

Jorge González Izquierdo y Julián Castañeda

Contabilidad, finanzas y economía
para pequeñas y medianas empresas



Jorge González Izquierdo
Julián Castañeda Aguilar

Contabilidad, finanzas y economía
para pequeñas y medianas empresas



UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

BUP-CENDI

González Izquierdo, Jorge

Contabilidad, finanzas y economía para pequeñas y medianas empresas / Jorge González Izquierdo y Julián Castañeda Aguilar. -- Lima : Universidad del Pacífico, 1992.

/CONTABILIDAD/FINANZAS/ESTADOS
FINANCIEROS/ECONOMÍA/PEQUEÑA
EMPRESA/

657 (CDU)

© Universidad del Pacífico

Avenida Salaverry 2020, Lima 11, Perú

Primera edición, diciembre de 1992.

Miembro de la Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas Superiores (APESU), y de la Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe (EULAC).

La publicación de la Biblioteca Universitaria se realiza gracias al Proyecto de Mejoramiento Gerencial del Sector Privado, financiado por la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica y administrado por la Asociación Perú Texas.

Diseño gráfico: Carlos Tovar Samanez

Cuidado de la edición: María Flórez-Estrada Pimentel

Impreso en el Perú - Printed in Peru

I.S.B.N. 84-89293-

Derechos reservados.

Prohibida la reproducción total o parcial de este libro por cualquier medio sin permiso de la Universidad del Pacífico.

Contenido

PRESENTACIÓN	11
INTRODUCCIÓN	13
I. CONCEPTOS CONTABLES, FINANCIEROS Y ECONÓMICOS	15
1. Principales conceptos y términos	15
2. El Plan Contable General Revisado	20
3. Cuentas del Activo	20
A. Caja y bancos, 20 B. Clientes, 20 C. Cuentas por cobrar a accionistas –o socios– y personal, 21 D. Cuen- tas por cobrar diversas, 21 E. Existencias, 21 F. Valo- res, 22 G. Inmuebles, maquinarias y equipo, 22 H. Intangibles, 23 I. Cargas diferidas, 23 J. Depreciación y amortización acumulada, 23	
4. Cuentas del Pasivo	24

A. Tributos por pagar, 24 B. Remuneraciones y participaciones por pagar, 24 C. Proveedores, 24 D. Dividendos por pagar, 25 E. Cuentas por pagar diversas, 25 F. Beneficios sociales de los trabajadores, 25 G. Provisiones diversas, 26 H. Ganancias diferidas, 26	
5. Cuentas de Patrimonio	26
A. Capital social, 26 B. Accionariado laboral, 26 C. Excedente de revaluación, 26 D. Reservas, 27 E. Resultados acumulados, 27	
6. Cuentas de Resultados	27
A. Cargas de personal, 27 B. Servicios prestados por terceros, 28 C. Tributos, 28 D. Cargas diversas de gestión, 28 E. Cargas excepcionales, 28 F. Cargas financieras, 29 G. Provisiones del ejercicio, 29 H. Costo de ventas, 30 I. Ventas, 30 J. Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos, 30 K. Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidos, 30 L. Ingresos diversos, 31 M. Ingresos excepcionales, 31 N. Ingresos financieros, 31 O. Resultado del ejercicio, 31	
II. LOS ESTADOS FINANCIEROS	35
1. Balance General	36
2. Activo y Pasivo: divisiones	39
A. Activo, 39 B. Activo corriente, 39 C. Activo no corriente, 39 D. Ordenamiento de cuentas o grupos de cuentas, 40 E. Pasivo, 41 F. Pasivo corriente, 41 G. Pasivo no corriente, 41 H. Ordenamiento de cuentas o grupos de cuentas, 41 I. Patrimonio, 42	
3. Estado de Ganancias y Pérdidas	44
A. División, 44 B. Los ingresos, 44 C. Los egresos, 44 D. Los resultados, 46	
4. Estado de Cambios en la Situación Financiera	48

A. División, 49 B. Orígenes de los fondos, 49 C. Aplicaciones de los fondos, 51 D. Elaboración del Estado de Cambios en la Situación Financiera, 52	
5. Estado de Cambios en el Capital de Trabajo	53
A. Ejemplo, 56	
6. Estado de Flujos de Efectivo	63
7. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto	69
III. ANÁLISIS FINANCIERO	75
1. Definición	75
A. Mecánica financiera, 77 B. Razonamiento financiero, 78 C. Toma de decisiones, 78	
2. Principales índices, ratios o razones financieros	79
A. Ratios o índices financieros del Estado de Ganancias y Pérdidas, 79 B. Ratios o índices financieros del Balance General, 89 C. Ratios de liquidez, 89 D. Capital de trabajo, 95 E. Ratios de solvencia, 97 F. Ratios o índices financieros de estados financieros diferentes, 102	
3. Ratios o índices usados en la Bolsa de Valores	111
A. Rendimiento sobre la inversión en acciones, 111	
B. Rendimiento por acción, 112	
IV. FINANCIAMIENTO DE LAS INVERSIONES	126
1. Financiamiento de las inversiones según el tiempo de duración	126
2. Naturaleza del financiamiento	127
3. Costo del financiamiento o costo del dinero	128
4. Cálculo de la tasa efectiva	129
5. La ley del financiamiento	132
6. Fuentes de financiamiento	135
7. Modalidades o formas de financiamiento	135
8. <i>Leasing</i>	137

A. Diferencia con el alquiler, 137 B. <i>Leasing</i> financiero (<i>Financial lease</i>), 137 C. <i>Leasing</i> operativo (<i>Operating lease</i>), 138 D. <i>Leasing</i> retro (<i>Lease back</i>), 138	
9. Líneas de crédito promocionales	139
V. EL FLUJO DE CAJA	143
1. Definición	143
2. Flujo de caja, <i>Cash flow</i> , Presupuesto de caja o Presupuesto de efectivo,	144
A. División, 145 B. Período, 145 C. Proceso de elaboración, 146 D. Ejemplo de elaboración de un Flujo de Caja, 148	
VI. INFLACIÓN Y DEVALUACIÓN	165
1. Conceptos sobre inflación y devaluación	166
2. Causas, efectos y correcciones	167
3. Medición de la inflación	170
4. Tipos de precios	171
5. Canasta familiar	171
6. Estructura de ponderaciones del Índice de Precios al Consumidor	171
7. Impacto de la devaluación y la inflación en las empresas	172
8. Análisis de los efectos de la inflación en las empresas	173
9. Activos y pasivos monetarios. El Resultado por Exposición a la Inflación (REI)	181
A. Activos y pasivos monetarios, 181 B. Resultado por Exposición a la Inflación, 183 C. El ajuste de los estados financieros, 183 D. Procedimiento de ajuste, 184 E. Factor de ajuste, 184	
10. Caso práctico de ajuste de estados financieros	185
11. Consideraciones de carácter legal y tributario	202
BIBLIOGRAFÍA	205

Presentación de la Biblioteca Universitaria

Nuestra institución cree firmemente que las organizaciones tendrán éxito en la medida en que satisfagan necesidades existentes en una sociedad. Así, en un estudio analizamos el comportamiento de alumnos y profesores ante el mercado de textos universitarios, y observamos que la mayoría de profesores recomiendan textos extranjeros debido a la carencia de material bibliográfico peruano referido a nuestra realidad. Además, manifestaron requerir libros que se encuentren metodológicamente bien organizados. Esta necesidad nos motivó a iniciar la elaboración y publicación de veintiséis textos para educar a universitarios peruanos. Las ventajas competitivas de los mismos serán justamente aquellas requeridas por el mercado: estar referidos a nuestra realidad y presentarse de manera que faciliten el aprendizaje.

Las obras versarán sobre temas relacionados a la agroempresa, negocios internacionales, contabilidad y finanzas, mercadotecnia, recursos humanos, análisis económico para la empresa, sistemas para la toma de decisiones, entre otros.

La realización de esta actividad ha sido posible gracias a la participación de un equipo de profesionales y al Proyecto de Mejoramiento Gerencial del Sector Privado que se desarrolla con el apoyo de la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica (AID).

Lima, febrero de 1992

Estuardo Marrou Loayza
Coordinador del Proyecto de Mejoramiento
Gerencial del Sector Privado
Universidad del Pacífico

Introducción

En el país, muchos empresarios y profesionales ajenos a la Contabilidad, las Finanzas y la Economía, se ven en la necesidad de recurrir a información proveniente de esas áreas para tomar decisiones, lo cual les exige tener cierto conocimiento sobre los elementos o variables que intervienen en ella.

En esta obra se ha volcado la experiencia adquirida por los autores como docentes de programas especializados en desarrollo gerencial, con el propósito de proporcionar un texto de consulta y/o aprendizaje a las personas que han elegido el camino empresarial.

Por ello, el libro ha sido diseñado y desarrollado de una manera didáctica, para servir de guía y apoyo a quienes tienen que dirigir y tomar decisiones en función de la información técnica que reciben.

En el capítulo I se introduce al lector en el lenguaje de la Contabilidad, las Finanzas y la Economía, y se explica el Plan de Cuentas que se utiliza actualmente.

En el capítulo II se detalla el contenido de los estados financieros comúnmente usados de acuerdo con los dispositivos legales vigentes en nuestro medio, y se resaltan sus partes más importantes desde el punto de vista empresarial.

