro.

4. ¿Qué procedimientos se deben seguir para el análisis vertical de los estados financieros?

Para llevar a cabo el análisis vertical de los estados financieros, se deben seguir los siguientes pasos:

- a. Elegir los estados financieros del período al cual se le hará el análisis.
- b. Verificar el orden y los valores de las cuentas.
- c. Elaborar dos cuadros para cada estado financiero, con tres columnas: en la primera, se ordenan en sentido vertical todas las cuentas (en el balance se empieza por las del activo, seguido por las del pasivo y el patrimonio); en la segunda columna, frente a cada cuenta, se relacionan los valores monetarios de cada una, y en la tercera, se escribe el porcentaje de participación de cada cuenta con respecto al total previamente determinado (ver ejemplo 2).
- d. Se eligen los valores del total de ventas, total de activos, total de pasivos más patrimonio, como bases y denominadores de todos los cálculos (en el ejemplo 2: ventas 1.000 UM, activos 900 UM y pasivos más patrimonio 900 UM).
- e. Se inicia de arriba abajo, tomando el valor de cada cuenta, y se divide por la base. Este resultado se multiplica por 100, para obtener el porcentaje de participación (en el ejemplo 2: estado de pérdidas y ganancias se tiene, $\text{costos de ventas} \div \text{ventas} \times 100$, entonces $450 \div 1.000 \times 100 = 45\%$; y en el balance general se tiene, $\text{caja} \div \text{activo} \times 100$, entonces $135 \div 900 \times 100 = 15\%$, y así sucesivamente con las demás cuentas de los dos estados).
- f. Se procede a analizar la composición y participación de las cuentas de los estados financieros y a sacar las conclusiones del análisis (en el ejemplo 2 se observa que hay una utilidad operativa del 25%, similar a la de otras ferreterías; que los inventarios participan de un 40% del total de los activos totales y del 50% de los activos corrientes, normal para un negocio de ferretería que debe tener una variedad de productos en existencia; esto explica por qué se tiene un 17% de cuentas por pagar a proveedores o el 65,38% de los pasivos corrientes. Los activos corrientes

participan con el 80% de los activos totales, característico de las empresas de comercio).

Ejemplo 2: análisis vertical de los estados financieros de la “Ferretería Oriental”

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
“FERRETERÍA ORIENTAL”
JUNIO
(EN UNIDADES MONETARIAS – UM)

GRUPO DE CUENTAS	VALORES	PORCENTAJES
VENTAS (Base)	1.000	100%
COSTO DE VENTAS:		
(+) Inventario inicial	320	32
(+) Compras	490	49
(-) Inventario final	360	36
TOTAL COSTO DE VENTAS	450	45
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	550	55
(-) GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA:		
Arriendo	40	4
Salarios	150	15
Mantenimiento	30	3
Otros gastos	80	8
TOTAL GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA	300	30
(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	250	25
(+) OTROS INGRESOS	20	2
(-) OTROS GASTOS		
• Intereses financieros	15	1,5
• Familiares	192	19,2
(=) UTILIDAD NETA	63	6,3

BALANCE GENERAL
“FERRETERÍA ORIENTAL”
30 de JUNIO
(EN UNIDADES MONETARIAS – UM)

GRUPOS DE CUENTAS	VALORES (UM)	PORCENTAJE %
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja y bancos	135	15
Cuentas por cobrar	180	20
Inventarios	360	40
Anticipos entregados	45	5
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	720	80
ACTIVOS FIJOS		
Máquinas y equipos	36	4
Vehículo	144	16
Construcciones	0	0
TOTAL ACTIVO FIJO	180	20
TOTAL ACTIVOS (base)	900	100%
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	54	6
Cuentas por pagar	153	17
Anticipos recibidos	27	3
TOTAL PASIVO CORRIENTE	234	26
PASIVO A LARGO PLAZO		
Obligaciones bancarias	90	10
Otras deudas	81	9
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	171	19
TOTAL PASIVOS	405	45
PATRIMONIO		

Aportes a capital	270	30
Utilidades acumuladas	162	18
Utilidades del ejercicio	63	7
TOTAL PATRIMONIO	495	55
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO (base)	900	100%

También se puede hacer el análisis tomando como base los valores de los subgrupos de cuentas, así:

BALANCE GENERAL
“FERRETERÍA ORIENTAL”
31 de diciembre del último año
(EN UNIDADES MONETARIAS – UM)

GRUPOS DE CUENTAS	VALORES (UM)	PORCENTAJE %
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja y bancos	135	18,75
Cuentas por cobrar	180	25,00
Inventarios	360	50,00
Anticipos entregados	45	6,25
TOTAL ACTIVO CORRIENTE (base)	720	100
ACTIVOS FIJOS		
Máquinas y equipos	36	20,00
Vehículo	144	80,00
Construcciones	0	
TOTAL ACTIVO FIJO (base)	180	100
TOTAL ACTIVOS	900	
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	54	23,08
Cuentas por pagar	153	65,38
Anticipos recibidos	27	11,54
TOTAL PASIVO CORRIENTE (base)	234	100
PASIVO A LARGO PLAZO		

Obligaciones bancarias	90	52,63
Otras deudas	81	47,37
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	171	100
TOTAL PASIVOS	405	
PATRIMONIO		
Aportes a capital	270	54,54
Utilidades acumuladas	162	32,73
Utilidades del ejercicio	63	12,73
TOTAL PATRIMONIO	495	100
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO (base)	900	

5. ¿Qué es el análisis horizontal?

Es una técnica de *análisis financiero* que consiste en colocar, en forma comparativa, dos o más estados financieros de la misma clase y de períodos diferentes, para facilitar la observación de los cambios o movimientos de las cuentas a lo largo del tiempo.

6. ¿Qué aspectos generales se deben considerar en el análisis horizontal de los estados financieros?

El análisis horizontal permite considerar aspectos como:

- Este análisis es selectivo, no necesariamente en el orden de arriba abajo como en el análisis vertical, dado que se deben hacer análisis conjuntos de cuentas que dependan unas de otras. Por ejemplo, si se desea observar el comportamiento de las cuentas por cobrar o cartera, también hay que observar el comportamiento de las ventas a crédito y su estacionalidad; las cuentas por pagar a proveedores con las compras a crédito; el inventario con el costo de ventas; los activos fijos con el pasivo corriente; el pasivo a largo plazo con el patrimonio; los costos y

gastos con las ventas; los gastos financieros con las obligaciones financieras; los otros ingresos con las inversiones temporales, etcétera.

- En algunos casos de microempresas de subsistencia o acumulación simple, donde se vea menor riesgo, se hace un análisis horizontal con una observación puramente visual. En casos de mayor riesgo, se debe hacer un análisis numérico por medio de cifras absolutas o relativas; un análisis de tendencias, deflactando cifras para eliminar el efecto de la inflación, y se debe observar el cambio real o ajustando las cifras del período anterior con la inflación del siguiente período. Esto, con el fin de eliminar el efecto de incremento de precios y observar los cambios corrientes de las cuentas ajustadas y expresadas en moneda de igual poder adquisitivo.
- Cuando los períodos de los estados financieros son mensuales, los cambios no son tan significativos como cuando son anuales, excepto en escenarios de hiperinflación. Veámos un ejemplo sencillo:

- Una microempresa tuvo ventas en el último año por 1.250 UM y el año anterior por 1.000 UM. La tasa de inflación del último año fue del 28%. Para comparar las ventas, se incrementan las del año anterior con la tasa de inflación del último año:

UM x 1.28 = 1.280 UM. Al compararlas con las del último año, 1.250 UM, vemos que en lugar de crecer un 25%, decrecieron un 2.4%

- Cuando las cuentas crecen de un período a otro en forma significativa, inusual o desmesuradamente, es necesario buscar la explicación, porque: no se puede esperar que en los siguientes períodos suceda lo mismo, cada vez el período base sobre el cual se mide el cambio crece para esperar un porcentaje superior, se hizo una venta especial que no se va a repetir en todos los períodos, por una política previa de crecimiento de la empresa.
- En forma análoga, sucede si las cuentas decrecen. Estos casos fuera de lo común, son señales de alerta que bien pueden ser falsas alarmas pero en caso de no serlo, se pueden hacer correctivos a tiempo o prever situaciones similares en el futuro. Ejemplos: un descenso sostenido en las ventas, puede significar:

- una pérdida de mercado
- un cambio irregular en el costo de ventas en mayor proporción al cambio en las ventas
- aumento de salarios
- cambio a proveedores con precios más altos
- Cuando las cuentas por cobrar crecen en mayor proporción que las ventas, puede significar:
 - mal manejo de la cartera
 - cambios en las políticas de ventas, etcetera.
- Las señales de alerta o banderas rojas se dividen en dos clases: a la primera pertenecen al comportamiento real de las cuentas, cuyas variaciones se deben a cambios en las áreas funcionales de mercado, producción, personal y financiera. Y a la segunda pertenecen maniobras de las cuentas para presentar una situación financiera irreal, con el objeto de tapar malos manejos, evidenciar quiebras o para mostrarle a las instituciones financieras una microempresa rentable, con alta liquidez, bajo endeudamiento y obtener los beneficios del crédito.

7. ¿Qué aspectos específicos se deben considerar en el análisis horizontal del estado de ganancias y pérdidas?

El análisis horizontal del estado de ganancias y pérdidas de una microempresa debe considerar los siguientes aspectos:

- La variación en el valor de las ventas, puede obedecer a dos razones: cambios en los precios unitarios de los productos o servicios o cambios en el volumen de las ventas. Si hubo una disminución en las ventas, de un período a otro, se debe tener en cuenta la época (estacionalidad) que se está analizando, y los cierres temporales del negocio.
- Los cambios en los costos y gastos se pueden deber a que se encuentran mejores precios de compra para los materiales, productos o insumos; se espera que estos cambios sean proporcionales a la variación en las ventas netas.
- Es muy posible que la utilidad operativa aumente o disminuya debido a cambios en el nivel de ventas o en los gastos operativos de la microempresa (como salarios, transporte, arriendo, servicios, mantenimiento, etcétera).
- Las variaciones o cambios en la utilidad neta, dependen de otros ingresos y otros gastos de la familia.

8. ¿Qué aspectos se deben considerar en el análisis horizontal del balance general?

El análisis horizontal del balance general de una microempresa debe considerar los siguientes aspectos:

- Los aumentos o disminuciones en caja o efectivo (liquidez), pueden deberse a cambios en el volumen de las ventas de contado, es el resultado de haber vendido de contado algún activo fijo, o a una alta recuperación de las cuentas por cobrar, al ingreso de préstamos o más aportes de capital.

- La variación en las cuentas por cobrar puede deberse a cambios en las políticas de cobro, financiación o descuentos.
- Los cambios en los inventarios puede deberse a que el empresario empleó un sistema diferente en el sistema de valorización. (Es frecuente que en algunas microempresas, los propietarios valoren sus productos no por el valor de compra o por su costo, sino por el valor por el cual estima serán vendidos los productos.) Los cambios también pudieron ocasionarse por nuevas estrategias de competencia, saturación del mercado, robo, cambio de proveedores.
- Los cambios en los activos fijos puede ser la consecuencia de haber realizado modificaciones a la planta, taller o local, cambio en máquinas y activos, cambios tecnológicos, venta de activos fijos, etcétera.
- Los cambios en los pasivos de corto plazo pueden obedecer a razones como cambios en las políticas de las fuentes de financiación: prestamistas, entidades financieras, fundaciones, familiares; cambios en la tasa de interés y otros pagos (tasas de mercado, tasas anticipadas, vencidas, tasa de usura); variaciones en los precios de los materiales, los insumos, los productos; pagos anticipados de las cuentas por pagar a los proveedores con el fin de ganar descuentos.
- Los cambios en los pasivos de largo plazo pueden obedecer a razones como la compra de activos fijos a crédito para la microempresa o para la familia; deudas hipotecarias y pagos para amortizar la deuda; sustitución de pasivos a corto plazo.
- Los cambios en el patrimonio pueden obedecer a razones como la utilidad o la pérdida obtenida en el período; por aumentos o disminuciones en los aportes de los propietarios.

9. ¿Qué procedimientos se deben seguir para el análisis horizontal de los estados financieros?

Para llevar a cabo el análisis horizontal de los estados financieros, siga los siguientes pasos:

- La comparación efectuada debe ser entre el mismo tipo de estados financieros. Balance general de un período, con relación al balance general de otro período. Estado de pérdidas y ganancias de un período, con respecto a estado de pérdidas y ganancias de otro período (ver ejemplo 3).
- La comparación se establece entre dos o más períodos de tiempo pero se debe comparar con relación a un período base (ver ejemplo 3).
- Elaborar dos cuadros para cada estado financiero, con cinco columnas: en la primera, se ordenan en sentido vertical, todas las cuentas (en el balance se empieza por las del activo, seguido por las del pasivo y el patrimonio); en la segunda columna, se relacionan los valores monetarios del anterior período, llamado período base; en la tercera, se escriben los valores monetarios del último período; en la cuarta columna, se escriben las variaciones absolutas, y en la quinta, se relaciona el porcentaje de variación (ver ejemplo 3).

GRUPOS DE CUENTAS	ANTERIOR PERÍODO (BASE)	ÚLTIMO PERÍODO	VARIACIÓN ABSOLUTA	PORCENTAJE DE VARIACIÓN
-------------------	-------------------------	----------------	--------------------	-------------------------

- Como resultado de la comparación efectuada se debe determinar la variación absoluta que es el resultado de la diferencia numérica entre el último período y el anterior período tomado como base. Esta diferencia se expresa como un incremento o como un decremento. En el ejemplo 3:

ACTIVO	ANTERIOR PERÍODO (BASE)	ÚLTIMO PERÍODO	VARIACIÓN ABSOLUTA
Caja y bancos	135	200	(+) 65
Cuentas por cobrar	180	270	(+) 90

- e. Finalmente, se debe establecer el porcentaje de variación entre un período y otro, que permite conocer a cuánto equivale la variación absoluta expresada en términos porcentuales con respecto al año base. Se obtiene dividiendo el valor de la variación absoluta entre la cifra del anterior período o base de cada cuenta multiplicado por 100. En el ejemplo 3:

GRUPOS DE CUENTAS	ANTERIOR PERÍODO (BASE)	ÚLTIMO PERÍODO	VARIACIÓN ABSOLUTA	PORCENTAJE DE VARIACIÓN
Caja y bancos	135	200	(+) 65	(+) 48,15
Cuentas por cobrar	180	270	(+) 90	(+) 50,00

- f. Se procede a analizar la evolución de las cuentas de los estados financieros y a sacar las conclusiones del análisis (en el ejemplo 3, se observa que con un incremento de sólo el 25% en la ventas, se ha conseguido incrementar la utilidad neta en un 146.03%, el propietario de la "Ferretería Oriental" algo debe estar haciendo bien, a pesar de que el costo de ventas se incrementó en mayor proporción (35,56%) que el incremento en las ventas (25%). Esto se debe a la reducción de sus costos operativos, al incremento en las cuentas por cobrar del 50% y a la disminución del inventario en un 16.67%, es decir que vendió inventario viejo. Todo ello contribuyó a elevar la productividad de la empresa. También se puede observar que el propietario sacó 60 UM de las utilidades acumuladas y prefirió endeudarse más a largo plazo para comprar equipos.

Ejemplo 3: análisis horizontal de los estados financieros de la “Ferretería Oriental”

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
“FERRETERÍA ORIENTAL”
JUNIO
(EN UNIDADES MONETARIAS – UM)

GRUPOS DE CUENTAS	ANTERIOR PERÍODO (BASE)	ÚLTIMO PERÍODO	VARIACIÓN ABSOLUTA	PORCENTAJE DE VARIACIÓN
VENTAS (Base)	1.000	1.250	(+) 250	(+) 25
COSTO DE VENTAS:				
(+) Inventario inicial	320	360	(+) 40	(+) 12,50
(+) Compras	490	550	(+) 60	(+) 12,24
(-) Inventario final	360	300	(-) 60	(-) 16,67
TOTAL COSTO DE VENTAS	450	610	(+) 160	(+) 35,56
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	550	640	(+) 90	(+) 16,36
(-) GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA:				
Arriendo	40	40	0	0
Salarios	150	140	(-) 10	(-) 6,67
Mantenimiento	30	30	0	0
Otros gastos	80	70	(-) 10	(-) 12,50
TOTAL GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA	300	280	(-) 20	(-) 6,67
(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	250	360	(+) 110	(+) 44,00
(+) OTROS INGRESOS	20	10	(-) 10	(-) 50,00
(-) OTROS GASTOS				
• Intereses financieros	15	15	0	0
• Familiares	192	200	(+) 8	(+) 4,17

(=) UTILIDAD NETA	63	155	(+) 92	(+) 146,03
-------------------	----	-----	--------	------------

BALANCE GENERAL
“FERRETERÍA ORIENTAL”
30 de JUNIO
(EN UNIDADES MONETARIAS – UM)

GRUPOS DE CUENTAS	ANTERIOR PERÍODO (BASE)	ÚLTIMO PERÍODO	VARIACIÓN ABSOLUTA	PORCENTAJE DE VARIACIÓN
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
Caja y bancos	135	200	(+) 65	(+) 48,15
Cuentas por cobrar	180	270	(+) 90	(+) 50,00
Inventarios	360	300	(-) 60	(-) 16,67
Anticipos entregados	45	34	(-) 11	(-) 24,44
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	720	804	(+) 84	(+) 11,67
ACTIVOS FIJOS				
Máquinas y equipos	36	54	(+) 18	(+) 50,00
Vehículo	144	142	(-) 2	(-) 1,39
TOTAL ACTIVO FIJO	180	196	(+) 16	(+) 8,89
TOTAL ACTIVOS (base)	900	1.000	(+) 100	(+) 11,11
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones financieras	54	48	(-) 6	(-) 11,11
Cuentas por pagar	153	170	(+) 17	(+) 11,11
Anticipos recibidos	27	18	(-) 9	(-) 33,33
TOTAL PASIVO CORRIENTE	234	236	(+) 2	(+) 0,86
PASIVO A LARGO PLAZO				
Obligaciones bancarias	90	102	(+) 12	(+) 13,33
Otras deudas	81	72	(-) 9	(-) 11,11
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	171	174	(+) 3	(+) 1,75
TOTAL PASIVOS	405	410	(+) 5	(+) 1,23
PATRIMONIO				
Aportes a capital	270	270	0	0
Utilidades acumuladas	162	165	(+) 3	(+) 1,85
Utilidades del ejercicio	63	155	(+) 92	(+) 146,03

TOTAL PATRIMONIO	495	590	(+) 95	(+) 19,19
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	900	1.000	(+) 100	(+) 11,11

10. ¿Cómo se pueden combinar el análisis vertical y el análisis horizontal?

La combinación de los análisis vertical y horizontal se convierte en una herramienta valiosa y de mucha ayuda para profundizar y entender el comportamiento financiero de las microempresas.

Se trata de juntar y comparar en un mismo cuadro la composición y la participación porcentual de los estados financieros para dos o más períodos, y luego hacer análisis horizontal; esto ayudará a despejar muchas dudas sobre la evolución de las cuentas que el análisis horizontal expuesto anteriormente no pudo resolver.

Los estados financieros de dos o más períodos, expresados en porcentaje, permiten comparar negocios similares de tamaños diferentes o la microempresa particular con el estándar de la industria o actividad económica a la cual pertenece.

11. ¿Qué procedimientos se deben seguir para realizar la combinación del análisis vertical con el análisis horizontal?