Cómo utilizar las principales relaciones financieras y elaborar el análisis en este campo, es el tema que se desarrolla en el capítulo III.

En el IV se explica cómo evaluar las líneas de crédito y obtener el costo del dinero y se exponen los conceptos necesarios para tomar una acertada decisión financiera.

En el V se desarrolla un tema de suma importancia para la conducción financiera de la empresa; se diría que se trata de la herramienta principal y necesaria para el buen manejo de los fondos: el Flujo de caja, *Cash flow* o Presupuesto de efectivo, como se le conoce indistintamente.

Por último, en el capítulo VI se explican los conceptos básicos referidos a la Economía cuyo conocimiento es siempre actual, como la inflación, la devaluación y un ejemplo de ajuste de los estados financieros por inflación.

Jorge González Izquierdo
Julián Castañeda Aguilar

I Conceptos contables, financieros y económicos

1. Principales conceptos y términos. 2. El Plan Contable General Revisado. 3. Cuentas del activo. 4. Cuentas del pasivo. 5. Cuentas de patrimonio. 6. Cuentas de resultados.

1. PRINCIPALES CONCEPTOS Y TÉRMINOS

En primer lugar, es conveniente describir desde el punto de vista empresarial, cada una de las tres disciplinas de las que trata este libro, las cuales, por su interrelación, tienden a confundirse tanto que a veces no es posible delimitar su campo de acción dentro de la pequeña y mediana empresa; esto mismo sucede con la terminología que se utiliza.

CONTABILIDAD: Trata del registro, resumen, análisis e información de las operaciones de una empresa.

ECONOMÍA: Comprende las relaciones micro y macro económicas de una empresa.

FINANZAS: Abarca los aspectos relacionados con la utilización de los fondos de una empresa.

Existen otras disciplinas que también es conveniente conocer porque son necesarias para elaborar la información, como las Matemáticas, la Estadística, etcétera.

A continuación, se incluye un glosario de los principales términos y conceptos comúnmente usados en el ámbito comercial.

A la par: Cotización o precio idéntico al valor nominal de un título o del tipo de cambio de una moneda extranjera.

Abonar, acreditar: Registro en la columna del "haber*" de cualquier cuenta.

Acciones preferenciales: Son las que tienen derecho de prioridad sobre las acciones comunes en caso de distribución de las utilidades y también en caso de efectuarse la liquidación de la empresa.

Activo diferido: Se denomina así a los cargos correspondientes a ejercicios o períodos posteriores y también a los gastos que se pagan por adelantado.

Ad valorem: Se refiere a los impuestos sobre bienes o derechos de importación computados en forma de porcentaje sobre el valor determinado.

Anualidad: Uno o una serie de pagos iguales con intervalos fijos.

Año fiscal: Período de doce meses sucesivos. En nuestro medio el período fiscal coincide con el período contable y con el año calendario, ya que todos se inician el 1 de enero y terminan el 31 de diciembre.

Arbitraje: Transacción comercial de compra-venta realizada en dos mercados en forma simultánea, con la finalidad de obtener utilidades por efecto de la diferencia de precios en dichos mercados.

Balanza comercial: Resultado de las transacciones de importación y exportación de bienes de un país; puede ser positiva o negativa.

Cámara de compensación: Lugar ubicado en el Banco Central de Reserva donde se efectúa el intercambio de cheques, giros y documentos entre los bancos.

Cargar, debitar: Registro en la columna del "debe" de cualquier cuenta.

Carta de crédito: Autorización bancaria para que un exportador gire en su contra por un determinado importe y dentro de

un plazo fijado, en pago de mercaderías que se embarcarán desde algún país extranjero.

Castigo: Término contable; indica que un determinado valor o saldo ha sido transferido a la cuenta de Gastos o de Ganancias y Pérdidas.

CIF: Siglas correspondientes a *Cost, Insurance and Freight*, indican que el precio de un artículo importado incluye los cargos de costo, seguro y fletes hasta su entrega en el puerto de destino.

Confirmación de saldos: Método utilizado en Auditoría para verificar los saldos de las cuentas corrientes.

Corte: Interrupción en la continuidad de las transacciones registradas, con el objeto de obtener información contable para fines gerenciales o técnicos.

Cuenta: Se llama así a todos los registros de las operaciones realizadas por una empresa; también al registro de transacciones de una misma naturaleza.

Cuenta corriente: Registro que refleja el movimiento de efectivo, mercancías u otros bienes, derechos y obligaciones.

Cuentas T.: Nombre derivado del formato de una cuenta del Libro Mayor, que se utiliza para prácticas de contabilidad o para demostrar alguna transacción.

Curva: Gráfica o diagrama de una expresión matemática hecha siguiendo escalas proporcionadas por un sistema de coordenadas.

Cheque certificado: Cheque cuyo pago está garantizado por el banco en el cual se tiene la cuenta corriente.

Cheque de gerencia: Es el cheque girado por el mismo banco.

Deflación: Proceso mediante el cual se convierten los valores monetarios actuales a valores de fechas anteriores mediante el uso de factores de ajuste.

Demanda: Deseo de cualquier persona de adquirir un bien o servicio.

Depreciación: Pérdida o desgaste por uso. Registro contable realizado como un gasto y por un valor estimado en función de la vida útil del bien.

Devaluación: Es la pérdida del valor de la moneda de un país con respecto a la de otro. Usualmente se toma el dólar como moneda de referencia y contra ella se hacen las comparaciones.

Dumping: Práctica de vender bienes o mercadería a precios por debajo de los normales o de los precios usuales o reconocidos.

Extornar: Es la anotación que se realiza para corregir otra anterior mal efectuada. En la práctica, es registrar la misma operación pero a la inversa.

Gasto: Erogación pasada o corriente considerada como costo o pérdida.

Ingreso Mínimo Mensual: Es el total de remuneraciones mínimas que debe percibir una persona en forma mensual; puede estar compuesto por el Ingreso Mínimo Vital y las bonificaciones de ley.

Ingreso Mínimo Vital: Es una cantidad determinada por el gobierno para que sirva de referencia en el cálculo de la Compensación por Tiempo de Servicios de un trabajador.

Maduración: Período de tiempo necesario para que una inversión sea rentable o produzca utilidad.

PEPS (TIFO): Método de valuación de inventario conocido como el de "Primera Entrada, Primera Salida"; implica que el primer artículo en ingresar al *stock* es el primero en salir; por lo tanto, se debe asignar el valor del primer artículo ingresado al que está saliendo, y así sucesivamente.

PERT: Siglas de *Program Evaluation Review Technique*; en español, técnicas de revisión en la evaluación de proyectos.

Plan de Cuentas: Relación o catálogo de cuentas utilizado en la contabilidad de una empresa o institución.

Precio C & F : Cost and Freight, indica que el precio de un artículo vendido incluye el costo del bien, la maniobra y el flete hasta su entrega en puerto extranjero.

Prima: Cantidad excedente entre el valor nominal y el precio de compra de algún título valor o bien en general.

Precio de venta: Precio al que se vende un bien, que incluye el valor de venta y los impuestos a pagar.

Provisión: Acción o registro mediante el cual se detrae de las utilidades una cantidad que refleja una pérdida o posible pérdida.

Punto de equilibrio: Breakeven point. Punto de volumen en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales.

Reserva: Separación de ganancias obtenidas para un fin específico.

UEPS (UFO): Método de valuación de inventario conocido como "Ultima Entrada, Primera Salida", mediante el cual se asume que el último artículo ingresado al *stock* es el primero en salir; por ello se asigna el valor del último artículo al que está saliendo, y así sucesivamente.

Unidad Impositiva Tributaria: Cantidad determinada por el Ministerio de Economía que sirve como base de cálculo para aplicar normas tributarias y diversas contribuciones.

Valor agregado: Cualquiera de los segmentos de precio de una mercancía, bien o servicio objeto de comercio, que pueda ser atribuido a la última o cualquier etapa previa a su origen.

Valor presente o actual: Es el valor, en un día determinado, de cualquier cantidad o beneficio a recibir en un futuro; también se puede definir como el valor neto, en una fecha, de un valor futuro al cual se le ha descontado el interés por el período comprendido entre la fecha inicial o fecha del cálculo y aquella cuando se estima obtener ese valor.

Valor de venta: Precio al que se vende un bien o partida del activo sin considerarlos impuestos.

Vida económica: Período durante el cual un activo fijo tiene la capacidad de producir servicios útiles para su propietario.

Vida útil: Tiempo estimado de duración de un activo o años de servicio de un bien.

2. EL PLAN CONTABLE GENERAL REVISADO

El plan contable de una empresa es un conjunto de cuentas en el cual se registran las operaciones que se realizan diariamente, con la finalidad de uniformizar conceptos y facilitar la elaboración de las Cuentas Nacionales del país.

Las entidades normativas elaboraron uno de uso obligatorio para todas las empresas, al que en un principio denominaron Plan Contable General, para, luego de introducir variaciones, llamarlo Plan Contable General Revisado, que es el nombre con el cual se le conoce actualmente.

Si bien es cierto que está diseñado para ser usado por un técnico en Contabilidad, también lo es que el Gerente de la empresa debe tener conocimiento, por lo menos, del contenido o significado de algunas cuentas o grupos de ellas que se utilizan en su elaboración.

A continuación, se mencionan las más comunes.