Para llevar a cabo la combinación del análisis vertical y horizontal, siga los siguientes pasos:

- a. Elegir los estados financieros de los períodos a los cuales se les hará el análisis.
- b. Elaborar dos cuadros, uno para cada estado financiero, con tres columnas: en la primera, se ordenan las cuentas en sentido vertical todas; en la segunda columna, se relacionan los porcentajes del anterior período, y en la tercera, se relacionan los porcentajes del último período (ver ejemplo 4).
- c. Se eligen los valores del total de ventas, total de activos y total de pasivos más patrimonio, como bases y denominadores de todos los

cálculos (en el ejemplo 4: para el anterior período, ventas 1.000 UM, activos 900 UM y pasivos más patrimonio 900 UM y para el último período, ventas 1.250 UM, activos 1.000 UM y pasivos más patrimonio 1.000 UM).

- d. Se inicia de arriba abajo, tomando el valor de cada cuenta y se divide por la base. Este resultado se multiplica por 100, para obtener el porcentaje de participación en cada período (en el ejemplo 4: estado de pérdidas y ganancias se tiene, $\text{costos de ventas} \div \text{ventas} \times 100$, entonces, para el anterior período $450 \div 1.000 \times 100 = 45\%$, y para el último período $610 \div 1.250 \times 100 = 48.8\%$; y así sucesivamente con las demás cuentas de los dos estados financieros).
- e. Se procede a analizar la evolución de las cuentas al comparar las composiciones y participaciones de las partidas de los dos períodos y a sacar las conclusiones del análisis (en el ejemplo 4 se observa que los costos de ventas han aumentado del 45% al 48.8% de las ventas netas; posiblemente, algunos proveedores aumentaron los precios, esto ocasionó descenso en la utilidad bruta, afortunadamente los costos operativos descendieron lo que causó un aumento de la utilidad operacional del 25% al 28.8%. Aunque los gastos familiares aumentaron en unidades monetarias UM, de 192 a 200, decrecieron del 19.2% al 16.0% en cuanto a porcentaje de ventas, contribuyendo a mejorar la utilidad neta. En el balance se resalta el aumento de la cartera, la disminución de los inventarios, la disminución de los pasivos totales y el aumento del patrimonio a pesar de la distribución de utilidades acumuladas.

Ejemplo 4: combinación de los análisis vertical y horizontal de los estados financieros de la “Ferretería Oriental”

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
“FERRETERÍA ORIENTAL”
JUNIO
(EN UNIDADES MONETARIAS – UM)

GRUPO DE CUENTAS	PORCENTAJES ANTERIOR PERÍODO %	PORCENTAJES ÚLTIMO PERÍODO %
VENTAS (Base)	100 %	100 %
COSTO DE VENTAS:		
(+) Inventario inicial	32,0	28,8
(+) Compras	49,0	44,0
(-) Inventario final	36,0	24,0
TOTAL COSTO DE VENTAS	45,0	48,8
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	55,0	51,2
(-) GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA:		
Arriendo	4,0	3,2
Salarios	15,0	11,2
Mantenimiento	3,0	2,4
Otros gastos	8,0	5,6
TOTAL GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA	30,0	22,4
(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	25,0	28,8
(+) OTROS INGRESOS	2,0	0,8
(-) OTROS GASTOS		
• Intereses financieros	1,5	1,2

• Familiares	19,2	16,0
(=) UTILIDAD NETA	6,3	12,4

BALANCE GENERAL
“FERRETERÍA ORIENTAL”
30 de JUNIO
(EN UNIDADES MONETARIAS – UM)

GRUPOS DE CUENTAS	PORCENTAJES ANTERIOR PERÍODO %	PORCENTAJES ÚLTIMO PERÍODO %
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja y bancos	15,0	20,0
Cuentas por cobrar	20,0	27,0
Inventarios	40,0	30,0
Anticipos entregados	5,0	3,4
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	80,0	80,4
ACTIVOS FIJOS		
Máquinas y equipos	4,0	5,4
Vehículo	16,0	14,2
TOTAL ACTIVO FIJO	20,0	19,6
TOTAL ACTIVOS (base)	100 %	100 %
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	6,0	4,8
Cuentas por pagar	17,0	17,0
Anticipos recibidos	3,0	1,8
TOTAL PASIVO CORRIENTE	26,0	23,6
PASIVO A LARGO PLAZO		
Obligaciones bancarias	10,0	10,2
Otras deudas	9,0	7,2
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	19,0	17,4
TOTAL PASIVOS	45,0	41,0
PATRIMONIO		
Aportes a capital	30,0	27,0
Utilidades acumuladas	18,0	16,5
Utilidades del ejercicio	7,0	15,5
TOTAL PATRIMONIO	55,0	59,0

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	100 %	100 %
---------------------------	-------	-------

resumen parte

Los estados financieros (balance general y estado de ganancias y pérdidas) presentan de manera ordenada la información contable. Esta información permite analizar una microempresa en un período de tiempo determinado, o establecer comparaciones entre un crédito y otro o entre períodos, con el fin de evaluar su evolución, por medio del uso de técnicas como los análisis horizontal y vertical, el cálculo de las razones o ratios financieros y el flujo de caja.

El análisis vertical es una técnica de *análisis financiero* que consiste en tomar un estado financiero (el balance general o el estado de resultados) y relacionar cada una de sus cuentas con un total definido al interior del mismo. A este total se le llama cifra base o guía y se obtiene del porcentaje de participación y composición de cada una de las cuentas.

El análisis horizontal es una técnica de *análisis financiero* que consiste en determinar los cambios en las cuentas individuales de un período a otro, requiriendo de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes y continuos

parte 4 Análisis
financiero a
través de
razones o
indicadores

objetivos parte 4

- Comprender el concepto de indicador financiero.
- Estudiar la clasificación de los indicadores o ratios o razones financieras.

ANÁLISIS FINANCIERO A TRAVÉS DE RAZONES O INDICADORES

1. ¿Qué es una razón o indicador?

Es el resultado aritmético de dividir dos o más valores de las cuentas de los estados financieros, para analizar la relación que existe entre ellos. Se usan para conocer las debilidades y las fortalezas de los negocios, hacer proyecciones, promedios, tendencias, y para concentrar la atención en determinadas razones que requieren mayor análisis.

Las razones o indicadores, también llamados ratios, es la técnica más comúnmente utilizada de *análisis financiero*. Permiten evaluar la realidad de la microempresa y la incidencia del crédito en su comportamiento futuro; este resultado es numérico y por tal motivo la institución debe estandarizar algunos parámetros de evaluación dentro de su política de crédito, para asegurar que las razones, indicadores o ratios financieros estén dentro de este marco referencial.

2. ¿Cómo se clasifican las razones o indicadores financieros?

El presente manual ha seleccionado una serie de razones, teniendo en cuenta conceptos financieros necesarios para el análisis de cualquier negocio como son: rentabilidad, liquidez, eficiencia y endeudamiento; pero se recomienda al asesor no mecanizarse con el uso de ellas, sino escoger las que más le convengan para el análisis o establecer, de su propia iniciativa, juicio y experiencia, las razones que considere importantes, que tengan un sentido lógico y ofrezcan información relevante para el análisis de cada caso.

Infortunadamente muchos asesores se mecanizan y suponen unos indicadores como buenos y otros como malos para cualquier

microempresa. Este procedimiento es absurdo y hace que algunos piensen que los indicadores financieros no son una buena herramienta de análisis para el sector de las microfinanzas, cuando lo que realmente no es bueno es suponer que todas las microempresas tienen las mismas características y deben comportarse de la misma forma.

Así, una microempresa puede tener algunas características de subsistencia y de acumulación simple, o tener características de acumulación simple y de acumulación ampliada, teniendo que clasificarse en la etapa que conserve mayor número de características. Es decir que en la realidad no vamos a encontrar microempresas enmarcadas dentro de estos niveles económicos, esta clasificación se hizo con el fin de estudiar el comportamiento económico y social de las microempresas, para diseñar productos financieros que contribuyan a su crecimiento y desarrollo.

3. ¿Qué miden y cuáles son los indicadores de rentabilidad?

Permiten medir el rendimiento o utilidad del negocio, evaluar la capacidad del empresario en controlar sus costos y gastos para optimizar las ganancias sobre los fondos que ha utilizado. Responde a interrogantes como saber qué tan rentable es el producto o servicio comparando los precios de venta con los costos de los materiales e insumos o de adquisición del producto.

Por las características propias de las microempresas de subsistencia, los indicadores de rentabilidad son las herramientas clave de análisis para el asesor en la aprobación de créditos.

a. Los indicadores de rentabilidad son:

1) Margen de utilidad bruta (mub)

Representa: los ingresos que obtiene el empresario después de cubrir los costos implícitos del producto o servicio como porcentaje del valor total de sus ventas. Muestra el porcentaje total del valor de las ventas que el empresario retiene como ganancia bruta; en otras palabras, muestra la rentabilidad del producto o servicio en sí. El

margen de utilidad bruta de la “Ferretería Oriental” para el último período es:

VENTAS (base)	1.250
COSTO DE VENTAS:	
(+) Inventario inicial	360
(+) Compras	550
(-) Inventario final	300
TOTAL COSTO DE VENTAS	610
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	640

	Utilidad Bruta
MUB =	----- 100
	Ventas
	640
MUB =	----- 100
	1.250
	MUB = 51.20 %

Interpretación: las ventas de este negocio generaron un 51.20% de utilidad bruta.

En otras palabras: por cada 100 UM que se venden en la ferretería, se obtienen 51.20 UM de margen de utilidad bruta. ¿Estará dentro de los estándares promedio de las ferreterías?

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- El margen de utilidad bruta debe ser superior, al menos, al costo financiero del crédito. Entre más grande sea este indicador mayor será la ganancia bruta que obtiene el empresario de su producto o servicio.
- Se puede considerar un buen indicador de gestión, un margen de utilidad bruta por encima del 30% dependiendo del rubro o actividad microempresarial y de la rotación de capital.
- Una señal de buena gestión y progreso de la microempresa, es cuando el MUB tiene un comportamiento creciente a lo largo del tiempo, al reducir el costo de ventas.

- Regularmente, este margen es más alto para las microempresas de servicios, seguido por las de comercio y las de producción. Las dos últimas pueden llegar a tener un costo de venta alto, pero sus gastos operacionales son más bajos que las microempresas de servicios.
- Este margen (MUB) también puede ser más bajo para un empresario que maneja grandes volúmenes (como por ejemplo, en productos populares de consumo masivo), compensando el bajo margen por unidad con la venta de grandes cantidades. Lo contrario sucede con empresarios que venden pocas unidades pero con un margen unitario alto (productos con un precio de venta alto).
- En conclusión, el volumen de ventas es un factor importante a considerar en este análisis, pues si un empresario obtiene un margen por unidad muy bajo pero vende en grandes volúmenes, su utilidad será mayor. Por el contrario, si el empresario vende en pocas cantidades necesita un margen por unidad mayor para ser rentable.
- Básicamente, el MUB refleja la diferencia entre los precios a los cuales el empresario puede comprar y vender. Si el MUB resulta muy bajo (o negativo), es porque el costo de venta es alto y los precios de venta son bajos, o también porque hubo errores en la información.
- El mercado es una variable que afecta este indicador. Los cambios en el suministro de insumos o en la demanda del producto o servicio pueden afectar positiva o negativamente el nivel de ventas y de gastos.
- El buen manejo de la materia prima o los insumos (productores y servicios). Estrategias como comprar al por mayor, controlar procesos para optimizar el uso de los materiales, no invertir en productos de lenta rotación, estudiar previamente el costo beneficio de las ofertas esporádicas como gangas, rebajas, promociones, entre otros.

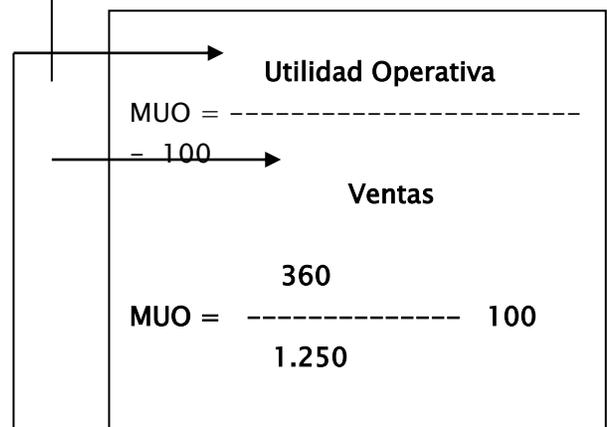
2) Margen de utilidad operativa (muo)

Representa: el porcentaje de utilidad que obtiene el empresario después de cubrir el costo del producto en sí y de todos los gastos

operacionales efectuados por el negocio (utilidad bruta menos los gastos de la empresa).

Esencialmente, el MUO muestra la rentabilidad de las operaciones normales causadas por el objeto social que cumple la microempresa, es decir, las utilidades que la microempresa obtiene luego de descontarse los costos y gastos de producción y/o comercialización. El MUO de la “Ferretería Oriental” para el último período es:

VENTAS (base)	1.250
COSTO DE VENTAS:	
(+) Inventario inicial	360
(+) Compras	550
(-) Inventario final	300
TOTAL COSTO DE VENTAS	610
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	640
(-) GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA:	
Arriendo	40
Salarios	140
Mantenimiento	30
Otros gastos	70
TOTAL GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA	280
(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	360



Interpretación: la utilidad operativa de este negocio es del 28.8%. Esto señala que por cada 100 UM que se venden en la ferretería, se obtienen 28.8 UM de utilidad operativa, luego de descontar todos los costos y gastos del negocio.

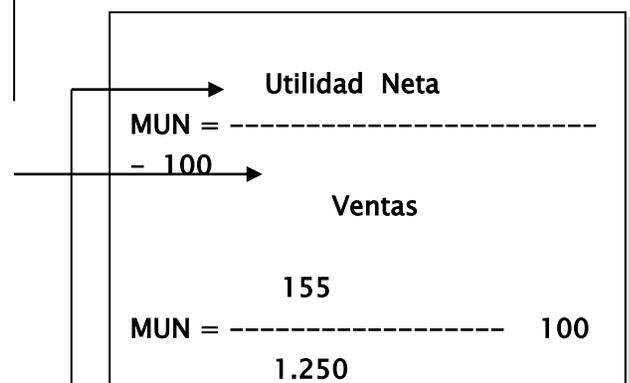
¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- El MUO debe ser superior, al menos, al costo financiero (% de interés) del crédito. Mientras más grande sea este indicador, el empresario ganará más por unidad de producto vendido.
- Está relacionado directamente con el tipo de actividad, sin embargo, un buen margen de utilidad operativo podría ser el que supera el 20% de rendimiento.
- El MUO es una definición más estricta de rentabilidad que la de margen de utilidad bruta, ya que cubre también los gastos de la empresa.
- Si las ventas del empresario se mantienen constantes al igual que el margen de utilidad bruta, mientras que el margen de utilidad operativa va aumentando a lo largo del tiempo, esto significa que la empresa se está haciendo más eficiente y rentable, dado que está optimizando sus gastos.
- En el caso de comerciantes, quienes tienen una estructura de costos y gastos mínima, el MUO generalmente es muy parecido al MUB; normalmente, este margen resulta más útil para el análisis de los clientes de producción o servicio.

3) Margen de utilidad neta de la empresa (mun)

Representa el porcentaje neto que le queda al empresario luego de descontar del ingreso total por ventas y de otros ingresos, su costo de ventas, los gastos de la empresa y de la familia. El MUN para la "Ferretería Oriental" para el último período es:

VENTAS (base)	1.250
COSTO DE VENTAS:	
(+) Inventario inicial	360
(+) Compras	550
(-) Inventario final	300
TOTAL COSTO DE VENTAS	610
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	640
(-) GASTOS OPERATIVOS DE	



LA MICROEMPRESA:	
Arriendo	40
Salarios	140
Mantenimiento	30
Otros gastos	70
TOTAL GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA	280
(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	360
(+) OTROS INGRESOS	10
(-) OTROS GASTOS	
• Intereses financieros	15
• Familiares	200
(=) UTILIDAD NETA	155

Interpretación: por cada 100 UM en ventas, la utilidad neta que obtiene la "Ferretería Oriental" y la familia es de 12.40 UM.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- El margen de ganancia neta debe ser superior, al menos, al valor de la inflación registrada en el mes y por lo menos igual al costo financiero del crédito.
- Se puede considerar un buen indicador de gestión, un porcentaje superior al que podría obtener el empresario al efectuar otro tipo de inversiones no microempresariales o en su mejor alternativa de inversión posible (costo de oportunidad, ejemplo: para la ferretería no es conveniente invertir su dinero en un título valor que le reconoce el 5% mensual de rentabilidad).
- La comparación del MUN con el MUO muestra el peso que tienen los gastos y otros ingresos de la familia con el negocio, es decir, la participación de ingresos provenientes de otras fuentes diversas a la actividad empresarial puede contribuir a disminuir el riesgo crediticio,

siempre y cuando estas fuentes sean permanentes y estables; de otro lado, un alto porcentaje de gastos ocasionados por actividades familiares o personales, no empresariales afecta negativamente la capacidad de pago, más aún cuando este rubro crece, mientras los otros permanecen constantes o decrecen.

- Si el MUN es en proporción mayor al MUO, la diferencia muestra que la familia provee una fuente de financiamiento a la microempresa (la mayoría de las microempresas de subsistencia, al inicio de su relación con la institución, muestran que los ingresos de la familia tienen una alta participación sobre el total de ingresos).
- Si el margen es menor, demuestra que la familia depende en parte de los ingresos de la microempresa para su sostenimiento.

b. Otros indicadores complementarios al análisis de rentabilidad

1) Relación: gastos operativos a utilidad bruta (go/ub)

Representa: el porcentaje de la utilidad bruta que el empresario utiliza o requiere para cubrir los gastos operativos por el funcionamiento del negocio. La relación de gastos operativos a utilidad bruta de la “Ferretería Oriental”, para el último período es:

UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	640	
(-) GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA:		
Arriendo	40	
Salarios	140	
Mantenimiento	30	
Otros gastos	70	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS DE LA MICROEMPRESA	280	
(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	360	

Interpretación: la relación “gastos operativos a utilidad bruta” es del 43.75%. Señala la eficiencia del propietario de la “Ferretería Oriental” respecto a la utilización de sus gastos operativos.

Por cada 100 UM de utilidad bruta que genera el negocio, se destinan 43.75 UM a los gastos operativos del mismo.

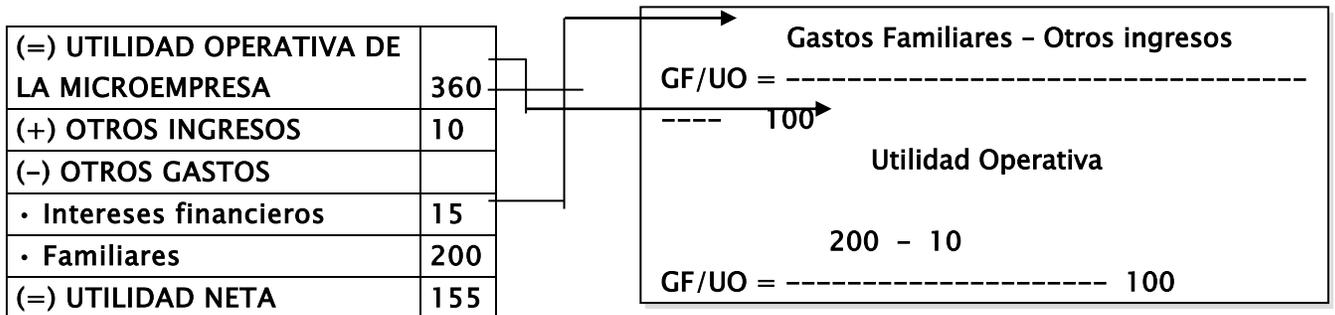
¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- Entre más pequeño sea el porcentaje, mayor será la eficiencia en el control de los gastos de la microempresa. Esto es: se genera mayor utilidad por unidad de costo.
- Es importante considerar la actividad específica del negocio o rubro. Este indicador puede ser menor en microempresas dedicadas al comercio pues sus gastos operativos son menores con respecto a las empresas de producción o servicios, en donde éstos son significativamente mayores.
- Si el indicador es muy bajo con relación al sector, puede suceder que la información sobre los gastos del negocio que nos ha proporcionado el cliente no es correcta o es incompleta.