3. CUENTAS DEL ACTIVO

A. Caja y bancos

En este rubro se agrupan todas aquellas cuentas que representan medios de cambio inmediato, a excepción de los depósitos en bancos sujetos a restricción. Como ejemplo se tienen: Caja, Fondos fijos, Certificados bancarios, Depósitos a plazo, Cuentas corrientes, etcétera.

B. Clientes

Incluye el grupo de cuentas en las cuales se registran las deudas de terceros con la empresa por la venta de productos o servicios exclusivamente propios de la actividad a la cual se dedica.

Si ha sido creada para comercializar artefactos eléctricos, se registrará en aquéllas las deudas provenientes de terceras personas que han comprado dichos artefactos. En cambio, si algún

cliente tiene una deuda con la empresa porque recibió de ella un préstamo, la deuda será incluida en otro tipo de cuenta, como pueden ser las de Facturas y Letras por cobrar. Este grupo comprende también dos cuentas cuya naturaleza difiere de las otras. Una es la de Anticipos recibidos; como su nombre lo indica, en ella se registran los pagos adelantados por ventas aún no efectuadas. Cuando éstas no se regularizan antes de la elaboración del Balance, se las debe anotar en el Pasivo por tratarse de deudas con el cliente.

La otra cuenta es la de Cobranza dudosa, en la cual se registran las deudas de clientes cuya cobranza resulta incierta.

C. Cuentas por cobrar a accionistas -o socios- y personal

Una parte de las cuentas por cobrar de una empresa se genera por operaciones ajenas al tipo de actividad que realiza. Se trata, por ejemplo, de los adeudos por préstamos y suscripciones de capital pendientes de cancelación por los accionistas, o los préstamos a los directores y personal de la empresa.

Estas cuentas se anotan como Préstamos al personal, a los accionistas, etcétera.

D. Cuentas por cobrar diversas

Incluye todas aquellas por cobrar diferentes a las generadas por la actividad propia del negocio o relativas al personal, socios y directores, tales como reclamos a las empresas de seguros, préstamos otorgados a personas ajenas a la empresa y otros.

Entre las más conocidas están los Préstamos a terceros, Reclamaciones a terceros, Depósitos en garantía y Otras cuentas por cobrar.

E. Existencias

En este rubro se registran todas las cuentas que representan bienes de propiedad de la empresa que serán puestos a la venta

en forma inmediata o mediata, independientemente del estado en que se encuentren, ya sea como materia prima, materia en proceso de transformación, los materiales, los bienes listos para comercializar, etcétera.

Dentro de este grupo están las de Mercaderías, Productos terminados, Subproductos, Desechos y desperdicios, Productos en proceso, Materias primas y auxiliares, Envases y embalajes, Suministros diversos, etcétera.

También se consideran en este grupo aquellos bienes que a pesar de haber sido adquiridos, aún no han llegado a los almacenes de la empresa, como son los importados que se encuentran en la aduana, y reciben el nombre de Existencias por recibir.

F. Valores

Se refiere a las inversiones realizadas con la finalidad de obtener rendimientos financieros o de participar en la conducción, decisión o mantener especial vinculación con otra empresa, o también en cumplimiento de los dispositivos legales.

Constituyen esta cuenta los rubros Acciones, Cédulas hipotecarias, Bonos y Otros títulos representativos de acreencias.

G. Inmuebles, maquinarias y equipo

Todos los bienes denominados fijos por su carácter de inmobilizados, que van a ser utilizados en la empresa y cuya vida útil es mayor de un año, se deben registrar bajo este rubro.

También se consideran dentro de esta denominación todas las inversiones adicionales realizadas en bienes del activo para efectos de un mejor acondicionamiento, mayor vida útil o un mejor servicio.

Tributariamente, no es necesario considerar como activos fijos aquellos bienes o inversiones cuya duración sea mayor de un año, si su valor es menor a la cuarta parte de la Unidad

Impositiva Tributaria (Art. 100 del DS. 529-85-EF. Reglamento del Impuesto a la Renta).

Integran este grupo de cuentas los rubros Terrenos, Edificios y otras construcciones; Maquinaria, equipo y otras unidades de explotación; Trabajos en curso, etcétera.

H. Intangibles

A los bienes de este rubro se les llama también nominales, abstractos o inmateriales, puesto que no son tangibles y el motivo de su inversión es obtener beneficios futuros.

Incluye Concesiones y derechos, Patentes y marcas, Gastos de investigación, Gastos de estudios y proyectos, etcétera.

I. Cargas diferidas

Son las que representan todos los gastos pagados con anticipación a su vencimiento, ya sea para obtener un bien consumible o para recibir un servicio cuya duración abarca períodos posteriores al presentado en el Balance. Son parte de este grupo las cuentas Intereses por devengar, Seguros pagados por adelantado, Alquileres pagados por adelantado, Otras cargas diferidas, etcétera.

J. Depreciación y amortización acumulada

Existe el principio contable que asume la continuidad de las operaciones de una empresa salvo acuerdo en contrario, debido a lo cual es necesario reponer los activos fijos que se utilizan en el desenvolvimiento de sus operaciones.

Para reponer los activos, se detrae de las utilidades un importe equivalente a una proporción de su valor, para que, cuando termine su vida útil, teóricamente se puedan utilizar las cantidades detraídas año a año para adquirir un nuevo bien. Se

supone que, cuando un bien se acabe, se reemplazará por otro cuyo valor será igual al total de las reservas acumuladas bajo el rubro Depreciación acumulada.

Sin embargo, a pesar de los ajustes que se realizan en esta cuenta por la revaluación obligatoria de los activos, cuando se necesita reemplazar el bien con las reservas acumuladas, éstas resultan insuficientes debido al proceso inflacionario, que eleva desproporcionadamente los precios; también se encuentra que es obsoleto y antitécnico reemplazarlo por uno igual, lo que obliga a realizar una mayor inversión.

4. CUENTAS DEL PASIVO

A. Tributos por pagar

Abarca los gravámenes o impuestos a pagar según los dispositivos legales vigentes. Entre los principales están los impuestos a las ventas, contribuciones al Seguro Social y el SENATI, el Impuesto al patrimonio empresarial, Impuesto a la renta, etcétera.

B. Remuneraciones y participaciones por pagar

Se incluyen las obligaciones pendientes de la empresa con sus empleados y con los miembros del Directorio. Se encuentran aquí las cuentas denominadas Remuneraciones por pagar, Vacaciones por pagar, Participaciones por pagar y Remuneraciones y participaciones al Directorio.

C. Proveedores

Agrupar todas las cuentas que representan obligaciones contraídas por la empresa para adquirir bienes y servicios y, en general, todos los gastos en que se ha incurrido por causa de las operaciones normales del negocio. Incluye Facturas y letras (o efectos) por pagar.

D. Dividendos por pagar

Cuando la empresa está obligada a pagar dividendos en efectivo a sus accionistas, se registran los montos en este rubro.

E. Cuentas por pagar diversas

Aquí se agrupan todas las acreencias de terceros con la empresa por operaciones realizadas por ésta que no se derivan de la actividad a la cual se dedica; entre ellas, Préstamos de terceros, Reclamaciones de terceros, Préstamos de accionistas, etcétera.

F. Beneficios sociales de los trabajadores

En este rubro se anotan las obligaciones acumuladas que tiene la empresa con sus trabajadores, en virtud de dispositivos legales.

Cuando el trabajador se retira, tiene derecho de percibir una compensación por todo el tiempo que ha laborado en la empresa, obligación que debe registrarse en la cuenta denominada Compensación por tiempo de servicios.

Recientemente, se han dictado dispositivos legales que han variado el sistema de cálculo y otras características de la Compensación por tiempo de servicios.

Según el sistema establecido, la cuenta se minimizará al cabo de 10 años, porque es el plazo máximo para cancelarla totalmente a los trabajadores; únicamente debe quedar lo que corresponda al último semestre.

Los trabajadores, como antes, no pueden disponer del dinero acumulado hasta que se retiren de la empresa, pero pueden determinar el destino de los fondos: en calidad de préstamo en la empresa o como ahorro en alguna entidad del sistema financiero.

Desde 1991 se deben cancelar semestralmente los nuevos importes calculados por la Compensación por tiempo de servicios.

G. Provisiones diversas

Consolida aquellas cuentas creadas para prevenir cualquier acontecimiento que pudiera comprometer la situación financiera de la empresa; por ejemplo, Provisión para pérdidas en litigios, Provisión para pérdidas en ventas a futuro, etcétera.

H. Ganancias diferidas

Cuando una empresa asume el compromiso de entregar servicios o bienes a futuro y recibe en forma adelantada el importe respectivo, la obligación o compromiso debe anotarse en este grupo de cuentas, que se subdivide en Ventas diferidas, Intereses diferidos, Otras ganancias diferidas, etcétera.

5. CUENTAS DE PATRIMONIO

A. Capital social

Representa el total de lo invertido o aportado por los socios o accionistas, sea en dinero efectivo o el equivalente en especies.

B. Accionariado laboral

Incluye la inversión o el aporte realizado en favor de los trabajadores, mediante la detracción o disminución de las utilidades y/o en cumplimiento de los dispositivos legales; por ejemplo, las cuentas Acciones laborales, Remanente para acciones laborales, Certificados provisionales de participación patrimonial, etcétera.