- Si el volumen de ventas aumenta, los gastos operativos se mantienen estables, la rentabilidad de cada unidad de producto o servicio será mayor, lo mismo que la eficiencia productiva o comercial de la microempresa.

2) Relación: gastos familiares a utilidad operativa (gf/uo)

Mide el porcentaje de la utilidad de la microempresa que se tendría que destinar para cubrir los gastos familiares, en ausencia de otras fuentes de ingreso; si existen estos ingresos netos se deben restar de los gastos de la familia para determinar la dependencia de la familia de las utilidades operativas de la microempresa. La relación de gastos familiares a utilidad operativa en la "Ferretería Oriental", para el último período es:



Interpretación: por cada 100 UM de utilidad operativa que genera la microempresa, el propietario destina 52.78 UM a cubrir los gastos familiares (arriendo, alimentación, servicios, salud, etcétera).

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- Cuanto mayor sea el indicador, mayor será la dependencia de la familia de la utilidad operativa generada por el negocio y viceversa.

Este indicador determina con mayor objetividad la clasificación de las microempresas.

- Al manejar una sola unidad de caja, es difícil establecer la proporción de los gastos de la microempresa y la de los gastos de la familia.
- Si la composición de los gastos familiares es alta, la capacidad del negocio para generar ahorros o mayor inversión puede ser cero o incluso negativa, propiciando una descapitalización permanente del negocio, haciéndolo más vulnerable ante posibles situaciones de imprevistos o calamidades, lo que aumenta el riesgo.

3) Relación: otros ingresos a utilidad neta (oi/un)

Representa: El porcentaje sobre las utilidades netas que se le atribuyen a otras fuentes de ingresos distintas de la actividad productiva que se evalúa. La relación de otros ingresos a utilidad neta de la "Ferretería Oriental", para el último período es:

(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	360
(+) OTROS INGRESOS	10
(-) OTROS GASTOS	
• Intereses financieros	15
• Familiares	200
(=) UTILIDAD NETA	155

GF/UO = $\frac{\text{Otros ingresos}}{\text{Utilidad Neta}}$	-----
-----100	
	10
GF/UO = $\frac{10}{155}$	----- 100
	155

Interpretación: por cada 100 UM de ganancia neta, 6.45 UM corresponden a ingresos netos que no provienen del negocio.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- Se consideran "ingresos netos" porque ya se han descontado posibles costos y gastos implícitos a esta otra fuente de ingresos, ajena a la microempresa pero vinculada a la unidad familiar.
- Cuanto mayor sea este indicador significará que la ganancia neta de la microempresa depende en mayor grado de otros ingresos ajenos al negocio; en este caso, es importante evaluar la calidad de estas otras fuentes de ingresos.
- La presencia de estos otros ingresos netos pueden disminuir la incertidumbre y la sensación de alerta, siempre y cuando sean estables y permanentes, entonces, el pago de la cuota mensual

podría estar asegurado. Por el contrario, si éstos son esporádicos, no deben ser contemplados en el análisis.

- Si este porcentaje es superior al 100%, tal vez el negocio al cual se le hizo el análisis no constituye la actividad principal del cliente, y sería más conveniente analizar la fuente de los otros ingresos y calificarla como la actividad principal.

4. ¿Qué miden y cuáles son los indicadores de liquidez?

Permiten medir la dificultad o facilidad del negocio para cumplir con sus obligaciones o deudas de corto plazo, asumiendo que podría convertir todos sus activos corrientes (inventarios y cuentas por cobrar) a dinero en efectivo y seguir operando normalmente.

La liquidez de una microempresa no depende directamente del resultado de los ratios o razones de liquidez, depende más bien de la calidad de los activos corrientes, en términos de fácil convertibilidad a dinero efectivo y de la exigibilidad o premura de los pasivos en términos de su vencimiento.

Es decir, que se debe analizar si las cuentas por cobrar son realmente convertibles a efectivo a corto plazo, si los inventarios son todos para vender y qué tan fácil o difícil es la venta; además, es importante conocer cuánto tiempo se tiene para cubrir las deudas con los proveedores y demás acreedores (premura o exigencia de pago de los acreedores), etcétera. O sea, si hoy la microempresa tuviera que pagar todas sus deudas a corto plazo, ¿tendrá la liquidez necesaria para efectuar estos pagos?

Si en el análisis se resuelven todas estas inquietudes y las que se nos puedan ocurrir, significa que los indicadores son confiables pero no necesariamente que la microempresa está bien o mal de liquidez, porque hay que analizar sus características, su ciclo operacional, su estacionalidad en ventas, los costos y gastos, las costumbres de los clientes, las exigencias de los proveedores, etcétera, para juzgar si la liquidez que presenta la empresa es de buena o de mala calidad.

Por las características propias de las microempresas de acumulación simple, además de los indicadores de rentabilidad, los indicadores de liquidez son las herramientas clave de análisis para el asesor en la aprobación de créditos.

a. Los indicadores de liquidez son:

1) El índice de liquidez (il)

Representa: Las veces que el activo corriente cubre al pasivo corriente de corto plazo. Se denomina también razón corriente, y trata de verificar la disponibilidad de efectivo a corto plazo, para afrontar compromisos también de corto plazo. El índice de liquidez de la "Ferretería Oriental" para el último período es:

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja y bancos	200
Cuentas por cobrar	270
Inventarios	300
Anticipos entregados	34
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	804
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	48
Cuentas por pagar	170
Anticipos recibidos	18
TOTAL PASIVO CORRIENTE	236

Activo Corriente

IL = $\frac{\text{---}}{\text{---}}$

Pasivo Corriente

804

IL = $\frac{\text{---}}{\text{---}}$

236

Interpretación: este indicador expresa una razón corriente de 3.41. Lo anterior quiere decir, en principio, que por cada 1 UM que la microempresa debe a corto plazo, cuenta con 3.41 UM para respaldar esta obligación.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- El resultado de este indicador comienza a ser bueno a partir de 1, por tanto, a mayor índice mayor liquidez, debido a que existe una buena cantidad de activos corrientes que respaldan los pasivos

corrientes, o debido a que la cantidad de pasivos corrientes es baja. Por el contrario, si el resultado es menor a 1 muestra la baja capacidad de la empresa para asumir deudas a corto plazo.

- Un índice demasiado alto también es perjudicial, porque se tienen recursos improductivos y ociosos.

2) El capital neto de trabajo (cnt)

Representa en términos monetarios, lo que el índice de liquidez presenta como una relación en número de veces. El capital neto de trabajo es el resultado de restar del activo corriente los pasivos a corto plazo de la microempresa. Es importante aclarar que el capital neto de trabajo no es una razón (no se relacionan dos cantidades), pero sí es un indicador. El capital neto de trabajo de la "Ferretería Oriental" es:

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja y bancos	200
Cuentas por cobrar	270
Inventarios	300
Anticipos entregados	34
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	804
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	48
Cuentas por pagar	170
Anticipos recibidos	18
TOTAL PASIVO CORRIENTE	236

$$\text{CNT} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{CNT} = 804 - 236$$

Interpretación: este resultado indica que de las 804 UM que la microempresa tiene invertidas en activos corrientes, 568 UM han sido financiadas por medio del patrimonio y 236 UM por obligaciones a corto plazo y es posible que también con pasivos a largo plazo.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- Es muy difícil establecer cuánto debe ser el capital neto de trabajo para un determinada microempresa, pues depende de la actividad económica o negocio, del tamaño de la microempresa, del tipo de productos, del tamaño del mercado, de las condiciones de venta y compra, entre otros aspectos.
- Resulta conveniente para cualquier empresario mantener una cantidad razonable de capital de trabajo para hacer frente a variaciones súbitas en los niveles de producción o ventas, que puedan afectar los ingresos del negocio. Así, una microempresa que cuente con capital de trabajo adecuado, puede afrontar sin mucha dificultad un incremento repentino en la demanda de su producto.

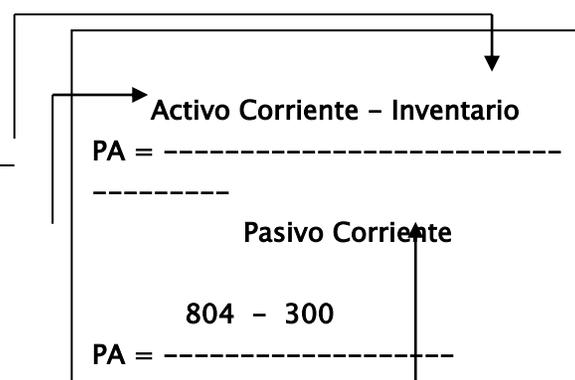
3) La prueba ácida (pa)

Representa: Una prueba más rigurosa que el índice de liquidez; pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus inventarios, sino utilizando su efectivo en caja o en depósitos en instituciones financieras y sus cuentas por cobrar.

La prueba ácida también se le conoce como razón de corriente disponible, razón de liquidez inmediata o prueba de fuego.

Mientras los anteriores indicadores de liquidez presentados analizan un período de tiempo de seis meses, este indicador analiza las obligaciones en muy corto plazo (un mes). La prueba ácida de la "Ferretería Oriental" es:

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja y bancos	200
Cuentas por cobrar	270
Inventarios	300
Anticipos entregados	34



TOTAL ACTIVO CORRIENTE	804	—
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	48	
Cuentas por pagar	170	
Anticipos recibidos	18	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	236	—————

Interpretación: este indicador señala que por cada 1 UM que se deba en los próximos 30 días, la microempresa cuenta para su cancelación con 2.14 UM.

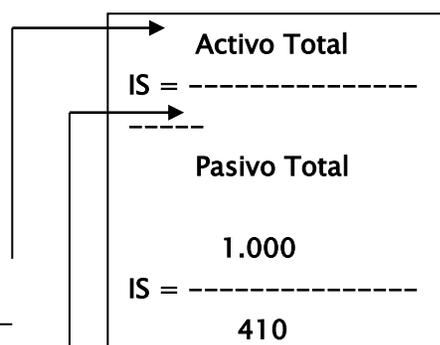
¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- Mientras mayor sea este indicador más saludable es el negocio. Con base en la relación 1:1 se puede considerar un buen índice. Si es inferior a 1, denota baja capacidad para asumir deudas a muy corto plazo, y si la microempresa no logra generar liquidez adicional tiene que recurrir a la venta de inventarios.

4) El índice de solidez (is)

Representa: Las veces que el activo total cubre al pasivo total. Da a conocer la situación de seguridad y de consistencia financiera de la microempresa. El índice de solidez de la “Ferretería Oriental” para el último período es:

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja y bancos	200
Cuentas por cobrar	270
Inventarios	300
Anticipos entregados	34
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	804
ACTIVOS FIJOS	
Máquinas y equipos	54
Vehículo	142
TOTAL ACTIVO FIJO	196
TOTAL ACTIVOS (base)	1.000
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	48
Cuentas por pagar	170
Anticipos recibidos	18
TOTAL PASIVO CORRIENTE	236
PASIVO A LARGO PLAZO	
Obligaciones bancarias	102



Otras deudas	72
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	174
TOTAL PASIVOS	410

Interpretación: este indicador expresa una razón de solidez de 2.4 veces. Lo anterior quiere decir, en principio, que por cada 1 UM que la microempresa deba, cuenta con 2.4 UM para respaldar todas sus obligaciones. Posee alta seguridad y consistencia financiera. Así, si el propietario de la “Ferretería Oriental” tuviera que liquidar la microempresa hoy, sus acreedores deben estar tranquilos por la solidez de la microempresa.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

- El resultado de este indicador comienza a ser bueno a partir de 2; por tanto, a mayor índice, mayor seguridad y consistencia debido a que existe una buena cantidad de activos totales que respaldan los pasivos totales, o debido a que la cantidad de pasivos totales es baja.

5. ¿Qué miden y cuáles son los indicadores de endeudamiento?

Sirven para medir en qué porcentaje participan los proveedores, las instituciones financieras y los dueños dentro del financiamiento de las inversiones (activos) de la microempresa, con el fin de establecer el riesgo que corren y la conveniencia o no de un determinado nivel de endeudamiento para el negocio sin perder autonomía. Es decir, hasta qué punto el negocio se apoya en deudas para su financiamiento.

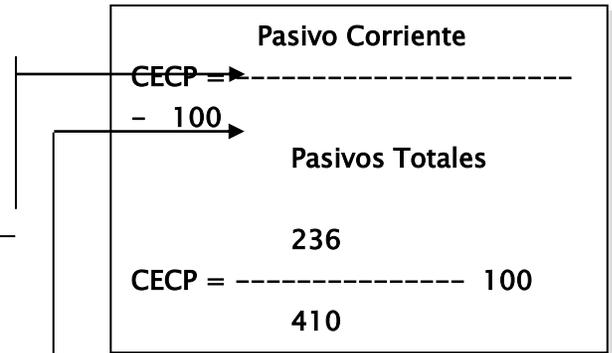
Para un empresario es bueno trabajar con dinero prestado, siempre y cuando la microempresa le genere una rentabilidad superior a los intereses que tiene que pagar por ese dinero (ningún empresario sensato pide dinero prestado al 5% mensual para hacerlo rendir el 3% en el mismo período).

a. Los indicadores de endeudamiento son:

1) **concentración del endeudamiento en el corto plazo (cecp)**

Representa: El porcentaje del total de la deuda que la empresa debe pagar a corto plazo. Es decir, determina qué porcentaje del pasivo total tiene vencimiento corriente o inferior a seis meses. La concentración de endeudamiento a corto plazo de la "Ferretería Oriental" en el último período es:

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	48
Cuentas por pagar	170
Anticipos recibidos	18
TOTAL PASIVO CORRIENTE	236
PASIVO A LARGO PLAZO	
Obligaciones bancarias	102
Otras deudas	72
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	174
TOTAL PASIVOS	410



Interpretación: por cada 100 UM de deuda que tenga la microempresa con sus acreedores, 57.56% UM tienen vencimiento corriente.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta en el análisis de este indicador?

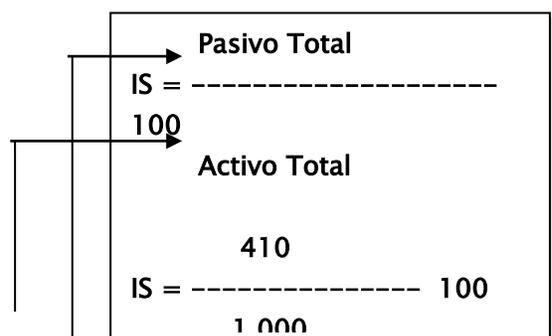
- Es una razón valiosa para evaluar la situación del cliente que utiliza préstamos a corto plazo (hasta 6 meses) para financiar su capital de trabajo (ejemplo: ¿compra su materia prima o productos a crédito?).
- Cuando el nivel de pasivos corrientes de la empresa, en relación con los pasivos totales, es muy alto, la microempresa puede tener problemas de liquidez, lo que genera incumplimiento en los pagos a sus acreedores.
- Como en el caso de las razones de liquidez, es importante analizar no solamente una razón en sí misma, sino también la calidad y la composición de los pasivos.
- La porción corriente de los pasivos a largo plazo, por ejemplo, debe estar incluida en los pasivos corrientes y evitar la subestimación del nivel de endeudamiento a corto plazo.

- La concentración de este indicador depende de la actividad económica; por ejemplo, las microempresas de producción presentan, por lo general, una distribución equilibrada entre los pasivos corrientes y los de largo plazo, pues regularmente su inversión también está equilibrada entre activos corrientes y fijos. Las microempresas de comercio tienden a concentrar gran parte de su deuda total en el corto plazo, debido a que su inversión suele estar concentrada en activos corrientes, principalmente en inventario de productos.
- En conclusión, lo más adecuado es que los activos corrientes se financien con pasivos corrientes y los activos fijos con pasivos a largo plazo o con el patrimonio. De hecho, si esto no se cumple es preferible que se financien activos corrientes con deudas a largo plazo y no al contrario porque, como se dijo antes, dejaría a la empresa en graves problemas de liquidez.
- El asesor debe tener presente que el cliente que solicita crédito, de una u otra manera tiene alguna deuda que debe cancelar posiblemente en el corto o largo plazo. El riesgo puede ser reducido conociendo el valor real de los pasivos, el costo financiero y el tiempo del vencimiento.

2) Endeudamiento total (et)

Representa: Cuántos de los activos de la empresa han sido financiados por medio de obligaciones a corto y/o largo plazo. Es decir, determina el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. El endeudamiento total de la "Ferretería Oriental" en el último período es:

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja y bancos	200
Cuentas por cobrar	270
Inventarios	300
Anticipos entregados	34
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	804
ACTIVOS FIJOS	
Máquinas y equipos	54



Vehículo	142	
TOTAL ACTIVO FIJO	196	
TOTAL ACTIVOS (base)	1.000	→
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	48	
Cuentas por pagar	170	
Anticipos recibidos	18	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	236	
PASIVO A LARGO PLAZO		
Obligaciones bancarias	102	
Otras deudas	72	
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	174	
TOTAL PASIVOS	410	→

Interpretación: por cada 100 UM que la microempresa tenga invertidas en sus activos, 41 UM están siendo financiados por acreedores.

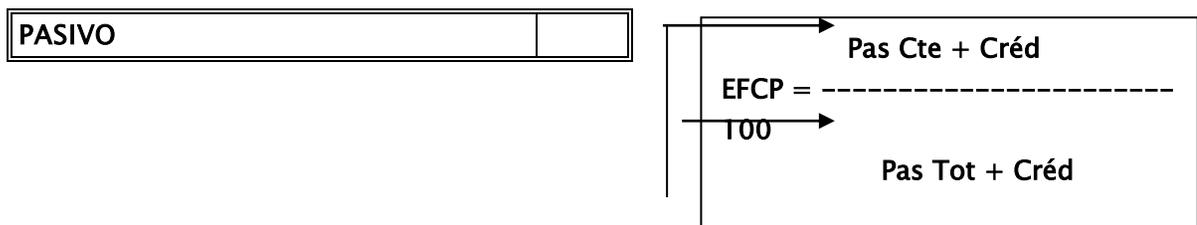
¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta para el análisis de este indicador?

- Los márgenes de rentabilidad de la microempresa y el nivel de las tasas de interés vigente en el momento, es decir, el apalancamiento financiero.
- Un alto nivel de endeudamiento es conveniente sólo cuando la tasa de rendimiento del activo total de la microempresa es superior al costo promedio de las deudas.
- Un alto nivel de endeudamiento cuyo plazo es superior a un año cambia los términos de interpretación frente a una situación diferente, como es, que el plazo sea relativamente corto o menor a un año.
- Mientras más bajo es el resultado, mayor participación o propiedad del negocio está en manos del empresario.

- En lo posible, el nivel de endeudamiento no debe superar un 75%. Si tal razón excede el 75% significa que la empresa está operando en un alto porcentaje con dinero de terceros (pasivos) y que su negocio está pasando a manos de ellos. Si al elaborar el balance los pasivos son más altos que los activos, puede ser que el empresario esté desviando recursos de crédito, los cuales los ha cargado a los pasivos de la microempresa o, sencillamente, se ha equivocado al suministrar la información.
- Mientras más alto sea el nivel de endeudamiento, mayor es el riesgo para el banco y para el propio cliente. En este sentido, el asesor debe hacer un esfuerzo adicional por averiguar al cliente el valor y estado actual de los pasivos. Es importante señalar que la inclusión o exclusión de los activos y pasivos de la familia pueden tener una influencia dramática en los resultados de esta razón. Por consiguiente, en algunos casos, cuando se presuman riesgos altos, resulta útil evaluar ambas posibilidades, a fin de tener una concepción más clara de la situación del cliente, pero en otras, puede sobredimensionar la capacidad real de endeudamiento del cliente.
- Si los resultados de la razón descrita anteriormente se desvían mucho de los niveles aconsejables, esto demuestra que la salud de la relación entre los activos y los pasivos del cliente no es la mejor, lo que podría representar un riesgo adicional para el pago del préstamo.

3) Endeudamiento futuro a corto plazo (efcp)

Representa: El impacto del nuevo crédito sobre la concentración de endeudamiento actual a corto plazo de la microempresa. Se trata de evaluar en qué porcentaje se incrementa el endeudamiento con un nuevo crédito que se debe pagar a corto plazo. El endeudamiento futuro de corto plazo de la "Ferretería Oriental" si se solicitan 60 UM es:



PASIVO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	48
Cuentas por pagar	170
Anticipos recibidos	18
TOTAL PASIVO CORRIENTE	236
PASIVO A LARGO PLAZO	
Obligaciones bancarias	102
Otras deudas	72
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	174
TOTAL PASIVOS	410

Interpretación: al invertir 60 UM de recursos de crédito en capital de trabajo, el endeudamiento a corto plazo se incrementa al 63%, es decir, un incremento de 5.4%. Con estas nuevas condiciones, por cada 100 UM que la empresa invierte en capital de trabajo 63 UM han sido financiadas por acreedores, es decir, que cuenta con 37 UM de capital de trabajo propio.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta para el análisis de este indicador?

- Si este índice no parece saludable, se debe considerar bien el impacto que tendrá el préstamo propuesto en el balance para evaluar si es necesario reducir el monto.
- Mientras más bajo sea el indicador, menor será riesgo para el cliente y para el banco.
- Si el cliente utiliza los recursos de crédito en la sustitución de pasivos, lo que realmente está haciendo es cambiando una deuda por otra, y su endeudamiento no varía, por lo que el objetivo de incrementar el monto de capital de trabajo no se cumple.
- Si los recursos de crédito se destinan hacia la compra de activos fijos, es mejor aconsejar al cliente que solicite un crédito al largo plazo y evaluar el endeudamiento futuro a largo plazo.

4) Cobertura de intereses (ci)

Establece la incidencia que tienen los gastos financieros sobre la utilidad operativa de la microempresa, es decir, mide las veces en que se cubren los intereses financieros con la utilidad operativa. La cobertura de intereses financieros en la "Ferretería Oriental" en el último período es:

(=) UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	360	→ Utilidad Operativa
(+) OTROS INGRESOS	10	CI = -----
(-) OTROS GASTOS		-----
• Intereses financieros	15	Intereses Financieros
• Familiares	200	360
(=) UTILIDAD NETA	155	CI = -----

Interpretación: con la utilidad operativa obtenida en el último período, la ferretería cubre 24 veces los intereses financieros, esto representa el 4.17% de la utilidad operativa.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta para el análisis de este indicador?

- En principio, entre más elevado sea este indicador es mejor para la microempresa.
- Cuando la relación es baja, significa que la microempresa está funcionando sólo para pagar intereses, cayendo su rentabilidad neta. También puede indicar que el empresario ha aceptado créditos con tasas de interés muy altas.
- El indicador también se puede invertir y el resultado ya no sería en veces sino en porcentaje de la utilidad operacional. El asesor, con base en este indicador, puede plantear otro que cumpla fines

similares, el de relación de utilidad neta sobre cuota o capacidad de pago sobre cuota, para determinar las veces que se paga la cuota con la utilidad neta o con la capacidad de pago, que en ningún caso podría ser inferior a uno.

6. ¿Qué miden los indicadores de actividad?

Miden la eficiencia del empresario en la administración de los activos de su negocio, de acuerdo con la rapidez de recuperación de las inversiones. Se hace por medio del cálculo de rotación de los diversos activos, con el fin de no dejarlos improductivos.

Los indicadores de actividad reflejan la eficiencia en la utilización de los recursos de la empresa. Si los resultados de un cliente se alejan demasiado de los puntos de referencia, podría significar un aumento del riesgo debido a una mala gestión por parte del empresario; por tanto, se debe evaluar con mucho cuidado el monto propuesto, el plazo factible y la frecuencia de pago adecuada.

a. Los indicadores de actividad son:

- 1) El número de días en cuentas por cobrar
- 2) El número de días en inventarios
- 3) Rotación de cuentas por pagar (rcp)
- 4) El ciclo operacional

1) Rotación (número de días) en cuentas por cobrar (rcc)

Representa: El número de días que tardan las cuentas por cobrar en completar su ciclo, desde el momento de la venta. (Al invertir la fórmula, representa las veces que la cartera se recauda y se vuelve a otorgar en el período.) El número de días en cuentas por cobrar de la “Ferretería Oriental” en el último período es:

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja y bancos	200
Cuentas por cobrar	270
Inventarios	300
Anticipos entregados	34
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	804

VENTAS (base)	1.250
COSTO DE VENTAS:	
(+) Inventario inicial	360
(+) Compras	550
(-) Inventario final	300
TOTAL COSTO DE VENTAS	610
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	640

Cuentas por Cobrar

RCC = -----

- 30

→ Ventas

270

RCC = ----- 30

1.250

Interpretación: entre menos días de rotación de la cartera, mayor será la eficiencia del empresario en el manejo de su cartera y de sus ventas a crédito. En la "Ferretería Oriental" se recuperan las cuentas por cobrar cada 6.48 días (es decir, su cartera rota 4.6 veces en el mes $30 \div 6.48$).

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta para el análisis de este indicador?

- Se toman las ventas netas cuando se desconocen las ventas a crédito, pero se debe tener en cuenta que el indicador es más rápido tomando las ventas totales y no las ventas a crédito, las cuales obviamente son menores.
- El estándar de comparación varía según el tipo de negocio y la política de créditos adoptada por el cliente.

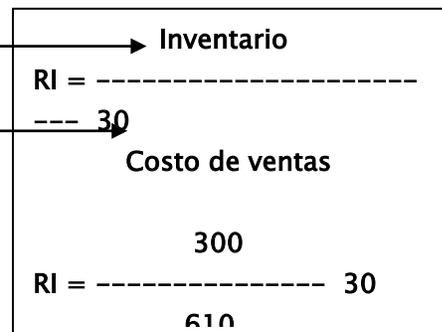
- Esta razón nos muestra el número de días que el cliente estima para recuperar sus cuentas por cobrar, asumiendo un nivel de ventas más o menos constante.
- En las cuentas por cobrar no se deben incluir cuentas por cobrar varias, como préstamos a empleados o al propietario, dado que estas cuentas no se originaron en una venta de productos o servicios y al incluirlas, se estarían comparando dos cuentas sin ninguna correlación.
- Para entender esta definición es importante tener en cuenta qué porcentaje de las ventas usuales del cliente son a crédito, puesto que mientras más bajo sea este porcentaje, menos representativo será el volumen de cuentas por cobrar.
- El promedio de número de días de cuentas por cobrar debe estar por debajo de la política de créditos del cliente; es decir, si su política es vender a crédito de 30 días, este indicador debe reflejar, cuando menos, el mismo resultado. En caso de obtener resultados con mayor número de días, puede significar que los clientes del empresario no están cumpliendo con sus pagos.
- Otra variable con la cual se puede comparar esta razón financiera es con el ciclo de la empresa, ya que este indica la frecuencia de las compras del empresario y, por tanto, su necesidad de efectivo. Para comerciantes no debe superar los quince días, para productores los cuarenta y cinco días, y para empresarios en el rubro de servicio (según el tipo de servicio) los 30 días.

2) Número de días en inventario o rotación de inventarios (ri)

Representa: El número de días en que los inventarios se convierten en dinero, por medio de su venta. (Al invertir esta fórmula, representa las veces que los inventarios se reponen y se vuelven a vender en el período.) El número de días en inventarios de la “Ferretería Oriental” en el último período es:

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja y bancos	200
Cuentas por cobrar	270
Inventarios	300
Anticipos entregados	34
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	804

VENTAS (base)	1.250
COSTO DE VENTAS:	
(+) Inventario inicial	360
(+) Compras	550
(-) Inventario final	300
TOTAL COSTO DE VENTAS	610
UTILIDAD BRUTA DE LA MICROEMPRESA	640



Interpretación: entre menos días tarde este ciclo significa que la empresa maneja con mayor eficiencia sus inventarios y reduce sus inventarios ociosos, por tanto, el riesgo de pérdida dependerá del período de compra del cliente. En la “Ferretería Oriental” se rotan los inventarios cada 14.75 días (es decir que sus inventarios rotan 2.03 veces al mes $30 \div 14.75$ días).

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta para el análisis de este indicador?

- Cuanto más rápido rote el inventario más eficiente es el manejo de ventas.
- A pesar de que los bajos niveles de inventarios (o rápida rotación) pueden indicar eficiencia, es necesario verificar si el empresario cuenta con una estrategia que asegure una producción o venta

continua, ya que una escasez de productos, insumos o materias primas (o déficit de capital) también puede ser un grave problema.

- Para comerciantes, el número de días no debe ser superior a 15 porque solamente se realiza la operación de almacenamiento y presentación de los productos para la venta. En el caso de los productores y empresarios del sector servicio, no debe superar los 30 días o exceder ligeramente el tiempo estimado en producción.
- Es importante tener en cuenta que los clientes, algunas veces, tienen buenas razones para mantener altos niveles de inventarios; ejemplo, cuando compran al por mayor, aprovechando los precios bajos. En este sentido, es importante comprender el costo/beneficio de mantener un nivel de inventarios elevado (ejemplo: el costo financiero de sus préstamos frente al monto que están ahorrando en la compra de cantidades). De todos modos, es necesario comprender ambas causas y el impacto potencial de contar con inventarios elevados, puesto que puede deberse a la falta de demanda del producto o a la existencia de materia prima o productos dañados.
- El asesor debe tener en cuenta dos aspectos importantes: uno, es la capacidad de almacenamiento que tiene la empresa para mantener las mercancías en condiciones óptimas y el otro, es el capital de trabajo con que cuenta el empresario.
- En muchos casos, el asesor debe verificar que el cliente tenga la cantidad suficiente de inventarios para mantener una producción constante sin que esto signifique que los inventarios estén estancados.
- Si el número de días en que rota el inventario es demasiado alto, el inventario que está por demás representa capital inactivo y será mejor buscar mayor rentabilidad por medio de otra inversión más eficiente.

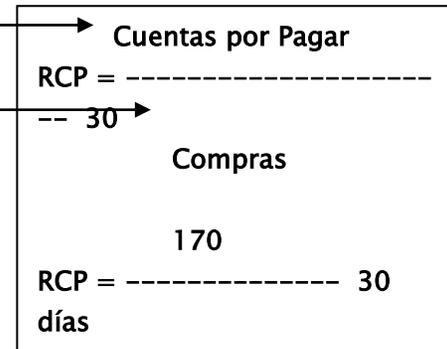
3) Rotación de cuentas por pagar (rcp)

Representa: El número de días en que la microempresa está pagando las cuentas a sus proveedores. (Al invertir esta fórmula,

representa las veces que las cuentas por pagar se cancelan en el período.) La rotación de cuentas por pagar de la "Ferretería Oriental" en el último período es:

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	48
Cuentas por pagar	170
Anticipos recibidos	18
TOTAL PASIVO CORRIENTE	236

VENTAS (base)	1.250
COSTO DE VENTAS:	
(+) Inventario inicial	360
(+) Compras	550
(-) Inventario final	300
TOTAL COSTO DE VENTAS	610



Interpretación: entre menos sean los días de rotación de las cuentas por pagar, mayor será la eficiencia del empresario en el pago a sus proveedores. En la “Ferretería Oriental” se cancelan las cuentas por pagar a los proveedores cada 9.3 días (es decir, sus cuentas por pagar rotan 3.23 veces en el mes $30 \div 9.3$ días).

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta para el análisis de este indicador?

- La rotación de las cuentas por pagar siempre debe ser más lenta que la rotación de las cuentas por cobrar, para que el empresario primero cobre y después pueda pagar. Cuando se presenta el caso contrario significa falta de habilidad del empresario para negociar el plazo con sus proveedores, esto lo obliga a financiar su capital de trabajo con recursos diferentes.
- La rotación de las cuentas por pagar depende en gran medida de las políticas de venta de los proveedores.
- Una rotación lenta de las cuentas por pagar también puede indicar dificultades de la microempresa para pagarle a sus proveedores.

4) Ciclo operacional o de efectivo (co)

Representa: el período de conversión del efectivo y se obtiene sumando el período de reposición de los inventarios más el período de recaudo de la cartera, y restando la rotación de las cuentas por pagar a proveedores. El ciclo operacional de la "Ferretería Oriental" es:

$$\text{CO} = \text{Rot. Inventario} + \text{Rot. Cartera} - \text{Rot. Cuentas por pagar}$$

$$\text{CO} = 14.75 \text{ días} + 6.48 \text{ días} - 9.3 \text{ días}$$

Interpretación: este ciclo operativo o de efectivo es de 11.93 días, porque la microempresa demora en promedio 14.75 días en convertir sus inventarios en cuentas por cobrar; luego, éstos demoran 6.48 días para convertirse en dinero efectivo y se le paga a los proveedores a los 9.3 días.

¿Qué elementos clave debemos tener en cuenta para el análisis de este indicador?

- Comparando el ciclo operacional con el plazo promedio que conceden los proveedores, se pueden determinar las necesidades de capital de trabajo de las microempresas, o si la razón corriente es adecuada o no.
- El ciclo operacional debe ser igual o inferior a la rotación del capital de trabajo, que se consigue dividiendo el capital de trabajo entre el costo de ventas, y multiplicando este resultado por el número de días del período.
- Por lo general, las microempresas de producción tienen un ciclo de efectivo más largo que las microempresas de comercio o servicios, debido a la complejidad de sus procesos.

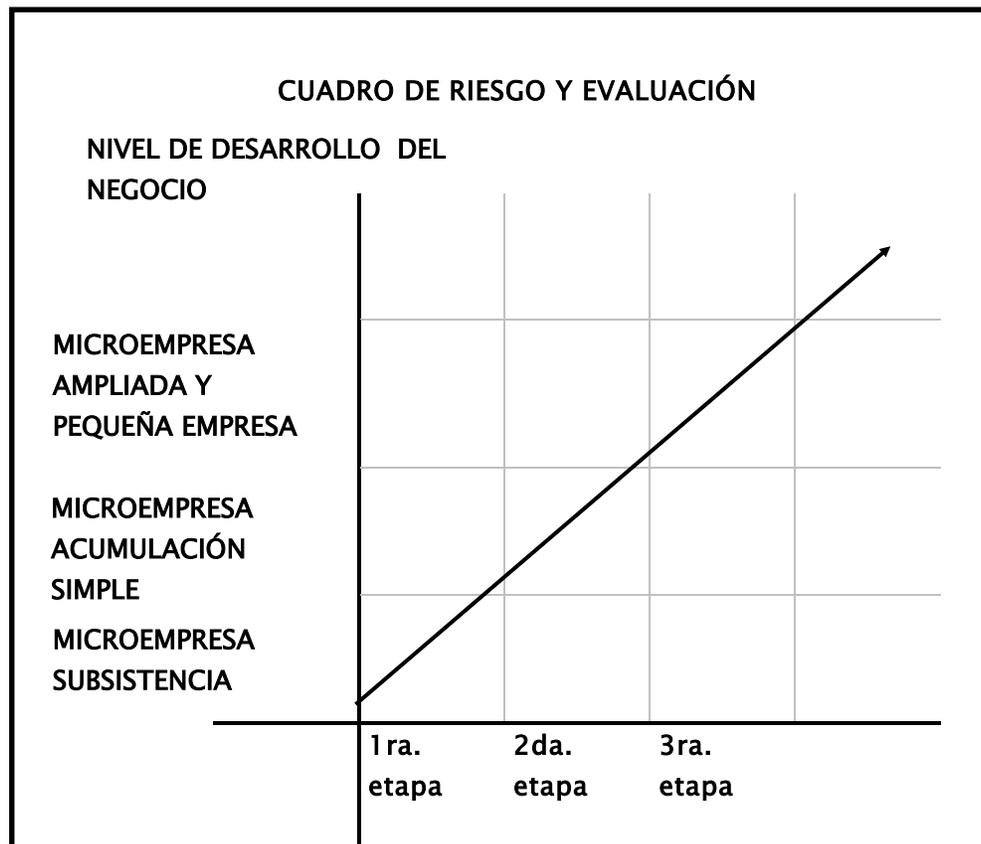
7. ¿De qué estado financiero se obtiene la información para calcular los indicadores?

	ACTIVIDAD	LIQUIDEZ	ENDEUDAMIENTO	RENTABILIDAD
Balance general	X	X	X	X
Estado de ganancias o pérdidas	X			X

8. ¿Cómo se sabe cuáles son las razones financieras apropiadas para cada empresa?

Partiendo del hecho que cada cliente y cada microempresa tienen un nivel de desarrollo y de crecimiento diferentes, es necesario diseñar una metodología que permita balancear el tiempo del asesor con las características de cada negocio, de modo que se pueda conseguir la *información pertinente* para el otorgamiento de créditos.

Esta información puede ser levantada y utilizada en función de la simplicidad o complejidad del análisis requerido, según el tamaño y desarrollo de cada empresa. Cuanto más pequeña sea la empresa, más simple puede ser el análisis, pero en la medida que ésta crece la complejidad del análisis se hace mayor. Como se observa en el cuadro 1.



De esta forma se plantearán tres etapas o niveles de análisis de acuerdo con la clasificación previa que hemos realizado sobre tres niveles de desarrollo: microempresas de subsistencia, de acumulación simple y ampliada.

La primera etapa o nivel se utiliza cuando se tiene que levantar información de negocios pequeños (por lo general de subsistencia), que por sus características económicas y financieras sólo manejan cuentas para construir el estado de ganancias y pérdidas.

La segunda etapa o nivel se utiliza cuando el negocio tiene unas características de desarrollo intermedio (por lo general de acumulación

simple). Se tomará en cuenta, además del estado de ganancias y pérdidas, el balance general.

La tercera etapa se usa cuando se trata de negocios grandes (por lo general microempresas de acumulación ampliada y pequeña empresa). También se tocarán el estado de ganancias y pérdidas, el balance general y el flujo de caja.

9. ¿Qué aspectos clave se deben tener en cuenta para hacer el *análisis financiero*?