C. Excedente de revaluación

Se refiere al aumento neto en el valor de los activos fijos construcciones, maquinaria y equipo, muebles y enseres, y otros

bienes. Se le llama monto neto porque, según los procedimientos establecidos, primero se suman los valores de los activos, luego, en el mismo porcentaje, se suman las depreciaciones acumuladas y se comparan ambos resultados; la diferencia o nuevo valor del activo se resta del antiguo valor en libros y se obtiene el aumento neto de los activos fijos.

D. Reservas

De las utilidades obtenidas en un ejercicio contable, se separan algunas cantidades, sea para cubrir pérdidas o con fines específicos; éstas conforman el rubro de reservas.

La separación o detracción de las utilidades se puede realizar en virtud de dispositivos legales, del estatuto de la empresa, de acuerdos de accionistas o por convenio con terceros, y reciben las siguientes denominaciones según sea el caso: Reserva legal, Reservas estatutarias, Reservas facultativas y Reservas contractuales.

E. Resultados acumulados

En este rubro se incluyen dos tipos de cuentas; el primero se refiere a utilidades de libre disposición; es decir, cuando de la utilidad obtenida se han restado las participaciones y los impuestos. Y el segundo, cuando el resultado ha sido negativo y hay pérdidas; de allí se derivan los nombres Utilidades no distribuidas y Pérdidas acumuladas.

6. CUENTAS DE RESULTADOS

A. Cargas de personal

Representan el total de los gastos efectuados en el personal fijo o eventual de una empresa, como son los de remuneraciones, vacaciones, contribuciones establecidas por dispositivos legales, beneficios derivados de pactos colectivos, etcétera. Por exten-

sión se consideran también las dietas correspondientes a los miembros del Directorio. Constituyen este grupo las cuentas Sueldos, Salarios, Comisiones, Vacaciones, Seguridad y previsión social, Remuneraciones al Directorio, etcétera.

B. Servicios prestados por terceros

Se registran todos los gastos realizados por servicios prestados a la empresa por terceras personas, sean naturales o jurídicas. Entre otras, se encuentran Transporte y almacenamiento, Correos y telecomunicaciones, Honorarios, Comisiones y corretajes, Mantenimiento y reparación, Alquileres, Electricidad y agua, Publicidad, Publicaciones, Relaciones públicas, Servicios de personal, etcétera.

C. Tributos

Todos los gastos del ejercicio por concepto de derechos, impuestos, cánones y arbitrios deben anotarse en este rubro, salvo el Impuesto a la renta, las contribuciones sociales y los tributos que corresponden a los años anteriores. Así se tienen las cuentas Impuesto a las ventas, Impuesto al patrimonio empresarial, Tributos a gobiernos locales y otras.

D. Cargas diversas de gestión

Anteriormente se consideraron los gastos de personal y por concepto de servicios, mas no los financieros y otros de diferente índole. Estos son los que se registran en este rubro; por ejemplo, Seguros, Regalías, Suscripciones y cotizaciones, Donaciones, Otras cargas diversas de gestión, etcétera.

E. Cargas excepcionales

La naturaleza de las cuentas que aquí se incluyen es inusual, infrecuente y su monto significativo; derivan de sucesos u ope-

raciones de un alto grado de anormalidad; de ejercicios anteriores no registrados en su oportunidad; o de hechos estrictamente extraordinarios; también deben considerarse los gastos o costos relacionados con los ingresos extraordinarios.

Entre las cuentas representativas de este rubro están: Costo neto de enajenación de valores, Impuestos atrasados y/o adicionales, Cargas diversas de ejercicios anteriores, Sanciones administrativas fiscales, Gastos extraordinarios, etcétera.

F. Cargas financieras

Se refiere a los gastos por facilidades financieras y a sus transacciones, como lo expresan las cuentas Intereses y gastos de préstamos, Intereses y gastos de sobregiro, Intereses y gastos de documentos descontados, Descuentos concedidos por pronto pago, Pérdidas por diferencia de cambio, y otras.

G. Provisiones del ejercicio

Conforme transcurre el tiempo o el ejercicio contable, se producen ciertos hechos que van a incidir en una disminución evidente del valor de los bienes que tiene una compañía, tales como desgaste por el uso, deterioro, amortización de las inversiones intangibles, posibles contingencias, desuso o deterioro de las existencias.

Este rubro de cuentas las incluye, así como al incremento de la Compensación por tiempo de servicios y las pérdidas por cuentas de cobranza dudosa.

Son parte de este grupo las denominadas Depreciación de inmuebles, maquinaria y equipo, Amortización de intangibles, Cuentas de cobranza dudosa, Desvalorización de existencias, Compensación por tiempo de servicios, etcétera.

H. Costo de ventas

Consolida el costo de los bienes o servicios vendidos y se encuentra ubicada en el Estado de Ganancias y Pérdidas; se resta a las Ventas netas para obtener la Utilidad bruta del ejercicio. Están incluidas en este rubro las siguientes cuentas: Mercaderías, Productos terminados y subproductos, Desechos y desperdicios.

I. Ventas

En las cuentas de resultados, este rubro es el que representa por excelencia el ingreso total de fondos provenientes de comercializar bienes o de prestar servicios; solamente debe considerarse que los ingresos son los inherentes al giro del negocio.

Entre las principales están las denominadas Mercaderías, Subproductos, Desechos y desperdicios, Prestación de servicios, etcétera.

J. Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos

Como su nombre lo indica, incluye los descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos de los proveedores y que se conocen después de efectuada la compra.

No se registran aquí los descuentos, rebajas y bonificaciones que consten en las facturas y que determinen el precio de compra.

Los descuentos por pronto pago son ingresos financieros.

K. Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidos

Consolida los descuentos, rebajas y bonificaciones que concede la empresa a sus clientes sobre el valor de las ventas que provienen del giro del negocio y que no se encuentran incluidos en el

precio de venta, pues su finalidad es promover y obtener una mayor demanda.

No se consideran los descuentos por pronto pago.

L. Ingresos diversos

En algunas empresas y en determinadas oportunidades, se obtienen ingresos provenientes de actividades diferentes al giro del negocio; dichos ingresos deben ser registrados en este rubro, a fin de diferenciarlos de los provenientes de actividades para las cuales se formó la empresa.

Se trata de las cuentas Explotación de servicios en beneficio del personal, Regalías, Alquiler de terrenos, Recuperación de impuestos, Subsidios recibidos, etcétera.

M. Ingresos excepcionales

Aquí se agrupan los ingresos que tienen un carácter excepcional o propiamente extraordinario, como lo indican las cuentas: Enajenación de valores, Enajenación de inmuebles, maquinarias y equipo, Recuperación de castigos de cuentas incobrables, Recuperaciones diversas de ejercicios anteriores, entre otras.

N. Ingresos financieros

Se registran bajo este nombre todos los ingresos provenientes de la inversión de valores, préstamos o colocaciones de dinero y descuentos de caja obtenidos, como Intereses por préstamos otorgados, Intereses sobre cuentas mercantiles por cobrar, Intereses sobre depósitos, Descuentos obtenidos por pronto pago, Dividendos percibidos, etcétera.

O. Resultado del ejercicio

Por su naturaleza, esta cuenta pertenece a las del Balance, ya que forma parte de la estructura financiera del patrimonio neto de

la empresa y muestra el resultado neto total correspondiente a un período determinado.

■ *Resumen*

PLAN CONTABLE GENERAL REVISADO

Principales cuentas

Cuentas del activo

- Caja-bancos.
- Clientes.
- Cuentas por cobrar a accionistas y personal.
- Cuentas por cobrar diversas.
- Existencias.
- Valores
- Inmuebles, maquinarias y equipo.
- Intangibles.
- Cargas diferidas.
- Depreciación y amortización acumuladas.

Cuentas del pasivo

- Tributos por pagar.
- Remuneraciones y participaciones por pagar.
- Proveedores.
- Dividendos por pagar.
- Cuentas por pagar diversas.
- Beneficios sociales de los trabajadores.
- Provisiones diversas.
- Ganancias diferidas.

Cuentas de patrimonio

- Capital social.
- Excedente de revaluación.

- Reservas.
- Resultados acumulados.

Cuentas de resultados

- Cargas de personal.
- Servicios prestados por terceros.
- Tributos.
- Cargas diversas de gestión.
- Cargas excepcionales.
- Cargas financieras.
- Provisiones del ejercicio.
- Costo de ventas.
- Ventas.
- Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos.
- Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidos.
- Ingresos diversos.
- Ingresos excepcionales.
- Ingresos financieros.
- Resultado del ejercicio.

● **Ejercicios**

- A. Asigne una cuenta contable a cada uno de los siguientes conceptos:
1. El acuerdo de accionistas tomado para distribuir dividendos.
 2. Los intereses ganados por mantener ahorros en el banco.
 3. El dinero existente en caja, proveniente de las ventas.
 4. El préstamo otorgado a uno de los trabajadores.
 5. Las ventas al crédito del día.
 6. El préstamo efectuado por un accionista.
 7. La compra de acciones de otra empresa.
 8. La suscripción y pago de nuevas acciones de la misma empresa.

9. El pago de honorarios al Contador.
10. Los intereses pagados al banco por préstamos recibidos.

B. Conteste las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la diferencia entre valor de venta y precio de venta?
2. ¿Cuál es el monto de la Unidad Impositiva Tributaria de la fecha?
3. ¿Cuál es el Ingreso Mínimo Mensual a la fecha?
4. ¿Cuál ha sido el importe resultante de la Balanza Comercial del Perú en el año anterior?
5. ¿Cuál es la diferencia entre las acciones comunes y las acciones preferenciales?