Al realizar el *análisis financiero* tenga en cuenta los siguientes aspectos:

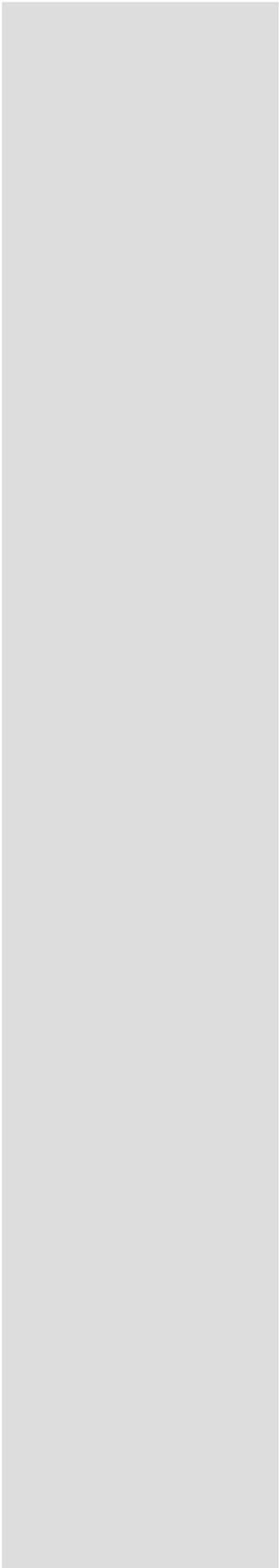
- Puesto que una razón o ratio financiero es una relación entre dos o más cantidades de los estados financieros de una empresa, hay muchas razones que se pueden calcular.
- El fin debe ser encontrar la combinación de razones más apropiada para una situación específica, considerando el tamaño y el tipo de negocio.
- Un análisis total de las cuatro categorías de razones puede resultar importante, pero dada la heterogeneidad de los diferentes negocios, lo importante está en determinar cuáles son las razones “clave” que ameritan un análisis. El análisis de un indicador puede resultar clave para una microempresa e irrelevante para otra cuya actividad es diferente.
- De igual manera, un indicador por sí solo significa muy poco, su valor se deriva del uso junto con otros indicadores y de su comparación con otros; el resultado de un indicador de liquidez, comparado en diversos períodos de tiempo, permite observar la tendencia de la microempresa a lo largo del tiempo.
- Para la institución un cliente óptimo es el que tiene un endeudamiento bajo, asimismo, es deseable que para minimizar el riesgo, se tenga una buena situación de liquidez y alta generación de utilidades, como condición para otorgarle financiación.

- Los propios criterios mentales del asesor sobre lo que es adecuado o inadecuado, formado con base en su experiencia en campo, le permite tener parámetros de comparación con los indicadores que determina para cada cliente.

resumen parte

Un indicador, razón o ratio financiero es el resultado aritmético de dividir dos o más valores de las cuentas de los estados financieros, para analizar la relación que existe entre ellos.

Las razones, indicadores o ratios financieros es la técnica más usada del *análisis financiero* y permite señalar las debilidades y las fortalezas financieras de una microempresa. Se pueden obtener muchas razones o indicadores de los estados financieros pero no todas tendrían un sentido lógico ni proporcionan información importante sobre la situación financiera del negocio. Las razones financieras se clasifican en cinco grupos: liquidez, rentabilidad, endeudamiento, actividad y complementarias.



parte 5 Flujo de Efectivo Histórico y Proyectado

objetivos parte 5

- Presentar la información correspondiente a las entradas y salidas de efectivo de una empresa, durante un período determinado de tiempo.
- Evaluar la capacidad de la empresa para generar futuros flujos de efectivo.
- Prever los faltantes de efectivo y la forma de conseguirlos oportunamente.
- planear inversiones temporales con los sobrantes de efectivo, en busca de una mayor rentabilidad.
- Evaluar la capacidad de liquidez de la empresa para cumplir con sus obligaciones actuales y futuras.
- Analizar el impacto de nuevas inversiones en capital de trabajo y en activos fijos, por medio del uso de recursos de crédito.

FLUJO DE EFECTIVO HISTÓRICO Y PROYECTADO

1. ¿Por qué debemos tener en cuenta el flujo de efectivo en el *análisis financiero* de las empresas?

Para prevenir fallas en la liquidez de las empresas de los períodos futuros o al menos durante el plazo otorgado para la restitución de los préstamos, lo que disminuye el riesgo crediticio. Un gran número de empresas, en especial pequeñas y microempresas, ha quebrado por no planear las necesidades de efectivo; de hecho, esto no quiere decir que todas las quiebras se puedan evitar con una buena planeación del efectivo, pero sí contribuye a disminuir el riesgo de quiebra, por eso se dice que “existen pocas fallas planeadas, pero muchas sin planear”.

2. ¿Qué es el flujo de efectivo?

Es un estado financiero básico que presenta, en forma dinámica, el movimiento de entradas y salidas de efectivo de una empresa, en un determinado período de tiempo. Su proyección permite detectar los momentos en que se van a necesitar fondos (faltantes de efectivo), para poder conseguirlos con anticipación o los momentos en que se van a tener excedentes (sobrantes de efectivo), para invertirlos adecuadamente.

El flujo de efectivo puede elaborarse para diversos períodos (por años, semestres, trimestres, meses, semanas, días, etcétera) pero entre más corto sea el período, más útil y preciso es el análisis. Lo más usual es elegir el período dependiendo de la periodicidad de desembolsos regulares y significativos como el pago de la nómina, más que de la periodicidad de los ingresos.

El flujo de efectivo histórico consiste en reconstruir los movimientos de entradas, salidas y saldo final de caja de un período ya transcurrido,

mostrando de dónde provino el efectivo y en qué se utilizó, si se hicieron nuevas inversiones y de dónde salió el dinero para realizarlas, cómo se cubrieron los faltantes de efectivo y en qué se invirtieron los sobrantes de liquidez.

El flujo de efectivo proyectado o presupuesto de efectivo consiste en predecir los movimientos de entradas, salidas y saldo final de caja de un período venidero, con el propósito de planear las futuras fuentes de efectivo y cómo utilizarlas, cómo se financiarán las posibles inversiones que requiera la microempresa, cómo se cubrirán los faltantes de efectivo y cómo se invertirán los sobrantes que pueda llegar a tener el negocio.

La preparación y análisis del flujo de efectivo es una herramienta importante para los asesores especializados que atienden al sector de las pequeñas empresas y que tienen que tomar decisiones crediticias de alto riesgo; de hecho, los asesores que atiendan al sector de las microempresas también lo pueden emplear cuando lo consideren necesario.

3. ¿Cuáles son las ventajas para el empresario del flujo de efectivo?

- Le permite tener un buen manejo y adecuado control del efectivo que entra y sale en todo momento.
- Cuando se vayan a presentar sobrantes de efectivo, le permite planear inversiones con rentabilidad y plazos apropiados.
- Puede prever los faltantes de efectivo y la manera de cubrirlos oportunamente.
- Facilita la negociación de las condiciones de crédito, debido a que se conoce de antemano el plazo de la necesidad del préstamo y la forma como puede ser atendido; esto permite mantener buenas relaciones con la institución financiera y tener abierta una fuente permanente de financiación que cubra las necesidades imprevistas de efectivo.
- Cuando el flujo de efectivo está en permanente déficit, lo que está indicando es que se debe hacer una recuperación más rápida de la cartera, así se tengan que ofrecer descuentos por pronto pago que no

afecten los costos. También puede requerir mayores plazos para el pago de las deudas, dentro de las posibilidades de cada uno de los acreedores. O refleja la necesidad de invertir en inventarios de mayor rotación.

4. ¿Qué estrategias puede emplear el empresario cuando se le presentan problemas de liquidez?

- Llegar a acuerdos con los acreedores para ampliar los plazos de pago, teniendo el cuidado de no ir a perjudicar la imagen comercial de la microempresa.
- Mantener inventarios mínimos, necesarios en las operaciones de corto plazo, teniendo el cuidado de no generar parálisis de la microempresa por no tenerlos.
- Exigir con mucho tacto el pago de las cuentas por cobrar, teniendo el cuidado de no perder clientes y por lo tanto, ventas futuras.
- Solicitar créditos en lo posible a largo plazo, o conseguir aportes en efectivo de un nuevo propietario.

5. ¿Cuáles son los elementos que integran la estructura del flujo de efectivo?

Independientemente de la estructura adoptada para presentar el flujo de efectivo, se deben contemplar los siguientes elementos básicos:

- El saldo inicial de caja, que corresponde a la cantidad de dinero efectivo que aparece en el balance general inicial, primer renglón del activo corriente.
- Las entradas de efectivo durante el período objeto de análisis, las cuales tienen como soporte las cuentas del estado de ganancias y pérdidas y los movimientos de las cuentas del balance general.
- Las salidas de efectivo del período, cuyo soporte también son las cuentas de los estados financieros.

- El flujo neto del período, el cual puede ser positivo o negativo, y que es el resultado de la diferencia entre las entradas de efectivo y las salidas de efectivo.
- El saldo final de caja, que resulta de sumar el saldo inicial de caja y el flujo neto del período.

6. ¿Qué información se requiere para elaborar el flujo de efectivo histórico y proyectado?

Para elaborar el flujo de efectivo histórico y/o proyectado se requiere, como mínimo, la siguiente información:

- El balance general del período inmediatamente anterior (en el caso de las microempresas se construye un balance de iniciación porque, por lo general, se carece de información histórica).
- El balance general del período objeto de análisis y/o el balance general proyectado, definiendo las bases de los posibles cambios.
- El estado de ganancias y pérdidas del período objeto de análisis y/o el estado de ganancias y pérdidas proyectado, definiendo las bases de los posibles cambios.

7. ¿Qué diferencias hay entre un flujo de efectivo, un estado de ganancias y pérdidas y un balance general?

Con el flujo de efectivo no se puede medir la utilidad del negocio, puesto que las ventas a crédito del período sólo se recuperan en efectivo en los próximos períodos; así, el efectivo obtenido de los clientes no corresponde al total de entradas por concepto de ventas. De igual manera, la microempresa ha invertido costos y gastos en productos terminados o mercancías de los cuales algunos quedan en inventario al final del período, más aún, es posible que parte de ese inventario final todavía no haya sido

pagado, así que las salidas de efectivo no son las cantidades correctas para medir los costos y gastos totales del período.

En síntesis, el flujo de efectivo no proporciona las cantidades correctas para determinar la utilidad neta en un período dado, es el estado de ganancias y pérdidas el que debe presentar el desempeño de la empresa y del empresario para realizar ventas, controlar costos y gastos y obtener utilidad.

Las entradas y salidas de efectivo no revelan la verdadera situación financiera de la microempresa; es indudable que se requiere conocer la situación del activo en cuanto a la cartera, los inventarios, las inversiones temporales, etcétera. También es importante analizar la capacidad del negocio para cancelar sus pasivos cuando se venza el plazo.

En síntesis, es el balance general o el estado financiero el que revela la situación financiera de una microempresa en un momento dado y no el flujo de efectivo. Tanto para el empresario como para la institución financiera es importante que los activos y pasivos estén dentro de los límites y proporciones apropiadas, en interrelación y de acuerdo con los niveles de ventas, costos y gastos de la microempresa.

Excepto algunas microempresas de subsistencia que no otorgan ni solicitan crédito, por lo que no tienen cartera ni deudas y no acumulan inventarios de un período a otro, les serviría el flujo de efectivo como estado de ganancias y pérdidas, dado que su contabilidad es de caja.

8. ¿Qué diferencias hay entre un flujo de efectivo, un flujo de fondos y un flujo de caja de un proyecto?

A muchas personas se les presenta confusión entre estos flujos, dado que los tres prácticamente necesitan de la misma información para su elaboración. Por tanto, es importante resaltar las diferencias más notables entre ellos:

FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO DE FONDOS	FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO
<p>Es un estado financiero necesario en la tesorería para intentar predecir las entradas y salidas de efectivo que afectan la cuenta de caja y bancos en un período determinado de tiempo.</p> <p>Trabaja con el concepto de flujos reales de efectivo; es decir, que no incluye cartera sin recuperar, inventarios sin vender, depreciaciones, activos diferidos, inversiones temporales sin recuperar, provisiones, valorizaciones, etcétera. Parte de inversiones iniciales (balance general inicial).</p> <p>Acumula el saldo final de caja de un período como saldo inicial de caja del siguiente período de análisis.</p>	<p>Es un estado financiero que explica el origen o las fuentes de los fondos y el uso o aplicación que se le dio a esos fondos durante un período determinado de tiempo.</p> <p>Trabaja con el concepto de flujos contables, los cuales, por su carácter de causados o devengados, no necesariamente ocurren simultáneamente con los flujos reales, por lo que considera como fuente o uso de recursos todos los cargos al estado de resultados y al balance general como inventarios, cartera, provisiones depreciaciones, diferidos, valorizaciones, etcétera. Parte de inversiones iniciales (balance general inicial).</p> <p>Acumula el saldo final de caja de un período como saldo inicial de caja del siguiente período de análisis.</p>	<p>Es una herramienta para evaluar un proyecto en función del flujo de caja que se espera recibir como respuesta a una inversión inicial de fondos, para un período determinado de tiempo.</p> <p>Trabaja con el concepto de flujos reales de efectivo, pero por efectos tributarios, resta de los ingresos las depreciaciones, los activos diferidos, el valor residual de los activos fijos; pero estos son nuevamente sumados al flujo de caja para no romper con el concepto de flujo real de efectivo.</p> <p>Además de los ingresos y egresos de operación, el flujo debe incluir los egresos (inversiones) iniciales de fondos y la liquidación o valor de desecho del proyecto.</p> <p>No puede acumular el saldo final de caja de un período como saldo inicial de caja del siguiente período porque para su evaluación, trae a valor presente los saldos netos de cada período.</p>

9. ¿Cuáles son las operaciones que originan un flujo real de efectivo?

Las operaciones que afectan la cuenta de caja y bancos y originan entradas reales de efectivo son:

- Ventas de productos o servicios de contado.
- Otros ingresos en efectivo del estado de ganancias y pérdidas, como por ejemplo el pago de intereses de inversiones temporales o de largo plazo.
- Disminución del activo con entrada real de efectivo, como el pago de cuentas por cobrar o la venta de activos fijos de contado.
- Aumento de pasivos que impliquen nuevos recursos de efectivo, como por ejemplo créditos de instituciones financieras o personas naturales.
- Aumento del capital en efectivo, como aportes en dinero efectivo de los propietarios y ganancias netas del ejercicio.

Las operaciones que afectan la cuenta de caja y bancos y originan salidas reales de efectivo son:

- Compras de materiales, productos o servicios pagadas con dinero efectivo a los proveedores.
- Costos y gastos pagados con dinero efectivo durante el período, como por ejemplo el pago de servicios públicos, arriendos, mantenimiento.
- Otros egresos en efectivo del estado de ganancias y pérdidas.
- Aumento del activo con salida real de efectivo, como el aumento de inventarios por compra de materiales o productos.
- Disminución de pasivos que impliquen pagos en efectivo, como por ejemplo la cancelación de cuentas por pagar a proveedores o a deudores varios.
- Repartición de utilidades entre los propietarios o devolución del aporte de capital de uno o más propietarios.

10. ¿Cuál es la metodología para preparar el flujo de efectivo histórico?

Para preparar el flujo de efectivo histórico se debe:

- a. Revisar cada cuenta del estado de ganancias y pérdidas del período a analizar, para detectar en cuáles hubo entrada o salida de efectivo y en qué proporción.
- b. Hacer una comparación de cada una de las cuentas del balance general inicial con las correspondientes cuentas del balance general final del período a analizar, para conocer en cuáles se presenta entrada o salida de efectivo.

En la práctica se usan diferentes estructuras de presentación, la propuesta en este manual es la siguiente:

ENTRADAS
(Menos) SALIDAS
(Igual) FLUJO NETO DEL PERÍODO
(Más) SALDO INICIAL DE CAJA
(Igual) SALDO FINAL DE CAJA

Ejemplo 5: preparación del flujo de efectivo histórico de la empresa productora de comestibles “el buena papa”

La actividad principal de esta pequeña empresa es la elaboración de comestibles en varias presentaciones, utilizando la papa como su principal materia prima. A algunos clientes se les otorga 30 días de plazo para el pago de sus pedidos, de igual manera, este tiempo lo conceden algunos proveedores. Debido a que el proceso de producción dura menos de un día, no existe inventario de productos en proceso. Por tratarse de materias primas y productos perecederos, se recomienda mantener inventarios mínimos en estas cuentas.

FLUJO DE EFECTIVO HISTÓRICO

ENTRADAS	
Ventas de contado	13.745
Recuperación de cuentas por cobrar, clientes	965
Recuperación de cuentas por cobrar, varias	220
Préstamos de instituciones financieras	214
Préstamos diferentes a instituciones financieras	150
<i>Otros ingresos</i>	165
TOTAL ENTRADAS	15.459
SALIDAS	
Compras de contado	10.246
Cancelación de cuentas por pagar a proveedores	748
Cancelación de cuentas por pagar, varias	100
Mano de obra directa	915
Costos indirectos	365
Costos y gastos operativos	1.380
Gastos de interés	69
Préstamos a empleados	316
Cancelación de obligaciones financieras	214
<i>Reparto de utilidades</i>	1.016
(Menos) TOTAL SALIDAS	15.369
(Igual) FLUJO NETO DEL PERÍODO	90
(Más) SALDO INICIAL DE CAJA	180
(Igual) SALDO FINAL DE CAJA	270

Explicación de los movimientos de efectivo correspondientes al estado de ganancias y pérdidas del período:

- **Ventas:** las ventas del último período fueron de 15.000 UM, pero no entró a caja la totalidad de las ventas, porque en el último balance hay registradas 1.255 UM en cuentas por cobrar, así que al flujo de efectivo sólo entró la diferencia: $15.000 \text{ UM} - 1.255 \text{ UM} = 13.745 \text{ UM}$.

- **Compras:** en el último período se registraron compras en el estado de resultados por 11.215 UM, pero no todas se hicieron de contado, puesto que en el último balance hay registradas 969 UM en cuentas por pagar, así que del flujo de efectivo salió la diferencia: $11.215 - 969 \text{ UM} = 10.246 \text{ UM}$.
- **Inventarios:** los inventarios inicial y final no afectan directamente el flujo de efectivo, sino que lo hacen por medio de las compras.
- **Mano de obra directa:** en el último período se pagaron 915 UM de mano de obra directa; estos pagos deben pasarse como una salida de efectivo al flujo porque los sueldos se cancelan en el período en que se causan.
- **Costos indirectos:** se deben pasar al flujo como una salida las 365 UM, dado que estos costos se pagan de contado durante el período.
- **Costos y gastos operativos:** todos se deben pasar como salida real de efectivo, excepto el cargo por depreciación, que no representa una salida real de efectivo, es decir 1.380 UM; estos gastos, por lo general, se cancelan en el mismo período, además en el balance del último período no se registraron gastos por pagar.
- **Otros ingresos:** se generan otros ingresos por 165 UM diferentes a los ingresos por ventas de la empresa, correspondientes a la venta de subproductos (desechos).
- **Gastos de interés:** como se puede observar en el balance del último período no aparece la cuenta de intereses por pagar, el valor de 69 UM que aparece en el estado de ganancias y pérdidas del último período debe ir como una salida de efectivo en el flujo.

A continuación una explicación de los movimientos de efectivo, correspondientes a las cuentas de los balances del anterior y último período:

- **Efectivo:** el saldo en el balance del anterior período por valor de 180 UM debe ir como saldo inicial del flujo de efectivo.