II. Los estados financieros

1. Balance general. 2. Activo y pasivo: divisiones. 3. Estado de Ganancias y Pérdidas. 4. Estado de Cambios en la Situación Financiera. 5. Estado de Cambios en el Capital de Trabajo. 6. Estado de Flujos de Efectivo. 7. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

En el Perú, los estados financieros reconocidos oficialmente y exigidos por las instituciones del gobierno, son los siguientes:

1. Balance General.
2. Estado de Ganancias y Pérdidas.
3. Estado de Cambios en la Situación Financiera.
4. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

Las notas a los estados financieros constituyen parte de éstos, como elementos explicativos.

El Estado de Ganancias y Pérdidas es conocido también, en otros países, como Pérdidas y Ganancias, y el Estado de Cambios en la Situación Financiera es comúnmente llamado Estado de Origen y Aplicación de Recursos o Estado de Origen y Aplicación de Fondos.,

1. BALANCE GENERAL

Es el estado financiero que, a una fecha determinada, presenta las obligaciones -Pasivo y Patrimonio- y los bienes y derechos -Activo- que posee una empresa.

Otra forma de conceptuarlo es como el estado financiero que, a una fecha determinada, muestra cuáles son las fuentes de fondos -Pasivo y Patrimonio- y en qué bienes y derechos se los ha utilizado -Activo-.

Analizar esta definición permitirá interpretar correctamente el Balance General.

En primer lugar, está lo referido a su naturaleza; es un estado financiero, por tanto, busca reflejar la situación en la cual se encuentra una compañía "en una fecha determinada".

Es necesario explicar un poco más este punto porque de su comprensión depende el tomar decisiones acertadas.

Como se sabe, la empresa es una persona jurídica cuyo propósito es operar en forma indefinida; por ello, se puede afirmar que es una persona jurídica en permanente movimiento.

También es posible asemejar el Balance a una fotografía que revela la situación o posición de la empresa en determinado momento.

Reuniendo estos dos conceptos, puede decirse que el Balance es la foto de una persona jurídica en movimiento.

Cuando se toman varias a una persona natural que está en continuo movimiento, cada una la mostrará en una posición diferente a las anteriores. Lo mismo sucede con la empresa. El Balance General a una fecha cualquiera, presenta una determinada situación; pocos días después mostrará otra que puede ser diferente de la primera o también ser muy similar, pero es muy poco probable que sea exactamente igual.

De lo expuesto se desprenden varias conclusiones importantes:

Primero, que el Balance General y todos los estados financieros deben tener la misma importancia para una empresa, independientemente de la fecha en que se realicen.

Existe la tendencia a dar mayor importancia a los que se efectúan al 31 de diciembre de cada año, debido a la obligación de presentarlos ante las autoridades tributarias y entidades crediticias. Además, por ser la fecha de cierre de todo ejercicio contable en el país, ya que legalmente no se permite cerrar o terminar el ejercicio en fecha diferente.

Pero se puede apreciar con mayor claridad el carácter puramente referencia! de esta fecha en el análisis financiero, ya que, para muchas empresas, el 31 de diciembre no es cuando se presentan los mejores resultados de la gestión y, a la inversa, otras empresas pueden estar en situaciones difíciles durante todo el año y solamente en diciembre tener óptimos resultados.

Segundo, es muy conveniente contar con estados financieros en forma periódica o rutinaria, de ser posible mensualmente, ya que ello permite estar al tanto de la marcha de la empresa y hacer las correcciones o ajustes necesarios.

Tercero, es sumamente importante que la información sea oportuna; es decir, que los estados financieros sean realizados y presentados a la brevedad posible, evitando que transcurra mucho tiempo entre la fecha de realización y la de presentación, pues de lo contrario las decisiones que se tomen serán extemporáneas.

Si el diagnóstico y la toma de decisiones no son inmediatos, sería como dar medicina a un enfermo que ya no lo necesita porque se curó o se agravó; en todo caso, determinar ésto requeriría de un nuevo diagnóstico y medicina.

Siguiendo con el análisis de lo que es el Balance General, se tiene que sólo existe obligatoriedad de presentar en él aquello que representa un bien y un derecho para la empresa.

Esta afirmación tiene dos aspectos a tener en cuenta; el primero, no debe considerarse como bienes o derechos los que por sus características, su situación legal o por haber quedado obsoletos, ya no representan un derecho o no se les considera como un bien.

Ejemplos son las facturas o documentos por cobrar a personas no ubicables, o que siéndolo, son insolventes; también es el caso de las acreencias que se encuentran en juicios de cobranza, pero que tampoco van a ser recuperadas. Otros ejemplos son aquellos bienes que, a pesar de tener un determinado valor en los libros, comercialmente lo han perdido o por causas imprevisibles han sido deteriorados parcial o totalmente.

El no observar estas indicaciones dará lugar a estados financieros que no reflejan los verdaderos derechos y bienes de una empresa y la gerencia se estará exponiendo al riesgo de tomar decisiones en función de informaciones incorrectas.

El segundo aspecto es que tampoco todos los bienes deben ser necesariamente presentados en el Balance General; por ejemplo, en las oficinas de la empresa se encuentran bienes que son usados o que van a serlo, como los útiles de escritorio, cuyo valor no es significativo. A pesar que no necesariamente serán utilizados de inmediato, no se los incluye en el Balance porque su valor no representa una suma de importancia. Además, es conocido que en breve período de tiempo serán consumidos.

Bajo este criterio, tampoco es conveniente considerar los bienes de la empresa que están en uso y que en el corto plazo van a terminarse, como las cintas de las máquinas de escribir, los lapiceros, etcétera.

Lo mismo ocurre si se compran pernos, clavos o tuercas cuyo valor individual es pequeño y su fin es dar mantenimiento al área de producción u otras.

Esto no significa que la empresa no deba llevar un control sobre este tipo de bienes, lo que puede hacerse con el *kardex* principal o uno adicional.

La legislación tributaria del país establece que puede considerarse como gasto cualquier inversión en bienes cuya duración sea menor a un año, y cuando su valor no exceda de un cuarto de la Unidad Impositiva Tributaria.

2. ACTIVO Y PASIVO: DIVISIONES

A. Activo

Las cuentas o partidas del Activo se clasifican y agrupan según su liquidez y el plazo en que pueden convertirse en dinero en efectivo.

Según el plazo, el Activo se divide en corriente y no corriente.

B. Activo corriente

Aquí se registran todas las cuentas que representan los bienes y derechos que se convertirán en efectivo en el transcurso de un año contado a partir de la fecha del Balance General, además de aquellas que por su naturaleza representan disponibilidad de efectivo, tales como Caja y bancos.

A veces se confunde el punto de partida para contar el plazo de un año para clasificar las cuentas corrientes entre la fecha de balance y la de inicio del ejercicio.

Si la del balance corresponde a la del inicio del ejercicio, lógicamente el plazo de un año vencerá el 31 de diciembre.

C. Activo no corriente

Este rubro agrupa todas las cuentas que representan bienes y derechos cuya posibilidad de convertirse en efectivo es en un plazo mayor a un año, contado desde la fecha del Balance General.

Se trata, por ejemplo, de las que se refieren a los inmuebles, las maquinarias y diferentes equipos, así como los muebles y enseres y, por su naturaleza, es de suponer que no serán destinados a la venta, sino para facilitar las operaciones de la empresa.

Es preciso recalcar que si el Contador o encargado de la contabilidad no cuenta con la información pertinente, no podrá diferenciar si un bien es para uso normal o si lo es para ser convertido en efectivo, en corto tiempo, mediante su venta.

Por ejemplo, si una oficina de la empresa compra escritorios, se asume que serán utilizados por el personal para realizar sus actividades, y si no se comunica lo contrario, serán considerados como activos no corrientes, a pesar que la gerencia pudo haberlos comprado en forma ocasional y para su venta.

Igual sucede con los valores; algunas veces se los adquiere con carácter especulativo, otras con la finalidad de participar en las decisiones de una compañía o para lograr alguna interrelación beneficiosa, y si esto no es de conocimiento del Contador, los estados financieros podrían no estar correctamente expresados.

D.Ordenamiento de cuentas o grupos de cuentas

Las cuentas del Activo se ordenan en función de su convertibilidad en efectivo, pero en forma descendente.

Primero deben considerarse las que representan dinero en efectivo, como Caja, que registra aquél con que cuenta la empresa; Bancos, cuando se refiere a las cuentas corrientes con saldos a favor de la empresa, etcétera. Luego se deben considerar las que representan bienes o derechos convertibles en efectivo en forma inmediata, tales como facturas o documentos por cobrar, los cuales estarán agrupados en la cuenta Clientes. Y así, sucesivamente deben presentarse los bienes y derechos, teniendo cuidado de depurar todos los que, por cualquier circunstancia, han dejado de representar para la empresa una posibilidad de convertirse en efectivo.

Este criterio de presentación de cuentas se utiliza tanto en el Activo corriente como en el no corriente. En éste se anotan primero las Inversiones en valores y luego los Activos fijos, porque se supone que es más fácil realizar las acciones y títulos-valores que los inmuebles o maquinarias.

En muchas oportunidades puede subsistir la duda sobre la posibilidad de convertir en efectivo algunos bienes y derechos,

lo que obligará al Contador a obtener la información adecuada para una correcta clasificación.

Para facilitar la comprensión de los estados financieros por los usuarios, existen dispositivos y normas que uniformizan su presentación.

E. Pasivo

Como las del Activo, las cuentas o partidas del Pasivo se clasifican y agrupan teniendo en consideración su obligatoriedad y el plazo o tiempo en que se las debe pagar o cancelar.

Según el plazo, el Pasivo se divide en corriente y no corriente.

F. Pasivo corriente

En esta parte del Balance se registran las cuentas que significan deudas para la empresa, las cuales obligatoriamente deben ser canceladas en el plazo de un año contado a partir de la fecha del Balance.

G. Pasivo no corriente

Se encuentran agrupadas bajo este concepto todas las cuentas cuya obligación de cancelación se estima en un plazo mayor de un año; como fecha de inicio para el cómputo se toma la del Balance.

H. Ordenamiento de cuentas o grupos de cuentas

El ordenamiento de las cuentas del Pasivo, tanto corriente como no corriente, depende de la obligatoriedad de su cancelación.

Deben estar consideradas en los primeros lugares del Pasivo corriente y no corriente aquellas por las que existe la obligación de cancelarlas de manera prioritaria sobre las otras, y así sucesivamente, en orden decreciente.

Igual que en lo concerniente al Activo, las cuentas del Pasivo se encuentran uniformizadas en su presentación. En ambos casos, no significa que no pueda existir variación en la presentación, pero siempre y cuando se respete el principio de clasificación.

I. Patrimonio

Este grupo de cuentas debe ser presentado en forma decreciente en función del grado de restricción que pese sobre la posibilidad de cancelarlas o saldarlas. Se encontrará en primer lugar la cuenta que por su naturaleza esté completamente prohibido saldarla, como es el caso del Capital social, ya que representa el sustento inicial de la empresa y la existencia de los socios o accionistas, y no puede dejar de ser presentada porque ello significaría la desaparición de la sociedad.

A continuación se deben registrar aquellas que tienen igual o menor restricción, como son las de Industrias, Accionariado laboral, conocida como Participación patrimonial de los trabajadores, el Excedente de revaluación, las Reservas y, al final, las Utilidades de libre disposición, que pueden ser distribuidas en cualquier momento, pues no existe ninguna restricción para su cancelación.

A manera de resumen, se presenta el siguiente esquema:

1. Definición

COMPañÍA J.J. S.A.
BALANCE GENERAL
31 DE DICIEMBRE DE 19XX

Activo

- Bienes y derechos
- En qué se utilizaron o dónde se invirtieron los fondos obtenidos

Pasivo

- Obligaciones con terceros
- Procedencia de los fondos obtenidos

2. División

COMPañÍA J.J. S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX.

Activo	Pasivo
<ul style="list-style-type: none">- Corriente- No corriente	<ul style="list-style-type: none">- Corriente- No corriente- Patrimonio
Un año	

Corto plazo
Corriente

Largo plazo
No corriente

3. Ordenamiento

COMPañÍA J.J. S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX

Activo	Pasivo
<ul style="list-style-type: none">- En función de su convertibilidad a efectivo o de su liquidez decreciente	<ul style="list-style-type: none">- En función de su obligatoriedad de pago, en forma decreciente
	Patrimonio
	<ul style="list-style-type: none">- En función de la restricción de las cuentas, en forma decreciente

3. ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Es el estado financiero que, a una fecha determinada, presenta el resultado económico de una empresa, por el período comprendido entre la fecha de inicio del ejercicio contable y la indicada en el estado.

A. División

En este estado financiero se ubican tres grandes grupos de partidas o conceptos: los Ingresos, los Egresos, y los Resultados.

A su vez, se pueden subclasificar estos grupos de acuerdo a su procedencia, en el caso de los ingresos; a su destino, en el caso de los egresos; y al concepto o tipo de resultado.

B. Los ingresos

Se subclasifican según su procedencia, tomando en cuenta si provienen de alguna transacción propia del negocio para el cual fue creada la empresa, o si de alguna actividad conexas, eventual o circunstancial.

Por ejemplo, si se crea una empresa para comercializar artefactos eléctricos, todas las transacciones por ese motivo deben ser clasificadas como ingresos provenientes de la actividad propia del negocio, tal como la venta de televisores.

Pero puede darse el caso que se haya alquilado una tienda con bastante espacio y se decide subalquilar parte de él durante la época de verano para instalar una máquina de helados. Estos ingresos provenientes de otras actividades son los que se registran como Otros ingresos.

C. Los egresos

Se clasifican según su destino; a manera de ejemplo, se expone cómo hacerlo con los de una empresa dedicada a la actividad industrial, por ser la más compleja.

En este tipo de negocio se distinguen tres clases principales de egresos:

- Los destinados a la actividad productiva,
- Los invertidos en la actividad operativa de la empresa, y
- Aquellos utilizados en actividades diferentes a las que originaron la creación de la empresa.

Siempre en el caso de una empresa industrial, estos egresos reciben distintas denominaciones según su destino:

- Los dedicados a la actividad productiva, son llamados Costos de producción,
- Los de operaciones, Gastos de operación, y
- Los que no se utilizan para la actividad propia de la empresa, Otros gastos ú Otros egresos.

A su vez, los Costos de producción o los egresos por este concepto, pueden subdividirse según su destino en:

- Costos o egresos por mano de obra,
- Costos o egresos por materia prima, y
- Costos o egresos indirectos de fabricación.

Los Gastos operativos, a su vez, se subdividen según su destino en Gastos de ventas y Gastos de administración.

En el rubro Otros egresos se encuentran también algunas subdivisiones de conformidad con el destino de los egresos, como son Gastos financieros, por Diferencia de cambio, Pérdidas extraordinarias (cuando son relevantes o de montos importantes y como consecuencia de sucesos muy esporádicos), o simplemente como Otros.

D. Los resultados

En el Estado de Ganancias y Pérdidas se anotan los resultados parciales del ejercicio, bajo las denominaciones siguientes:

a. Utilidad bruta

Es el primer rubro que se encuentra en el Estado de Ganancias y Pérdidas, y detalla el resultado obtenido como producto de haber vendido los bienes o servicios, para lo cual compara el total de los ingresos con los egresos efectuados por concepto de costos o precios de los artículos, bienes o servicios comercializados.

b. Resultado de operaciones

Este es uno de los rubros más importantes de los estados financieros en general, ya que indica cuál es el resultado obtenido como consecuencia de la actividad emprendida.

Si se ha creado una empresa comercializadora de artefactos eléctricos, indicará el resultado obtenido por vender los artefactos eléctricos.

Si el resultado es positivo, se habrá obtenido una utilidad, y si es negativo, habrá pérdidas.

c. Resultado antes de impuestos y participaciones

Es el resultado, no solamente de la actividad principal del negocio o empresa, sino también de todos los ingresos y gastos efectuados por diferentes conceptos durante el período establecido en el Estado de Ganancias y Pérdidas.

Sobre la base de este resultado, si es positivo, se deben calcular las participaciones, y una vez deducidas, se hará lo mismo con el Impuesto a la renta.

d. Resultado del ejercicio

Posteriormente al cálculo y deducción de las participaciones y el Impuesto a la renta, queda como resultado una cantidad final de libre disposición del propietario o propietarios de la empresa.

Resumiendo:

1. Concepto

COMPAÑÍA, J.J. S.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX.

Presenta los resultados del período,
entre el inicio del ejercicio y la
fecha del estado.

2. División

- Ingresos

Según su procedencia:

- Propios de la actividad que se realiza
- De otras actividades

- Egresos

Por su destino:

- Costo de ventas
- Gastos de operación
- Otros gastos

3. Presentación

COMPAÑÍA. J.J. S.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX.

	Ventas brutas
Menos	<u>Descuentos y devoluciones</u>
	Ventas netas
Menos	<u>Costo de ventas</u>
	Utilidad bruta
Menos	<u>Gastos de operación</u>
	Resultado de operación
Más	Otros ingresos
Menos	<u>Otros egresos</u>
	Resultado antes de impuestos y participaciones
Menos	<u>Participaciones</u>
	Resultado antes de impuestos
Menos	<u>Impuestos</u>
	<u>Resultado del Ejercicio</u>

4. ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

También es conocido con los siguientes nombres:

- Estado de Origen y Aplicación de Fondos.
- Flujo de Fondos.

- Estado de Fuente y Aplicación de Fondos.
- Estado de Explicación de la Variación del Capital de Trabajo.
- Análisis de Cambios en el Capital de Trabajo.

Sirve para determinar la cantidad de fondos obtenida en el transcurso de un ejercicio económico y su procedencia, así como para establecer en qué se aplicaron dichos fondos.

A. División

El Estado de Cambios en la Situación Financiera se divide en dos partes: orígenes y aplicaciones.

La primera congrega los fondos que han ingresado; y la segunda reúne todos los conceptos en los cuales se utilizaron. Por fondos se entiende únicamente al dinero en efectivo o sus similares.

B. Orígenes de los fondos

Los fondos pueden originarse como producto de:

- Las utilidades,
- El financiamiento proveniente de terceros (préstamos, sobregiros bancarios, pagarés, etcétera).
- La venta de activos, y
- Nuevos aportes de capital social.

Es necesario definir correctamente lo que se entiende por fondos provenientes de las utilidades, pues lo que realmente expresa es el resultado final de una serie de operaciones de carácter contable cuyo comienzo es la realización de una venta, a la cual se le restan los costos de venta y los gastos de operación, para luego determinar la utilidad final.