- **Cuentas por cobrar clientes:** el valor de 965 UM que aparece en el balance del anterior período debe ir al flujo de efectivo como una entrada. El valor de 1.255 UM del último período corresponde a ventas del mismo período que no fueron cobradas efectivamente, dado que la política de la empresa es conceder 30 días de plazo a sus clientes.
- **Cuentas por cobrar varias:** corresponden a préstamos a un mes a empleados. El valor de 220 UM que aparece en el balance del anterior período debe ir al flujo de efectivo como una entrada. El valor de 316 UM del último período corresponde a préstamos a empleados en el mismo período, que serán descontados por nómina en el siguiente período y que deben relacionarse como una salida de efectivo del último período.
- **Inventarios:** su incidencia en el flujo de efectivo ya se explicó por medio de las compras, en el estado de ganancias y pérdidas.
- **Activos fijos:** las tres cuentas que conforman el activo fijo no varían entre el anterior balance y el último balance, lo que indica que no hubo movimiento de efectivo por estos tres conceptos.
- **Depreciación acumulada:** el mayor valor registrado en el último balance refleja el cargo por depreciación originado en el período. Esta cuenta no se involucra en el flujo porque no implica movimiento real de efectivo.
- **Obligaciones financieras:** la cifra de 214 UM no varía entre los balances inicial y final. Podrían asumirse dos caminos que no alteran el flujo de efectivo y son igualmente válidos: uno, es que se pagó la obligación por 214 UM, por lo que se registra como una salida de efectivo y se adquirió otra obligación por el mismo valor, por lo que se registra como una entrada de efectivo; también podría omitirse este valor, ya que es el mismo en entradas y salidas, por lo que el resultado en el flujo neto de efectivo sería igual. Se tomará el primer camino para dar un mayor grado de discriminación.
- **Cuentas por pagar proveedores:** el saldo de 748 UM que aparece en el anterior balance debe relacionarse en el flujo como una salida de efectivo, dado que la política de los proveedores es conceder 30 días de plazo. La cifra de 969 UM que aparece en el último período,

corresponde a una parte de las compras del mismo período, que se cancelarán en el siguiente, tal como se explicó en el punto de las compras.

- **Cuentas por pagar varias:** el saldo de 100 UM que aparece en el anterior balance debe relacionarse en el flujo como una salida de efectivo, dado que la política de la empresa es pagar sus deudas varias a 30 días. La cifra de 150 UM que aparece en el último período, corresponde a nuevas obligaciones tomadas durante el último período y se registran como una entrada de efectivo. También podría tomarse el valor neto, registrando solamente 50 UM como una entrada de efectivo.
- **Pasivo a largo plazo:** las dos cuentas que conforman el pasivo a largo plazo no varían entre el anterior balance y el último balance, lo que indica que no hubo movimiento de efectivo por estos dos conceptos.
- **Aportes a capital:** el valor inicial de 500 UM se mantiene en el último balance, por esta razón, no se registran ni entrada ni salida de efectivo.
- **Utilidades acumuladas:** la diferencia de 379 UM entre el valor del último período, 1.000, y el valor del anterior período, 621 UM, corresponde a utilidades del ejercicio del anterior período, de tal manera que se repartieron utilidades por 1.016 UM (1.395 – 379). Como en el último balance no hay un pasivo de utilidades por pagar, representan una salida de efectivo.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
PRODUCTORA DE COMESTIBLES “EL BUENA PAPA”
(EN UNIDADES MONETARIAS - UM)

GRUPOS DE CUENTAS	ANTERIOR PERÍODO	ÚLTIMO PERÍODO
VENTAS (1)	12.000	15.000
(-) COSTO DE VENTAS:		
Inventario inicial de materias primas	620	635
(+) Compras	8.380	11.215
(=) Materias primas disponibles	9.000	11.850
(-) Inventario final de materias primas	635	950
(=) Materia prima utilizada (2)	8.365	10.900
(+) Mano de obra directa (3)	640	915
(+) Costo indirecto de fabricación:		
Materiales indirectos	100	130
Mano de obra indirecta	125	150
Otros costos indirectos	60	85
Total costos indirectos de fabricación (4)	285	365
(=) Costos de fabricación (2) + (3) + (4)	9.290	12.180
(+) Inventario inicial de productos en proceso	0	0
(=) Productos disponibles en proceso	9.290	12.180
(-) Inventario final de productos en proceso	0	0
(=) Costo de producción del período	9.290	12.180
(+) Inventario inicial de productos terminados	136	185
(=) Productos terminados disponibles para la venta	9.426	12.365
(-) Inventario final de productos terminados	185	270
TOTAL COSTO DE VENTAS (5)	9.241	12.095
(=) UTILIDAD BRUTA (1) - (5)	2.759	2.905
(-) COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS:		
Servicios de agua, energía y teléfono	104	104
Depreciaciones de fábrica y oficina	20	20
Seguros	51	51
Mantenimiento	36	36
Transporte	75	75

Papelería y cafetería	56	56
Publicidad	115	115
Sueldos administrativos	843	843
Arriendo	100	100
TOTAL COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS	1.400	1.400
(=) UTILIDAD OPERATIVA	1.359	1.505
(+) Otros ingresos	120	165
(-) Otros gastos: intereses financieros	84	69
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	1.395	1.601

BALANCE GENERAL
PRODUCTORA DE COMESTIBLES "EL BUENA PAPA"
(EN UNIDADES MONETARIAS - UM)

GRUPOS DE CUENTAS	ANTERIOR PERÍODO	ÚLTIMO PERÍODO
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja y bancos	180	270
Cuentas por cobrar clientes	965	1.255
Cuentas por cobrar varias	220	316
Inventario de productos terminados	185	270
Inventario de materiales	635	950
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.185	3.061
ACTIVOS FIJOS		
Máquinas y equipos	900	900
Muebles y enseres	300	300
Vehículos	600	600
Depreciación acumulada	(100)	(120)
TOTAL ACTIVO FIJO	1.700	1.680
TOTAL ACTIVOS	3.885	4.741
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	214	214
Cuentas por pagar proveedores	748	969
Cuentas por pagar varias	100	150

TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.062	1.333
PASIVO A LARGO PLAZO		
Obligaciones bancarias	157	157
Otras deudas	150	150
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	307	307
TOTAL PASIVOS	1.369	1.640
PATRIMONIO		
Aportes a capital	500	500
Utilidades acumuladas	621	1.000
Utilidades del ejercicio	1.395	1.601
TOTAL PATRIMONIO	2.516	3.101
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3.885	4.741

11. ¿Cuál es la metodología para preparar el flujo de efectivo proyectado?

Para preparar el flujo de efectivo proyectado se debe:

- a. Partir de la información histórica del anterior y último balance general y del último estado de ganancias y pérdidas, revisando que la información sea consistente y confiable.
- b. Disponer de información básica para las proyecciones de ventas; compras; inventarios mínimos; requerimientos de mano de obra; costos y gastos de producción, ventas y administrativos; políticas de cartera y cuentas por pagar; necesidades de activos fijos para posibles expansiones; necesidades de financiamiento, etcétera.
- c. Proyectarse conjuntamente con los estados financieros, siguiendo estos pasos: primero, se prepara el estado de ganancias y pérdidas, que cuenta con las primeras bases de proyección como las ventas, el costo de ventas, los costos y gastos operativos, para finalmente obtener la utilidad neta. Segundo, se prepara el flujo de efectivo proyectado, con el objeto de determinar el saldo final de caja que pasará al balance proyectado y que será completado con datos tanto del flujo como del estado de ganancias y pérdidas.

Ejemplo 6: preparación del flujo de efectivo proyectado de la empresa productora de comestibles “el buena papa”

Durante el último período la empresa ha decidido expandir su producción para atender el crecimiento de la demanda, estimando un crecimiento en ventas en un 30% sobre las ventas del último período; se adoptará la política de dar 10 días de plazo a los clientes para el pago de las cuentas por cobrar y pagar, debido a la creciente demanda, y a la escasa competencia en la zona. A los proveedores se les pagará cada 15 días.

En el último período la empresa llegó a un 80% de su capacidad instalada; se estima que para llegar a un 100% requiere ampliar la planta de operarios.

a. Estado de ganancias y pérdidas proyectado

- **Ventas:** las ventas para el período proyectado se calculan con un incremento del 30% sobre el valor del último período, es decir $15.000 \text{ UM} \times 1.3 = 19.500 \text{ UM}$.
- **Inventario inicial de materias primas:** corresponde al valor del inventario final de materias primas del último período, es decir 950 UM.
- **Materia prima utilizada:** se estima una base de proyección del 70% de las ventas proyectadas, es decir, $19.500 \times 0.70 = 13.650 \text{ UM}$.
- **Inventario final de materias primas:** como se trata de una materia prima perecedera, se estiman 3 días de la materia prima utilizada para el período (un mes o 30 días); es decir, $13.650 \text{ UM} \div 30 \text{ días} = 455 \text{ UM/día} \times 3 \text{ días} = 1.365 \text{ UM}$.
- **Compras:** su estimación resulta del planteamiento de la siguiente expresión: $\text{compras} = \text{materia prima utilizada} + \text{inventario final}$. Inventario inicial, es decir, $\text{compras} = 13.650 + 1.365 - 950$, $\text{compras} = 14.065 \text{ UM}$.
- **Mano de obra directa:** actualmente se cuenta con 10 operarios para incrementar en un 30% las ventas, también se requiere incrementar la planta de operarios en un 30%, es decir que se requieren 3 operarios más. En promedio cada operario costaba 91.5 UM en el último período ($915 \div 10$), para el período proyectado se estima un incremento de salarios de un 20%, por lo que en promedio cada operario quedará ganado 109.8 UM, es decir, el total de mano de obra directa será de $109.8 \times 13 \text{ operarios} = 1.427,4 \text{ UM}$ (incluidos todos los derechos laborales).
- **Costos indirectos:** se calcula cada uno con base en el crecimiento de las ventas, es decir, los materiales indirectos, $130 \times 1.30 = 169 \text{ UM}$; la mano de obra indirecta, $150 \times 1.30 = 195 \text{ UM}$, y otros costos indirectos, $85 \times 1.30 = 110.5 \text{ UM}$; el total de costos indirectos es de 474.5 UM.
- **Inventario inicial de productos terminados:** corresponde al valor del inventario final de productos terminados del último período, es decir 270 UM.
- **Inventario final de productos terminados:** se estima en un día del total de productos terminados disponibles para la venta, debido a la alta demanda y a la necesidad de ofrecer producto fresco en todo momento, es decir $15.821,9 \div 30 \text{ días} = 527,4 \text{ UM} / \text{ día}$, $527,4 \text{ UM} \times 1 \text{ día} = 527,4 \text{ UM}$.

- **Costo de ventas:** el total de costo de ventas se obtiene haciendo el juego de operaciones con las cuentas anteriores, es decir 15.294,5 UM, el cual restado de las ventas, 19.500 UM, se obtiene la utilidad bruta, 4.205,5 UM.
- **Costos y gastos operativos:** la depreciación de los activos fijos es de 20 UM por cada período (método de línea recta). Las demás cuentas se incrementan con base en el porcentaje estimado de inflación, es decir en un 20%. Ejemplo: transporte, $75 \times 1.20 = 90$ UM y así sucesivamente para las demás cuentas, es decir que el total de costos y gastos operativos debe ser de 1.676 UM.
- **Otros ingresos:** se acrecientan con el porcentaje de incremento en ventas, 30%, para el período de proyección, es decir $165 \times 1.30 = 214.5$ UM, que corresponden a la venta de subproductos (desechos) de la producción.
- **Gastos de interés:** para el siguiente período el pago de intereses disminuye en 15 UM con respecto al pagado en el último período; espera recibir un crédito de la institución por 200 UM con intereses de 5% mes vencido, los cuales empieza a pagar en dos períodos más.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO
 PRODUCTORA DE COMESTIBLES "EL BUENA PAPA"
 (EN UNIDADES MONETARIAS - UM)

GRUPOS DE CUENTAS	ÚLTIMO PERÍODO	PROYECCIÓN PERÍODO A
VENTAS (1)	15.000	19.500,0
(-) COSTO DE VENTAS:		
Inventario inicial de materias primas	635	950,0
(+) Compras	11.215	14.065,0
(=) Materias primas disponibles	11.850	15.015,0
(-) Inventario final de materias primas	950	1.365,0
(=) Materia prima utilizada (2)	10.900	13.650,0
(+) Mano de obra directa (3)	915	1.427,4
(+) Costos indirectos de fabricación:		
Materiales indirectos	130	169,0
Mano de obra indirecta	150	195,0
Otros costos indirectos	85	110,5
Total costos indirectos de fabricación (4)	365	474,5
(=) Costos de fabricación (2) + (3) + (4)	12.180	15.551,9
(+) Inventario inicial de productos en proceso	0	0
(=) Productos en proceso disponibles	12.180	15.551,9
(-) Inventario final de productos en proceso	0	0
(=) Costo de producción del período	12.180	15.551,9
(+) Inventario inicial de productos terminados	185	270,0
(=) Productos terminados disponibles para la venta	12.365	15.821,9
(-) Inventario final de productos terminados	270	527,4
TOTAL COSTO DE VENTAS (5)	12.095	15.294,5
(=) UTILIDAD BRUTA (1) - (5) = (6)	2.905	4.205,5
(-) COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS:		
Servicios de agua, energía y teléfono	104	124,8
Depreciaciones de fábrica y oficina	20	20,0
Seguros	51	61,2
Mantenimiento	36	43,2
Transporte	75	90,0
Papelería y cafetería	56	67,2

Publicidad	115	138,0
Sueldos administrativos	843	1.011,6
Arriendo	100	120,0
TOTAL COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS (7)	1.400	1.676,0
(=) UTILIDAD OPERATIVA (6) - (7)	1.505	2.529,5
(+) Otros Ingresos	165	214,5
(-) Otros gastos: intereses financieros	69	54
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	1.601	2.690

b. Flujo de efectivo proyectado

- **Ventas:** debido a la nueva política adoptada con la cartera, sólo se tomarán 20 días de ventas de contado para el flujo de efectivo proyectado, el saldo se pasa a cuentas por cobrar clientes en el balance general proyectado, es decir, $19.500 \div 30 \text{ días} = 650 \text{ UM/día}$ en venta promedio $\times 20 \text{ días} = 13.000 \text{ UM}$.
- **Recuperación de cuentas por cobrar clientes:** el saldo de esta cuenta por 1.255 UM en el último balance pasa al flujo de efectivo, proyectado como una entrada.
- **Recuperación de cuentas por cobrar varias:** el saldo de esta cuenta por 316 UM en el último balance pasa al flujo de efectivo proyectado como una entrada correspondiente a préstamos a empleados y a otros.
- **Préstamos de instituciones financieras:** el crédito que la empresa tramitó ante la institución y que fue aprobado por 200 UM para la compra de una máquina de mejor tecnología, entra al flujo de efectivo en el período proyectado.
- **Préstamos diferentes a instituciones financieras:** debido a que la empresa consiguió el crédito con la institución, no se requirió de otros préstamos. La empresa cancelará en el período proyectado las 150 UM pendientes de pago que aparecen en el último balance.
- **Otros ingresos:** se estima vender en efectivo subproductos por valor de 214,5 UM.
- **Compras de contado:** en el estado de ganancias y pérdidas proyectado, se estima un valor en compras de 14.065 UM, pero como a los proveedores se les cancelará cada 15 días, al flujo de efectivo proyectado sólo irá la mitad como salida de efectivo, es decir $14.065 \div 30 \text{ días} = 468,83 \text{ UM/día}$, promedio de compras diarias $\times 15 \text{ días} = 7.032,5 \text{ UM}$. El saldo pasará a cuentas por pagar a proveedores en el balance general proyectado.

- **Cancelación de cuentas por pagar a proveedores:** el saldo de esta cuenta por 969 UM, en el último balance pasa al flujo de efectivo, proyectado como una salida.
- **Cancelación de cuentas por pagar varias:** el saldo de esta cuenta por 150 UM en el último balance pasa al flujo de efectivo, proyectado como una salida.
- **Mano de obra directa:** en el estado de ganancias y pérdidas proyectado se estima un valor de mano de obra directa de 1.427,4 UM, que se deben pagar en el flujo de efectivo proyectado.
- **Costos indirectos:** en el estado de ganancias y pérdidas proyectado se estima un valor en costos indirectos por 474,5 UM, que se deben en el flujo de efectivo proyectado como una salida, puesto que se pagan de contado.
- **Costos y gastos operativos:** en el estado de ganancias y pérdidas proyectado se estima un valor en costos y gastos operativos por 1.676 UM, que se deben pagar en el flujo de efectivo, proyectado como una salida, exceptuando el costo por depreciación, el cual pasa a sumar la depreciación acumulada del balance general proyectado, es decir que en total salen 1.656 UM del flujo de efectivo proyectado.
- **Gastos de intereses:** en el estado de ganancias y pérdidas proyectado se estima un valor en gastos por intereses financieros por 54 UM, que se deben pasar al flujo de efectivo, proyectado como una salida. Recuerde que para este período proyectado todavía no empieza a pagar intereses por el nuevo préstamo.
- **Préstamos a empleados y a otras personas:** la empresa ha decidido que para el período proyectado no hará préstamos a sus empleados ni a otras personas.
- **Inversiones en máquinas y equipos:** la empresa planea comprar una máquina para aumentar la productividad por un valor de 200 UM, suma que debe llevarse al flujo como una salida de efectivo.
- **Cancelación de obligaciones financieras:** la empresa debe cancelar la obligación financiera a corto plazo que aparece en el último balance por valor de 214 UM. Los pasivos a largo plazo no empieza a amortizarlos hasta dentro de dos períodos.
- **Inversiones temporales:** la empresa decide que hará una inversión temporal en un CDT que le renta un 6% a 3 meses, por la suma de 2.500 UM, con los excedentes de efectivo del período proyectado, el capital y los intereses los recupera en 3 meses. Como mínimo debe dejar un saldo en caja de 300 UM.

- **Flujo neto del período proyectado:** resulta de la diferencia entre las entradas y las salidas de efectivo.
- **Saldo final de caja:** se obtiene sumado al flujo neto de efectivo el saldo de caja y bancos que aparece en el último balance general.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

ENTRADAS	
Ventas de contado	13.000,0
Recuperación de cuentas por cobrar clientes	1.255,0
Recuperación de cuentas por cobrar varias	316,0
Préstamos de instituciones financieras	200,0
Préstamos diferentes a instituciones financieras	0
Otros ingresos	214,5
TOTAL ENTRADAS	14.985,5
SALIDAS	
Compras de contado	7.032,5
Cancelación de cuentas por pagar a proveedores	969,0
Cancelación de cuentas por pagar varias	150,0
Mano de obra directa	1.427,4
Costos indirectos	474,5
Costos y gastos operativos	1.656,0
Gastos de interés	54,0
Préstamos a empleados	0
Cancelación de obligaciones financieras	214,0
Inversiones en máquinas y equipos	200,0
Inversiones en CDT a 3 meses	2.500,0
(Menos) TOTAL SALIDAS	14.677,4
(Igual) FLUJO NETO DEL PERÍODO	308,1
(Más) SALDO INICIAL DE CAJA	270,0
(Igual) SALDO FINAL DE CAJA	578,1

c. Balance general proyectado

- **Efectivo:** se obtiene del saldo final de caja del flujo de efectivo proyectado, es decir 578,1 UM.
- **Cuentas por cobrar clientes:** en la nueva política adoptada con la cartera, se tomaron 10 días de ventas como cuentas por cobrar, es decir $19.500 \div 30$ días = 650 UM/día en venta promedio x 10 días = 6.500 UM.
- **Cuentas por cobrar varias:** para el período proyectado no habrá préstamos a empleados ni a otras personas.
- **Inventarios:** los datos de los inventarios finales se sacan del estado de ganancias y pérdidas, el inventario final de materias primas es de 1.365 UM y el inventario final de productos terminados es de 527,4 UM (no se lleva inventario final de productos en proceso).
- **Inversiones temporales:** la empresa hará una inversión temporal en un CDT que le renta un 6% a 3 meses por la suma de 2.500 UM, con los excedentes de efectivo del período proyectado.
- **Activos fijos:** la cuenta de máquinas y equipos subirá a 1.100 UM con la compra de la nueva máquina, las otras dos cuentas que conforman el activo fijo, no cambiarán para el período proyectado.
- **Depreciación acumulada:** se proyecta un mayor valor en el balance por el cargo de depreciación por un valor de 140 UM. La depreciación de la máquina nueva se iniciará en el siguiente período.
- **Obligaciones financieras:** se incluye la porción corriente de la deuda para la compra de la máquina, es decir $200 \text{ UM} \div 8 \text{ meses} = 25 \text{ UM}$ mensual, las otras obligaciones que aparecen en el último balance se planea pagarlas en el período proyectado.
- **Cuentas por pagar proveedores:** en el estado de ganancias y pérdidas proyectado se estima un valor en compras de 14.065 UM, pero como a los proveedores se les cancelará cada 15 días, al balance general proyectado solo irá la mitad como cuentas por pagar a proveedores, es decir $14.065 \div 30$ días = 468,83 UM/día promedio de compras diarias x 15 días = 7.032,5 UM.
- **Cuentas por pagar varias:** para el período proyectado no se incurre en deudas diferentes a instituciones financieras.