Así se tiene:

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Ventas

Menos

Costo de ventas

Gastos de operación

Participaciones e impuestos

Utilidad neta.

Como se explicó, se analiza el movimiento de los fondos, entendiendo por éstos al dinero en efectivo o un bien similar -cheques, por ejemplo- y se separa la contabilidad de provisiones y reservas.

Por lo tanto, como se observa en los Costos de ventas y en los Gastos de operación, están incluidas las Reservas para depreciación de máquinas utilizadas tanto en el proceso productivo como en el operativo; también existe Provisiones para la Compensación por tiempo de servicios de los trabajadores de la empresa, y por último, pueden existir otro tipo de provisiones, para deudas incobrables, por ejemplo.

A fin de cumplir con el objetivo de analizar únicamente los fondos, habrá que revertir los registros efectuados por Provisiones y reservas de depreciaciones, para lo cual basta sumarlos a la Utilidad final.

Así, se tendrá:

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Ventas

Menos

Costo de ventas

Gastos de operación

Participaciones e impuestos

Utilidad

Más

Provisiones

Depreciaciones

Fondos netos obtenidos.

C. Aplicaciones de los fondos

La forma más fácil de interpretar las aplicaciones de los fondos es como un proceso inverso al de clasificar sus orígenes; por lo tanto, se pueden aplicar en:

- Cubrir pérdidas.
- Pagar deudas contraídas con terceros (pago de financiamiento de terceros).
- Adquirir nuevos activos (muebles, edificios).
- Pagar dividendos o devoluciones de capital.

Igual que para determinar los orígenes, la cobertura de la pérdida se refiere al resultado negativo final, ya que, en realidad, los fondos habrán servido para cubrir diferencias entre los ingresos y los egresos, en algún momento del proceso.

Lo expresado se puede sintetizar en lo siguiente:

Orígenes

- Utilidad (aumento de Pasivo).
- Financiamiento de terceros (aumento de Pasivo).
- Venta de activos (disminución de Activo).
- Nuevos aportes de capital (aumento de Patrimonio).

Aplicaciones

- Cobertura de pérdidas (disminución de Patrimonio).
- Pago de deudas a terceros (disminución de Pasivo).
- Adquisición de activos (aumento de Activo).
- Pago de dividendos o devolución de capital (disminución de Patrimonio).

D. Elaboración del Estado de Cambios en la Situación Financiera

Depende del concepto de fondos que elija la empresa o el técnico.

Existen tres opciones:

- Considerar como resultado del movimiento de fondos al que representa dinero en efectivo; esto es, la cuenta Caja-bancos.
- Tomar como resultado del movimiento de fondos el Activo Corriente menos el Pasivo corriente; es decir, al resultado del movimiento del Capital de trabajo -Activo corriente menos Pasivo corriente-.
- Considerar como resultado del movimiento de fondos todas las variaciones de las cuentas, tanto del Activo como del Pasivo.

La segunda opción es la más utilizada, ya que, después de analizar el flujo de fondos, se complementa con el examen de los cambios en el Capital de trabajo.

Para obtener el Estado de Cambios en la Situación Financiera es necesario contar con los balances generales del inicio y final del ejercicio, pues es el resultado de comparar ambos.

Viéndolo en forma analítica, es producto de comparar los saldos de las diferentes cuentas del Balance General, lo cual implica que el resultado final no es todo el movimiento de fondos habido durante un año, sino su movimiento neto.

Ello es así porque, a veces, en una cuenta se realizan abonos y cargos por efecto de anulaciones o correcciones y no por movimientos reales; de lo contrario, los registros de las cuentas pueden resultar demasiado numerosos, lo cual obligaría a efectuar grandes y laboriosos análisis.

Desde el punto de vista práctico, no es necesario profundizar hasta encontrar el detalle de los movimientos, sino simplemente conocer el movimiento neto.

Otro concepto que no debe olvidarse es que este estado se refiere sólo al movimiento de efectivo y no se toman en cuenta otros, tales como los producidos por el cálculo y registro de las provisiones y reservas. Es por este motivo que en los estados de cambios en la situación financiera es común encontrar que al inicio se agregan o disminuyen, de los resultados, aquellas partidas que no han significado movimiento de fondos.

5. ESTADO DE CAMBIOS EN EL CAPITAL DE TRABAJO

Es la segunda parte o el complemento del Estado de Cambios en la Situación Financiera.

Indica los orígenes de los cambios habidos en el Capital de trabajo, lo cual se consigue comparando las cuentas del balance anual que se presenta con las del balance anual inmediatamente anterior.

COMPAÑÍA JJ. S.A.
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

Por el año terminado
al 31 de diciembre de
19X2 19X1

Recursos provenientes de		
Utilidad (o pérdida) del ejercicio		
Más cargos que no afectan el capital de trabajo		
Pérdidas en venta de inversiones de valores		
Provisión para fluctuación de valores		
Depreciación		
Pérdida en venta (o retiro) de inmuebles, maquinaria y equipo		
Amortización de intangibles		
Compensación por tiempo de servicios		
Jubilación		
Participación patrimonial del trabajo		
Menos créditos que no afectan el capital de trabajo		
Utilidad en venta de inversiones en valores		
Utilidad en venta de inmuebles, maquinaria y equipo		
Utilidad en venta de intangibles		
Realización de ganancias diferidas		
 Fondos provenientes de operaciones		
Disminución en cuentas por cobrar a largo plazo		
Venta de inversiones en valores		
Venta de inmuebles, maquinaria y equipo		
Retiro de inmuebles, maquinaria y equipo		
Venta de intangibles		
Aumento del pasivo a largo plazo		
Préstamos de filiales (o principal) y afiliadas		
Ganancias diferidas		
Aumento de capital		

(sigue)

(viene de la página anterior)

Recursos utilizados en

- Incremento en cuentas por cobrar a largo plazo
- Compra de inversiones en valores
- Compra de inmuebles, maquinaria y equipo
- Incremento de intangibles
- Amortización de deudas a largo plazo
- Adelantos y pagos de Compensación por tiempo de servicios
- Pago de jubilación
- Pago de dividendos
- Retención de acciones laborales

_____	_____
_____	_____
=====	=====

Aumento (disminución) del capital de trabajo.

COMPAÑÍA JJ. S.A.
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA
Cambios en el capital de trabajo

Por el año terminado
al 31 de diciembre de
19X2 19X1

Activo corriente, aumento (disminución)

- Caja y bancos
- Valores negociables
- Cuentas por cobrar comerciales
- Otras cuentas por cobrar
- Filiales (o principal) y afiliadas
- Existencias
- Gastos pagados por anticipado

_____	_____
_____	_____

Pasivo corriente, aumento (disminución)

- Sobregiros bancarios
- Cuentas por pagar comerciales

(sigue)

(viene de la página anterior)

Otras cuentas por pagar		
Filiales (o principal) y afiliadas		
Parte corriente de las deudas a largo plazo	<u> </u>	<u> </u>
	<u> </u>	<u> </u>
Aumento (disminución) del Capital de trabajo.	<u> </u>	<u> </u>

A. Ejemplo

Con los siguientes estados financieros y datos adicionales, se procederá a obtener el Estado de Cambios en la Situación Financiera.

COMPAÑÍA ZZZ. S.A
BALANCES GENERALES AL
31 DE DICIEMBRE DE

	<u>1990</u>	<u>1989</u>
Activo		
Corriente		
Caja y bancos	500	10
Valores negociables	100	--
Cuentas por cobrar comerciales	1,100	100
Existencias	750	600
Gastos pagados por anticipado	<u>50</u>	<u>10</u>
Total activo corriente	<u>2,500</u>	<u>720</u>
No corriente		
Inversiones en valores	200	500
Inmuebles, maquinaria y equipo	6,500	6,000

(sigue)

(viene de la página anterior)

Menos depreciación acumulada	(500) 6,000	(600) 5,400
Otros activos	100	100
Total activo no corriente	<u>6,300</u>	<u>6,000</u>
Total activo	<u>8,800</u>	<u>6,720</u>
asivo		
Corriente		
Sobregiros bancarios	500	100
Tributos por pagar	200	50
Proveedores	1,500	2,000
Otras cuentas por pagar	<u>300</u>	<u>150</u>
Total pasivo corriente	<u>2,500</u>	<u>2,300</u>
No corriente		
Provisiones para Compensación tiempo servicios	300	200
Deudas de largo plazo	<u>1,500</u>	<u>1,000</u>
Total pasivo no corriente	<u>1,800</u>	<u>1,200</u>
Total pasivo	<u>4,300</u>	<u>3,500</u>
Patrimonio		
Capital social	3,200	2,000
Excedente de revaluación	750	500
Reservas	50	20
Resultados acumulados	--	500
Resultado del ejercicio	<u>500</u>	<u>200</u>
Total patrimonio	<u>4,500</u>	<u>3,220</u>
Total pasivo y patrimonio	<u>8,800</u>	<u>6,720</u>

Datos adicionales:

1. A fines del año 1990, se compró una máquina en S/. 250.00.

2. Durante el mismo año se vendió una máquina en S/. 600.00, cuyo valor bruto en libros era de S/. 500 y su depreciación de S/. 200.