- **Pasivo a largo plazo:** la cuenta de obligaciones bancarias se incrementa en 175 UM, quedando en 332 UM. En el período proyectado no se cancelan pasivos a largo plazo.
- **Aportes a capital:** el valor inicial de 500 UM se mantiene en el balance proyectado.
- **Utilidades acumuladas:** el saldo del último período (1.000 UM) se incrementa en la utilidad del ejercicio, 1.601 UM, quedando para el período proyectado 2.601 UM.
- **Utilidad del ejercicio:** se trae del estado de ganancias y pérdidas proyectado.

BALANCE GENERAL PROYECTADO
PRODUCTORA DE COMESTIBLES “EL BUENA PAPA”
(EN UNIDADES MONETARIAS – UM)

GRUPOS DE CUENTAS	ÚLTIMO PERÍODO	PROYECCIÓN PERÍODO A
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja y bancos	270	578,1
Cuentas por cobrar clientes	1.255	6.500,0
Cuentas por cobrar varias	316	0
Inventario de productos terminados	270	527,4
Inventario de materiales	950	1.365,0
Inversiones temporales		2.500,0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.061	11.470,5
ACTIVOS FIJOS		
Máquinas y equipos	900	1.100,0
Muebles y enseres	300	300,0
Vehículos	600	600,0
Depreciación acumulada	(120)	(140,0)
TOTAL ACTIVO FIJO	1.680	1.860,0
TOTAL ACTIVOS	4.741	13.330,5
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones financieras	214	25
Cuentas por pagar proveedores	969	7.032,5
Cuentas por pagar varias	150	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.333	7.057,5
PASIVO A LARGO PLAZO		
Obligaciones bancarias	157	332,0
Otras deudas	150	150,0
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	307	482,0
TOTAL PASIVOS	1.640	7.539,5
PATRIMONIO		
Aportes a capital	500	500
Utilidades acumuladas	1.000	2.601

FLUJO DE EFECTIVO HISTÓRICO Y PROYECTADO

Utilidades del ejercicio	1.601	2.690
TOTAL PATRIMONIO	3.101	5.791,0
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	4.741	13.330.5

resumen parte

El flujo de efectivo es un estado financiero básico que presenta, en forma dinámica, el movimiento de entradas y salidas de efectivo de una empresa, en un determinado período de tiempo. Su proyección permite detectar los momentos en que se van a necesitar fondos (faltantes de efectivo) para conseguirlos con anticipación, o los momentos en que se van a tener excedentes (sobrantes de efectivo) para invertirlos adecuadamente.

El flujo de efectivo histórico consiste en reconstruir los movimientos de entradas, salidas y saldo final de caja de un período ya transcurrido, mostrando de dónde provino el efectivo y en qué se utilizó, si se hicieron nuevas inversiones y de dónde salió el dinero para realizarlas, cómo se cubrieron los faltantes de efectivo y en qué se invirtieron los sobrantes de liquidez.

El flujo de efectivo proyectado o presupuesto de efectivo consiste en predecir los movimientos de entradas, salidas y saldo final de caja de un período futuro, con el propósito de planear las futuras fuentes de efectivo y cómo se utilizarán, cómo se financiarán las posibles inversiones que requiera la microempresa, cómo se cubrirán los faltantes de efectivo y cómo se invertirán los sobrantes que pueda llegar a tener el negocio.

La preparación y análisis del flujo de efectivo es una herramienta importante para los asesores especializados que atienden al sector de las pequeñas empresas y a microempresas de acumulación ampliada, que tienen que tomar decisiones crediticias de alto riesgo. De hecho, los asesores que atiendan al sector de las microempresas también lo pueden emplear cuando lo consideren necesario.

estudio de casos

CASO 1

Señora Angélica Palacios

Microempresa venta de verduras

Angélica Palacios hace más de dos años tiene un puesto de verduras en el mercado local de la ciudad y con los ingresos que obtiene contribuye al sostenimiento de la familia.

Uno de los problemas que tiene Angélica es la poca disponibilidad de dinero para comprar productos y poder abrir su negocio no solamente los fines de semana sino todos los días. Una vecina le comentó que para comprar al por mayor utilizaba capital prestado por una institución de crédito y que le pagaba al proveedor de contado, obteniendo descuentos muy buenos.

Angélica se entusiasmó con esta idea y fue a pedir información, un poco temerosa porque no sabe leer ni escribir muy bien y no conoce las instituciones de crédito; por estos motivos nunca había solicitado un préstamo.

En su visita a la institución le mostraron los servicios, los requisitos de acceso, así como las ventajas y desventajas de tomar un crédito. El 15 de junio el asesor la visitó, evaluó su negocio y reunió la siguiente información:

- Actualmente vende 65 UM los sábados y 85 UM los domingos.
- Sólo vende frutas y verduras. El sábado, al abrir su negocio, no tenía mercadería y compró al proveedor 150 UM (\$50 de contado) con el compromiso de que al finalizar el domingo él recogería toda la mercadería sobrante y ella le pagaba el saldo.
- El proveedor mayorista informó al asesor que en el último mes le recogió frutas y verduras sobrantes por 20 UM en promedio semanal.
- Paga por alquiler y aseo del puesto cada semana 7,50 UM al administrador del mercado.
- Como no trabaja entre semana, ha cedido su puesto de lunes a viernes a su mejor amiga, quien le paga 20 UM quincenales.

- Ha calculado que el presupuesto mensual de alimentación de la familia es de 40 UM.
- Sus ventas caen un 40% en julio y agosto a causa del verano, lo que genera escasez y alza en los precios de las verduras y frutas. En enero los clientes compran menos cantidad por los gastos que hacen en diciembre. Los meses de mejores ventas son marzo, mayo, junio, septiembre, octubre y noviembre. En los meses regulares sus ventas caen un 20% aproximadamente.

Con base en esta información:

- Elaborar el estado de ganancias y pérdidas.
- Determinar la capacidad de pago, aplicando un margen de confiabilidad del 90%.
- Calcular los indicadores de rentabilidad y otros de interés para el análisis.
- Realizar el cuadro de la estacionalidad de las ventas.
- Definir qué indicadores resultan clave para sustentar la solicitud de crédito.
- Con base en los anteriores análisis qué monto de crédito y qué plazo le aprobaría usted a la señora Angélica.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS	
Señora Angélica Palacios del 1 al 30 de _____ de 199_	
(Expresado en UM)	
Ventas	
- Costo de ventas	
= Utilidad bruta de la microempresa	
- Gastos operativos	
= Utilidad operativa de la microempresa	
+ Otros ingresos netos	
- Otros gastos (familia)	
Ganancia neta	
x Margen de confiabilidad	
Capacidad de pago de la microempresa	

Cálculo de los indicadores de rentabilidad

Margen de utilidad bruta	=
Margen de utilidad operativa	=

Margen de ganancia neta	=
Otros indicadores de interés	
Gastos operativos a utilidad bruta	=
Gastos familiares a utilidad operativa	=
Otros ingresos netos a ganancia neta	=

Estacionalidad de las ventas

Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Venta
Buenas													
Regulares													
Malas													

1. Definir qué indicadores resultan clave para sustentar la solicitud de crédito.

2. Con base en los anteriores análisis, ¿qué monto de crédito y qué plazo le aprobaría usted a la señora Angélica?

Autoevaluación

¿Cuáles son las características de una microempresa de subsistencia?

¿Qué herramientas de análisis utilizamos para este tipo de negocios?

¿Cuáles son y para qué nos sirven los indicadores de rentabilidad?

¿Qué aspectos debemos considerar en el análisis de los indicadores de rentabilidad?

¿Cuál es la importancia del margen de utilidad operativa?

¿Que nos indica el margen de utilidad bruta y el margen de ganancia neta de la microempresa?

¿Qué indicador nos permite encontrar el porcentaje de la utilidad bruta destinado a cubrir los gastos operativos?

RESPUESTAS – CASO 1

Señora Angélica Palacios

Microempresa venta de verduras

Angélica Palacios hace más de dos años tiene un puesto de verduras en el mercado local de la ciudad y con los ingresos que obtiene contribuye al sostenimiento de la familia.

Uno de los problemas que tiene Angélica es la poca disponibilidad de dinero para comprar productos y poder abrir su negocio no solamente los fines de semana sino todos los días. Una vecina le comentó que para comprar al por mayor utilizaba capital prestado por una institución de crédito y que le pagaba al proveedor de contado, obteniendo descuentos muy buenos.

Angélica se entusiasmó con esta idea y fue a pedir información, un poco temerosa porque no sabe leer ni escribir muy bien y no conoce las instituciones de crédito; por estos motivos nunca había solicitado un préstamo.

En su visita a la institución le mostraron los servicios, los requisitos de acceso, así como las ventajas y desventajas de tomar un crédito. El 15 de junio el asesor la visitó, evaluó su negocio y reunió la siguiente información:

- Actualmente vende 65 UM los sábados y 85 UM los domingos.
- Sólo vende frutas y verduras. El sábado, al abrir su negocio, no tenía mercadería y compró al proveedor 150 UM (\$50 de contado) con el compromiso de que al finalizar el domingo él recogería toda la mercadería sobrante y ella le pagaba el saldo.
- El proveedor mayorista informó al asesor que en el último mes le recogió frutas y verduras sobrantes por 20 UM en promedio semanal.
- Paga por alquiler y aseo del puesto cada semana 7,50 UM al administrador del mercado.

- Como no trabaja entre semana, ha cedido su puesto de lunes a viernes a su mejor amiga, quien le paga 20 UM quincenales.
- Ha calculado que el presupuesto mensual de alimentación de la familia es de 40 UM.
- Sus ventas caen un 40% en julio y agosto a causa del verano, lo que genera escasez y alza en los precios de las verduras y frutas. En enero los clientes compran menos cantidad por los gastos que hacen en diciembre. Los meses de mejores ventas son marzo, mayo, junio, septiembre, octubre y noviembre. En los meses regulares sus ventas caen un 20% aproximadamente.

Con base en esta información:

- Elaborar el estado de ganancias y pérdidas.
- Determinar la capacidad de pago, aplicando un margen de confiabilidad del 90%.
- Calcular los indicadores de rentabilidad y otros de interés para el análisis.
- Realizar el cuadro de la estacionalidad de las ventas.
- Definir qué indicadores resultan clave para sustentar la solicitud de crédito.
- Con base en los anteriores análisis qué monto de crédito y qué plazo le aprobaría usted a la señora Angélica.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS	
Señora. Angélica Palacios del 1 al 30 de _____ de 199_	
(Expresado en UM)	
Ventas	600
- Costo de ventas	520
= Utilidad bruta de la microempresa	80
- Gastos operativos	30
= Utilidad operativa de la microempresa	50
+ Otros ingresos netos	40
- Otros gastos (Familia)	40
Ganancia Neta	50
x Margen de Confiabilidad	90%
Capacidad de Pago de la Microempresa	45

Cálculo de los indicadores de rentabilidad

Margen de utilidad bruta	=	13.33%.
--------------------------	---	---------

Margen de utilidad operativa	=	8.33%
Margen de ganancia neta	=	7.81%
Otros indicadores de interés		
Gastos operativos a utilidad bruta	=	37.5%
Gastos familiares a utilidad operativa	=	0%
Otros ingresos netos a ganancia neta	=	80%

Estacionalidad de las ventas

Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Venta
Buenas			x		x	x			x	x	x		\$600
Regulares		x		X								x	\$480
Malas	x						x	x					\$360

Definir qué indicadores resultan clave para sustentar la solicitud de crédito.

El margen de ganancia neta, dado que permite determinar la capacidad de pago. La relación otros ingresos netos a utilidad neta, muestra que éstos tienen una participación alta dentro de la ganancia neta, es decir que si Angélica no pudiera arrendar su local entre semana prácticamente no tendría capacidad de pago. También se debe tener en cuenta la estacionalidad de las ventas, dado que en épocas regulares y malas su capacidad de pago se reduce, causando un alto riesgo.

Con base en los anteriores análisis, ¿qué monto de crédito y qué plazo le aprobaría usted a la señora Angélica?

De acuerdo con la capacidad de pago y a la estacionalidad de las ventas se le puede otorgar un crédito por 100 UM para que compre de contado al proveedor mayorista, lo que le permite comprar a mejores precios y obtener descuentos por pago de contado, mejorando así su margen de utilidad bruta y por ende su capacidad de pago, con un plazo de 2.5 meses y pagos

semanales o quincenales. Este crédito sería de prueba dado los altos riesgos de la dependencia de la microempresa en los otros ingresos.

Autoevaluación

¿Cuáles son las características de una microempresa de subsistencia?

¿Qué herramientas de análisis utilizamos para este tipo de negocios?

¿Cuáles son y para qué nos sirven los indicadores de rentabilidad?

¿Qué aspectos debemos considerar en el análisis de los indicadores de rentabilidad?

¿Cuál es la importancia del margen de utilidad operativa?

¿Que nos indica el margen de utilidad bruta y el margen de ganancia neta de la microempresa?

¿Qué indicador nos permite encontrar el porcentaje de la utilidad bruta destinado a cubrir los gastos operativos?

CASO 2

Pedro Guerrero

Confección de calzado

Pedro Guerrero, es un joven microempresario, propietario de un taller de confección de calzado. Es cliente de la institución y solicitará en unos días su quinto préstamo. Nunca ha tenido problemas con sus pagos.

Su microempresa ha crecido considerablemente en este último año, Pedro comienza a tener clientes fijos, contrató dos operarios a destajo y piensa adquirir maquinaria, pues muchas de las actividades como troquelado de cueros y algunas costuras, las está subcontratando, pero se le han presentado los siguientes problemas: demoras, lo que en varias oportunidades ha paralizado su producción; sobrecostos de transporte, y tiempo perdido de mano de obra.

En esta ocasión Pedro desea solicitar un crédito de 3.000 UM. Considera que con mejor maquinaria podrá aumentar su producción, ganar tiempo y por tanto aumentar su nivel de ventas y ganancias.

El asesor de la institución visita el taller y elabora los estados financieros que se presentan a continuación:

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Confección de calzado de Pedro Guerrero
del 1- 30 de _____ de 199__
(Expresado en UM)

Ventas	11.000
- Costo de ventas	6.500
Utilidad bruta de la microempresa	4.500
- Gastos de la microempresa	1.500
Utilidad operativa de la microempresa	3.000
+ Otros ingresos netos de la microempresa	500
- Gastos familia	1.000
Ganancia neta de la microempresa	2.500
Margen de confiabilidad	90%
Capacidad de pago de la microempresa	2.070

BALANCE GENERAL

Confección de calzado Pedro Guerrero
al 30 de _____ de 199__
(Expresado en UM)

ACTIVO:		%	PASIVO Y PATRIMONIO:		%
Caja	1.700		Pasivos		
Cuentas por cobrar	5.000		Proveedores	6.000	
Inv. materia prima	2.000		Total pasivo corto plazo	6.000	
Inv. prod. proceso	1.000				
Inv. prod. termin.	1.300		Obligación bancaria	15.000	
Total activo corriente	11.000		Total pasivo largo plazo	15.000	
Maquinaria-equipo	20.000		PATRIMONIO		
Activo fijo empresa	20.000		Ganancia neta M.	2.500	
			Capital o aportes dueño	72.500	

Casa	60.000		Total patrimonio	75.000	
Muebles	5.000				
Activo fijo familia	65.000				
Total activo fijo	85.000				
Total activo	96.000		Pasivo + Patrimonio	96.000	

- El 50% de las obligaciones a corto plazo son a un mes

1. Determinar los indicadores de rentabilidad y otros indicadores de interés de esta microempresa:

1. Margen de utilidad bruta	=
2. Margen de utilidad operativa	=
3. Margen de ganancia neta de la microempresa	=
OTROS INDICADORES DE INTERÉS	
4. Gastos operativos a utilidad bruta	=
5. Gastos familiares a utilidad operativa	=
6. Otros ingresos netos a ganancia neta de la microempresa	=

2. Determinar los indicadores de liquidez

1. Capital neto de trabajo	=
2. Índice de liquidez	=
3. Prueba ácida	=

3. ¿Podrá ésta responder a sus obligaciones de corto plazo?

4. ¿En la estructura del balance general, calcule el análisis de composición porcentual para esta microempresa y saque una conclusión de este análisis?

5. ¿La microempresa ha generado los recursos suficientes para crecer, o tiene que financiar su crecimiento con recursos externos?

Autoevaluación

¿Cuáles son las características de los negocios que pertenecen a una etapa de acumulación simple?

¿Qué herramientas adicionales importantes, se deben tener en cuenta para realizar un análisis más profundo de esta microempresa?

¿Para qué nos sirve el análisis de la composición porcentual del balance general?

¿Cuáles son y para qué nos sirven los indicadores de liquidez?

¿Qué elementos debemos considerar en el análisis de los indicadores de liquidez?

¿Cuál es la diferencia entre el índice de liquidez y el capital neto de trabajo?

¿Cuál es la diferencia entre el índice de liquidez y la prueba ácida?

RESPUESTAS – CASO 2

Pedro Guerrero

Confección de calzado

Pedro Guerrero, es un joven microempresario, propietario de un taller de confección de calzado. Es cliente de la institución y solicitará en unos días su quinto préstamo. Nunca ha tenido problemas con sus pagos.

Su microempresa ha crecido considerablemente en este último año, Pedro comienza a tener clientes fijos, contrató dos operarios a destajo y piensa adquirir maquinaria, pues muchas de las actividades como troquelado de cueros y algunas costuras, las está subcontratando, pero se le han presentado los siguientes problemas: demoras, lo que en varias oportunidades ha paralizado su producción; sobrecostos de transporte, y tiempo perdido de mano de obra.

En esta ocasión Pedro desea solicitar un crédito de 3.000 UM. Considera que con mejor maquinaria podrá aumentar su producción, ganar tiempo y por tanto aumentar su nivel de ventas y ganancias.

El asesor de la institución visita el taller y elabora los estados financieros que se presentan a continuación:

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS	
Confección de calzado de Pedro Guerrero del 1- 30 de _____ de 199__ (Expresado en UM)	
Ventas	11.000
- Costo de ventas	6.500
Utilidad bruta de la microempresa	4.500
- Gastos de la microempresa	1.500
Utilidad operativa de la microempresa	3.000
+ Otros ingresos netos de la microempresa	500
- Gastos familia	1.000
Ganancia neta de la microempresa	2.500
Margen de confiabilidad	90%
Capacidad de pago de la microempresa	2.070

BALANCE GENERAL					
Confección de calzado Pedro Guerrero al 30 de _____ de 199__ (Expresado en \$UM)					
ACTIVO:		%	PASIVO Y PATRIMONIO:		%
Caja	1.700	1.8	Pasivos		
Cuentas por cobrar	5.000	5.2	Proveedores	6.000	6.3
Inv. materia prima	2.000	2.1	Total pasivo corto plazo	6.000	6.3
Inv. prod. proceso	1.000	1.0			
Inv. prod. termin.	1.300	1.4	Obligación bancaria	15.000	15.6
Total activo corriente	11.000	11.5	Total pasivo largo plazo	15.000	15.6
Maquinaria-equipo	20.000	20.8	PATRIMONIO		
Activo fijo empresa	20.000	20.8	Ganancia neta M.	2.500	2.6

			Capital o aportes dueño	72.500	75.5
Casa	60.000	62.5	Total patrimonio	75.000	78.1
Muebles	5.000	5.2			
Activo fijo familia	65.000	67.7			
Total activo fijo	85.000	88.5			
Total Activo	96.000	100	Pasivo + Patrimonio	96.000	100

- El 50% de las obligaciones a corto plazo son a un mes

1. Determinar los indicadores de rentabilidad y otros indicadores de interés de esta microempresa:

7. Margen de utilidad bruta	=	40.91%
8. Margen de utilidad operativa	=	27.27%
9. Margen de ganancia neta de la microempresa	=	21.74%
OTROS INDICADORES DE INTERÉS		
10. Gastos operativos a utilidad bruta	=	33.33%
11. Gastos familiares a utilidad operativa	=	16.67%
12. Otros ingresos netos a ganancia neta de la microempresa	=	20%

2. Determinar los indicadores de liquidez

5. Capital neto de trabajo	=	5.000 UM
6. Índice de liquidez	=	1.83
7. Prueba ácida	=	1.12

3. ¿Podrá esta responder a sus obligaciones de corto plazo?

La microempresa de Pedro Guerrero podrá responder por sus obligaciones a corto plazo, pues el índice de liquidez y prueba ácida tienen relaciones 1.83 a 1 y 1.12 a 1, respectivamente, es decir que por cada 1 UM que debe a corto plazo, cuenta con 1.83 UM, contando con sus inventarios, y sin ellos cuenta con 1.12 UM.

4. ¿En la estructura del balance general, calcule el análisis de composición porcentual para esta microempresa y saque una conclusión de este análisis?

5. ¿La microempresa ha generado los recursos suficientes para crecer, o tiene que financiar su crecimiento con recursos externos?

Autoevaluación

¿Cuáles son las características de los negocios que pertenecen a una etapa de acumulación simple?

¿Qué herramientas adicionales importantes, se deben tener en cuenta para realizar un análisis más profundo de esta microempresa?

¿Para qué nos sirve el análisis de la composición porcentual del balance general?

¿Cuáles son y para qué nos sirven los indicadores de liquidez?

¿Qué elementos debemos considerar en el análisis de los indicadores de liquidez?

¿Cuál es la diferencia entre el índice de liquidez y el capital neto de trabajo?

¿Cuál es la diferencia entre el índice de liquidez y la prueba ácida?

CASO 3

Ivan Gómez

Muebles metalmetálicos

Ivan Gómez tiene un taller de fabricación de muebles metálicos desde hace cinco años. El anterior crédito fue de 5.000 UM, pero en esta ocasión Ivan desea duplicar el monto.

La empresa de Ivan cuenta con siete empleados: dos soldadores, tres carpinteros y dos ayudantes. Tiene un gran volumen de producción y trabaja con clientes fijos.

Los estados financieros de Ivan son los siguientes:

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	
Taller de muebles metálicos	
Del __ al __ de _____ de 199__	
(Expresado en UM)	
Ventas:	19.500
- Costo de producción	14.840
Utilidad bruta	4.660
- Gastos de la empresa	3.100
Utilidad operativa	1.560
- Otros gastos (familia)	1.110
Ganancia neta	450

BALANCE GENERAL			
Taller de muebles metálicos			
__de ____ de 199__			
(Expresado en UM)			
ACTIVO:		PASIVO Y PATRIMONIO:	
Caja	1.000	Proveedores	4.500
Cuentas por cobrar	11.000	Institución	2.000
Inv. materia prima	2.200	Total pasivo corto plazo	6.500
Inv. prod. proceso	1.200		
Inv. prod. terminado	4.000	Hipoteca	21.000
Total activo corriente	19.400	Deuda maquinaria	5.000
Maquinaria y equipo	26.000	Total pasivo largo plazo	26.000
Activo fijo empresa	26.000		
Casa	60.000	Total pasivo	32.500
Muebles	6.000		
Activo fijo familia	66.000	PATRIMONIO:	
		Utilidad del período	450
Total activo fijo	92.000	Capital o aportes dueño	78.450
		Patrimonio	78.900
Total activo	111.400	Pasivo + Patrimonio	111.400

1. Determine los indicadores de rentabilidad de la microempresa de Ivan:

1. Margen de utilidad bruta	=
2. Margen de utilidad operativa	=
3. Margen de utilidad neta	=
OTROS INDICADORES	
4. Gastos operativos a utilidad bruta	=
5. Gastos familiares a utilidad operativa	=
6. Otros ingresos a ganancia neta	=

--	--

2. Determine los indicadores de endeudamiento y de liquidez de la microempresa de Ivan:

1. Endeudamiento a corto plazo de la microempresa	=
2. Endeudamiento total de la empresa	=
3. Capital neto de trabajo	=
4. Índice de liquidez	=
5. Prueba ácida	=
6. Endeudamiento futuro a corto plazo (si se le prestaran 10.000 UM)	=

3. Determine los indicadores de actividad o eficiencia de la microempresa de Ivan:

1. Número de días en cuentas por cobrar	=
2. Número de días en inventarios	=
3. Ciclo operacional	=

4. Ahora realice el cálculo de composición porcentual de cada una de las cuentas del balance general del negocio de Ivan.

BALANCE GENERAL					
Taller de muebles metálicos					
__ de ____ de 199__					
(Expresado en UM)					
ACTIVO:		%	PASIVO Y PATRIMONIO:		%
Caja	1.000		Proveedores	4.500	
Cuentas por cobrar	11.000		Institución	2.000	
Inv. materia prima	2.200		Total pasivo corto plazo	6.500	
Inv. prod. proceso	1.200				
Inv. prod. terminados	4.000		Hipoteca	21.000	
Total activo corriente	19.400		Maquinaria	5.000	
Maquinaria y equipo	26.000		Total pasivo largo plazo	26.000	
Activo fijo empresa	26.000				
Casa	60.000		Total pasivo	32.500	
Muebles	6.000				
Activo fijo familia	66.000		PATRIMONIO:		
			Utilidad del período	450	
Total activo fijo	92.000		Capital o aportes dueño	78.450	
			Patrimonio	78.900	
Total activo	111.400		Pasivo + Patrimonio	111.400	

5. ¿La microempresa cuenta con el capital de trabajo suficiente para atender la marcha normal de sus operaciones?

6. ¿El nivel de activos responde de manera adecuada al volumen de operaciones del negocio?

7. ¿Se ha consolidado o fortalecido el patrimonio de la microempresa?

8. ¿La microempresa ha generado los fondos suficientes para crecer o tiene que financiar su crecimiento con recursos externos?

9. ¿Qué pasaría con esta microempresa si se le llega a prestar el monto de crédito solicitado?

10. ¿Qué aspectos del balance general de Ivan merecen mayor análisis?

11. ¿Qué otros elementos analizaría usted de esta microempresa que resulte de utilidad para tomar la decisión crediticia?

12. ¿Tiene Ivan problemas de endeudamiento?

13. ¿El número de días de rotación de inventarios es aceptable?

14. ¿Qué monto de crédito le aprobaría usted y a qué plazo?

15. ~~Analice este mismo balance excluyendo los activos de la familia.~~

Autoevaluación

¿Cuáles son las características de los negocios que pertenecen a una etapa de acumulación ampliada?

¿Qué herramientas adicionales importantes se deben tener en cuenta para realizar un análisis más profundo de estas microempresas?

¿Cuáles son y para qué nos sirven los indicadores de endeudamiento?

¿Cuál es la diferencia entre el índice de endeudamiento a corto plazo y el endeudamiento total?

¿Qué importancia tiene determinar el índice de endeudamiento futuro a corto plazo?

¿Cuáles son y para qué nos sirven los indicadores de actividad?

¿Cuál es la importancia de determinar el ciclo operacional de una microempresa?

¿Qué sucede cuando el tiempo del ciclo operacional de una microempresa es mayor que el tiempo que le dan sus proveedores para cancelar los pedidos?

¿En qué consiste y para qué sirve el análisis vertical?

¿En qué consiste y para qué sirve el análisis horizontal?

Respuestas – Caso 3

Ivan Gómez

Muebles metalmetálicos

Ivan Gómez tiene un taller de fabricación de muebles metálicos desde hace cinco años. El anterior crédito fue de 5.000 UM, pero en esta ocasión Ivan desea duplicar el monto.

La empresa de Ivan cuenta con siete empleados: dos soldadores, tres carpinteros y dos ayudantes. Tiene un gran volumen de producción y trabaja con clientes fijos.

Los estados financieros de Ivan son los siguientes:

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	
Taller de muebles metálicos Del __ al __ de_____ de 199__ (Expresado en UM)	
Ventas:	19.500
- Costo de producción	14.840
Utilidad bruta	4.660
- Gastos de la empresa	3.100
Utilidad operativa	1.560
- Otros gastos (familia)	1.110
Ganancia neta	450

BALANCE GENERAL			
Taller de muebles metálicos			
__de ____ de 199__			
(Expresado en UM)			
ACTIVO:		PASIVO Y PATRIMONIO:	
Caja	1.000	Proveedores	4.500
Cuentas por cobrar	11.000	Institución	2.000
Inv. materia prima	2.200	Total pasivo corto plazo	6.500
Inv. prod. proceso	1.200		
Inv. prod. terminado	4.000	Hipoteca	21.000
Total activo corriente	19.400	Deuda maquinaria	5.000
Maquinaria y equipo	26.000	Total pasivo largo plazo	26.000
Activo fijo empresa	26.000		
Casa	60.000	Total pasivo	32.500
Muebles	6.000		
Activo fijo familia	66.000	PATRIMONIO:	
		Utilidad del período	450
Total activo fijo	92.000	Capital o aportes dueño	78.450
		Patrimonio	78.900
Total activo	111.400	Pasivo + Patrimonio	111.400

1. Determine los indicadores de rentabilidad de la microempresa de Ivan:

7. Margen de utilidad bruta	=	23.9%
8. Margen de utilidad operativa	=	8.0%
9. Margen de utilidad neta	=	2.31%
OTROS INDICADORES		
10. Gastos operativos a utilidad bruta	=	66.52%
11. Gastos familiares a utilidad operativa	=	71.15%
12. Otros ingresos a ganancia neta	=	0%

--	--

2. Determine los indicadores de endeudamiento y de liquidez de la microempresa de Ivan:

7. Endeudamiento a corto plazo de la microempresa	=	33.51%
8. Endeudamiento total de la empresa	=	29.17%
9. Capital neto de trabajo	=	\$12.900
10. Índice de liquidez	=	2.98
11. Prueba ácida	=	1.85
12. Endeudamiento futuro a corto plazo (si se le prestaran 10.000 UM)	=	56.12%

3. Determine los indicadores de actividad o eficiencia de la microempresa de Ivan:

4. Número de días en cuentas por cobrar	=	16.92 días
5. Número de días en inventarios	=	14.96 días
6. Ciclo operacional	=	31.88 días

4. Ahora realice el cálculo de composición porcentual de cada una de las cuentas del balance general del negocio de Ivan.

BALANCE GENERAL					
Taller de muebles Metálicos					
__ de ____ de 199__					
(Expresado en \$UM)					
ACTIVO:		%	PASIVO Y PATRIMONIO:		%
Caja	1.000	0.9	Proveedores	4.500	4.0
Cuentas por cobrar	11.000	9.9	Institución	2.000	1.8
Inv. materia prima	2.200	2.0	Total pasivo corto plazo	6.500	5.8
Inv. prod. proceso	1.200	1.1			
Inv. prod. terminados	4.000	3.6	Hipoteca	21.000	18.9
Total activo corriente	19.400	17.5	Maquinaria	5.000	4.5
Maquinaria y equipo	26.000	23.3	Total pasivo largo plazo	26.000	23.4
Activo fijo empresa	26.000	23.3			
Casa	60.000		Total pasivo	32.500	29.2
Muebles	6.000				
Activo fijo familia	66.000		PATRIMONIO:		
			Utilidad del período	450	0.40
Total activo fijo	92.000		Capital o aportes dueño	78.450	70.4
			Patrimonio	78.900	70.8
Total activo	111.400		Pasivo + Patrimonio	111.400	100

5. ¿La microempresa cuenta con el capital de trabajo suficiente para atender la marcha normal de sus operaciones?

6. ¿El nivel de activos responde de manera adecuada al volumen de operaciones del negocio?

7. ¿Se ha consolidado o fortalecido el patrimonio de la microempresa?

8. ¿La microempresa ha generado los fondos suficientes para crecer o tiene que financiar su crecimiento con recursos externos?

9. ¿Qué pasaría con esta microempresa si se le llega a prestar el monto de crédito solicitado?

10. ¿Qué aspectos del balance general de Ivan merecen mayor análisis?

11. ¿Qué otros elementos analizaría usted de esta microempresa que resulte de utilidad para tomar la decisión crediticia?

12. ¿Tiene Ivan problemas de endeudamiento?

13. ¿El número de días de rotación de inventarios es aceptable?

14. ¿Qué monto de crédito le aprobaría usted y a qué plazo?

15. ~~Analice este mismo balance excluyendo los activos de la familia.~~

Autoevaluación

¿Cuáles son las características de los negocios que pertenecen a una etapa de acumulación ampliada?

¿Qué herramientas adicionales importantes se deben tener en cuenta para realizar un análisis más profundo de estas microempresas?

~~¿Cuáles son y para qué nos sirven los indicadores de endeudamiento?~~

¿Cuál es la diferencia entre el índice de endeudamiento a corto plazo y el endeudamiento total?

¿Qué importancia tiene determinar el índice de endeudamiento futuro a corto plazo?

¿Cuáles son y para qué nos sirven los indicadores de actividad?

¿Cuál es la importancia de determinar el ciclo operacional de una microempresa?

¿Qué sucede cuando el tiempo del ciclo operacional de una microempresa es mayor que el tiempo que le dan sus proveedores para cancelar los pedidos?

¿En qué consiste y para qué sirve el análisis vertical?

¿En qué consiste y para qué sirve el análisis horizontal?

glosario

acreedor Empresa o individuo al que se debe dinero.

activo Son todas las cosas de valor, tangibles e intangibles que son de propiedad de la microempresa y que se pueden representar en dinero.

activo neto Lo que queda del activo total después de restarle el pasivo total. Sinónimo de capital.

análisis financiero Se define como el conjunto de procesos que pretenden recopilar, interpretar, comparar y estudiar los estados financieros y datos operacionales de una microempresa.

balance Informe financiero final que muestra el activo, el pasivo y el capital contable a una fecha determinada.

capacidad de pago Es el excedente que queda de descontar los costos y los gastos de los ingresos de una microempresa.

capital de trabajo u operación La diferencia resultante de sustraer el pasivo corriente o circulante del activo corriente o circulante.

codeudor Deudor con otro.

compra Adquisición de bienes y servicios, tanto para uso de la empresa o de un individuo como para revenderlos después. La compra se da cuando se traspasa el título de propiedad de los productos o se presta el servicio.

costo La cantidad de dinero o de otro activo pagada por algo.

costo de los productos vendidos El costo que tiene para la empresa los productos o servicios vendidos a los clientes.

cuentas por cobrar Pagos que se deben a la empresa, por lo general, por productos y/o servicios.

cuentas por pagar Dinero que se debe a los acreedores por productos y/o servicios.

depreciación Asignación del costo del activo fijo a lo largo de su vida útil.

descuento Reducción del valor de una cuenta que, por lo general, se da en porcentaje.

desembolso Entrega que se hace de una cantidad de dinero.

deuda Obligación que alguien tiene de pagar. Lo que se debe.

dinero Medio de cambio de general aceptación, que puede ser declarado forma legal de pago, constituido por piezas metálicas acuñadas, billetes u otros instrumentos fiduciarios.

dividendo Pago de parte o de todos los beneficios de la empresa a los propietarios o accionistas.

endeudamiento Conjunto de obligaciones de pago contraídas por una empresa o persona.

estado de resultados Informe financiero que recoge los ingresos, le resta los costos y gastos y obtiene la utilidad neta.

estados financieros Formatos especiales y prescritos que incluyen balance, estado de resultados, estado de flujo de caja y otros.

garantía El derecho que una parte tiene sobre un activo (colateral) que posea otra parte, para asegurar un préstamo.

gasto Salida de dinero asignado a un período de tiempo y deducido de los ingresos en ese mismo período. Salida de un activo.

incobrable Cantidades debidas por clientes insolventes, en bancarrota o desaparecidos. Nunca se cobrarán.

informe financiero Informe relacionado con los resultados financieros de las actividades de una empresa.

inventario Conjunto de productos para la venta, materiales o trabajo en ejecución que se convertirá en productos para vender.

inversión Usar una cantidad de dinero ahora para después de un período pretender ganar más dinero.

liquidez Dinero disponible.

liquidez alta Dinero invertido con rápida recuperación.

liquidez baja Dinero invertido con lenta recuperación.

materias primas Materiales en su estado natural, antes de incorporarse a un proceso de fabricación.

pasivo corriente o circulante Obligaciones que han de pagarse a corto plazo (menor a 12 meses).

pérdida Salida de efectivo debida a costos o gastos sin correspondencia con ingreso alguno.

pérdida neta Cifra resultante negativa debido a que los costos y los gastos son mayores que los ingresos.

préstamo Transferencia de un activo (por lo general, dinero) a una persona, con expectativa de que se pague.

ratio corriente Activo corriente total dividido por el pasivo corriente total.

rendimiento del activo El ingreso antes del pago de intereses e impuestos, dividido por el activo total.

renta El activo que fluye a una empresa, antes de deducir cualquier costo o gasto. Incluye ventas, intereses, etcétera.

rotación Número de veces que un activo se convierte en ventas, medido en unidades equivalentes de activo.

rotación de cuentas por cobrar o de cartera El número de veces que se cobraron durante el período las cuentas por cobrar (ventas netas dividido por cuentas por cobrar).

rotación del inventario Costo de los productos vendidos dividido por el inventario o las existencias.

utilidad neta Lo que queda después de deducir de los ingresos los costos y gastos correspondientes.

valor actual El valor que tiene hoy un pago futuro.

valor de mercado Precio en el que se ponen de acuerdo comprador y vendedor.

valor futuro El valor, en el futuro, de un pago efectuado hoy.

venta Lo que se carga a los clientes por productos y/o servicios. La venta se produce cuando se traspasa el título de propiedad o se rinde el servicio.

venta a crédito Cambio de productos y/o servicios por una promesa de pagar en el futuro.

bibliografía

ORTÍZ ANAYA, Héctor, *Análisis financiero aplicado*, Santa Fe de Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 1996.

ORTÍZ ANAYA, Héctor, *Flujo de caja*, Santa Fe de Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 1996.

CARRILLO DE ROJAS, Gladys, *Análisis y administración financiera*, Santa Fe de Bogotá, Universidad de los Andes, 1993.

créditos

Investigación, desarrollo de contenidos

Juan Alberto Almonacid
Luis Orlando Cárdenas
Uriel Zuluaga

validación de material

María Cristina Cortés
Carlos Jaime Buitrago
Reinel Torres

Diseño y diagramación

Sandra Tejada

Coordinación general

Uriel Zuluaga

Para Mayor Información

CENTRO ACCIÓN MICROEMPRESARIAL
Carrera 34 N° 91 – 23
Bogotá, Colombia
PBX.: (571) 218 7837
Fax: (571) 611 5029
accion@cable.net.co

ACCION INTERNATIONAL
120 Beacon Street
Somerville, Massachusetts
02143 USA
Tel: (617) 492-4930 Fax: (617) 876-9509
www.accion.org