3. Durante el ejercicio se han capitalizado el excedente de revaluación y las utilidades acumuladas.

4. En el transcurso del año se ha pagado la cantidad de S/. 100.00 por concepto de Compensación por tiempo de servicios a dos empleados que renunciaron a la empresa.

El primer paso es hallar las variaciones de cada una de las cuentas, y así se tendrá:

COMPAÑÍA ZZZ. S.A
BALANCES GENERALES AL
31 DE DICIEMBRE DE

	1990	1989	Variación
Activo			
Corriente			
Caja y bancos	400	470	(70)
Valores negociables	200	--	200
Cuentas por cobrar comerciales	600	100	500
Existencias	1,250	600	650
Gastos pagados por anticipado	50	50	--
Total activo corriente	<u>2,500</u>	<u>1,220</u>	<u>1,280</u>
No corriente			
Inversiones en valores	200	500	(300)
Inmuebles, maquinaria y equipo	6,500	6,000	
Menos depreciación acumulada	(500) 6,000	(600) 5,400	600
Otros activos	100	100	
Total activo no corriente	<u>6,300</u>	<u>6,000</u>	<u>300</u>
Total activo	<u>8,800</u>	<u>7,220</u>	<u>1,580</u>

(sigue)

(viene de la página anterior)

Pasivo

Corriente

Sobregiros bancarios	500	600	(100)
Tributos por pagar	200	50	150
Proveedores	1,500	2,000	(500)
Otras cuentas por pagar	<u>300</u>	<u>150</u>	<u>150</u>
Total pasivo corriente	<u>2,500</u>	<u>2,800</u>	<u>(300)</u>

No corriente

Provisiones Compensación tiempo servicios	300	200	100
Deudas de largo plazo	<u>1,500</u>	<u>1,000</u>	<u>500</u>
Total pasivo no corriente	<u>1,800</u>	<u>1,200</u>	<u>600</u>
Total pasivo	<u>4,300</u>	<u>4,000</u>	<u>300</u>

Patrimonio

Capital social	3,200	2,000	1,200
Excedente de revaluación	750	500	250
Reservas	50	20	30
Resultados acumulados	--	500	(500)
Resultado del ejercicio	<u>500</u>	<u>200</u>	<u>300</u>
Total patrimonio	<u>4,500</u>	<u>3,220</u>	<u>1,280</u>
Total pasivo y patrimonio	<u>8,800</u>	<u>7,220</u>	<u>1,580</u>

Teniendo en consideración los datos adicionales se tendrá:

En el rubro de Maquinaria y equipo se ha producido una operación que ha originado fondos (la venta de la maquinaria) y otra que los ha aplicado (compra de maquinaria).

Además, se debe revertir la operación de revaluación para obtener la variación neta del rubro de maquinarias, que en este

ejercicio ha sido de S/. 750.00, como se indica en el balance. Por lo tanto, la variación neta será de $(6,500 - 750) - (6,000 - 500) = 250$.

La depreciación ha tenido un movimiento neto de S/. 100.00, dado que contablemente ha disminuido S/. 200.00, debido a la máquina vendida $(600 - 200 = 400 + 100 = 500)$.

La capitalización del excedente de revaluación, así como de las utilidades retenidas, no se clasifica como origen ni aplicación de fondos, sino simplemente como una transferencia de cuentas dentro del rubro Patrimonio.

En el de Compensación por tiempo de servicios el movimiento neto ha sido un origen de S/. 200.00 y una aplicación de S/. 100.00 (pago de retiros). Saldo anterior = $200 - 100$ (pago) = $100 + 200 = 300$ (saldo actual).

Con estos datos, y suponiendo que ya se han hecho los ajustes correspondientes, se procede a elaborar el Estado de Cambios en la Situación Financiera como sigue.

COMPAÑÍA ZZZ.S.A.
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA.

	Por el año terminado al 31 de diciembre de <u>1990</u>
Recursos provenientes de	
Utilidad (o pérdida) del ejercicio	500
Más cargos que no afectan el capital de trabajo	
Depreciación	100
Compensación por tiempo de servicios	200
Aplicación a las reservas	30
Menos créditos que no afectan el capital de trabajo	
Utilidad en venta de inmuebles, maquinaria y equipo	<u>(300)</u>
	530

(viene de la página anterior)

Fondos provenientes de operaciones

Venta de inversiones en valores	300
Venta de inmuebles, maquinaria y equipo	600
Aumento del pasivo a largo plazo	<u>500</u>
	1,930

Recursos utilizados en

Compra de inmuebles, maquinaria y equipo	250
Adelantos y pagos de Compensación por tiempo de servicios	<u>100</u>
	350

Aumento (disminución) del capital de trabajo **1,580**

COMPañÍA ZZZ. S.A.
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA
Cambios en el capital de trabajo

Por el año terminado
al 31 de diciembre de
1990

Activo corriente, aumento (disminución)

Caja y bancos	(70)
Valores negociables	200
Cuentas por cobrar comerciales	500
Existencias	<u>650</u>
	1,280

Pasivo corriente, aumento (disminución)

Sobregiros bancarios	100
Tributos por pagar	(150)

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

Cuentas por pagar comerciales	500
Otras cuentas por pagar	<u>(150)</u>
	<u>300</u>
Aumento (disminución) del capital de trabajo	<u>1,580</u>

Conforme se aprecia, el origen de los fondos durante el ejercicio ha provenido principalmente de nuevas deudas a largo plazo, ventas de activos y valores. También se observa que la utilidad, como generadora de efectivo, ha tenido una importante contribución, ya que la suma obtenida luego de efectuar los ajustes correspondientes, asciende al 25% del total de los fondos.

En cuanto a su aplicación, se nota que la mayor cantidad (S/. 1,580.00), ha servido para aumentar el rubro Capital de trabajo, y la diferencia de S/. 350.00, para comprar nuevos activos y pagar obligaciones con los trabajadores.

En el Estado de Cambios en el Capital de Trabajo, complemento del análisis anterior, se aprecia que el aumento ha sido dirigido principalmente a obtener más *stocks* y otorgar mayores créditos de corto plazo. Es posible que la política de la empresa haya cambiado en cuanto al crédito, con respecto a los años anteriores.

También se aprecia una disminución en el crédito de proveedores, así como un menor sobregiro bancario.

En resumen:

1. *Concepto*

Es el estado financiero que determina el origen y la aplicación de los fondos.

Fondos

Dinero en efectivo.

No se consideran como movimiento de fondos los contables efectuados para reservas ni para provisiones.

2. *División*

- Orígenes y
- Aplicaciones.

3. *Procedencia*

Orígenes

- Utilidades.
- Financiamiento de terceros.
- Venta de activos.
- Nuevos aportes de capital.

Aplicaciones

- Cubrir pérdidas.
- Pagar deudas con terceros.
- Adquisición de activos.
- Pago de dividendos, devolución de capital.

Orígenes

- Aumento de pasivos y patrimonio.
- Disminución de activos.

Aplicaciones

- Disminución de pasivos y patrimonio.
- Aumento de activos.

6. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Es muy probable que se den disposiciones estableciendo la obligatoriedad de presentar el Estado de Flujos de Efectivo, el cual reemplazaría al de Cambios en la Situación Financiera.

El Estado de Flujos de Efectivo es de reciente creación y muestra los cambios de efectivo y equivalentes de un período determinado; presenta separadamente los ingresos y egresos

derivados de las actividades de Operación, Inversión y Financiamiento, con la finalidad de proporcionar información objetiva sobre los movimientos de efectivo, poder evaluar la capacidad de generar futuros flujos positivos de efectivo y cumplir con las diferentes obligaciones y necesidades de financiamiento.

Mientras el concepto de fondos para el Estado de Cambios en la Situación Financiera se refería a efectivo, equivalentes de efectivo y a Capital de trabajo, para el nuevo estado sólo se refiere a efectivo y equivalentes de efectivo.

El primero no sólo incluye el dinero disponible o depositado en instituciones financieras, sino todas las otras cuentas que tengan las mismas características de depósitos a la vista; el segundo, las inversiones de corto plazo y alta liquidez, que están listas para convertirse en efectivo o cerca de su vencimiento. Califican para este rubro las inversiones con vencimiento de tres meses o menos, tales como los valores negociables, documentos comerciales, etcétera.

Otra diferencia es la presentación subdividida en las actividades de Inversión, Financiamiento y Operaciones, sin considerar si surgen de una partida con intención de compensar el riesgo de otra.

Las actividades de Inversión incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, adquisición de deudas y la disposición que se haga de títulos-valores e inmuebles, maquinarias y equipos.

Las actividades de Financiamiento abarcan la obtención de recursos por los propietarios, el retorno de los beneficios sobre su inversión y el reembolso de los montos prestados o la cancelación de la obligación; obtener y pagar otros recursos de los acreedores y créditos a largo plazo.

Las actividades de Operación se refieren a todas las transacciones que no están definidas como de Financiamiento o Inversión, incluyendo, generalmente, producción y distribución de bienes y servicios. Los flujos de efectivo de las actividades de

Operación, son comúnmente consecuencia de las transacciones de efectivo y otras partidas que se consideran para determinar la utilidad neta.

Asimismo, los flujos de efectivo en moneda extranjera deben presentarse por su equivalente en moneda nacional, o en la moneda en que se expresen los estados financieros.

También debe cuantificarse y anotarse en el estado, una partida separada sobre el efecto de las fluctuaciones en los tipos de cambio.

Las operaciones que no representen ingresos o egresos de efectivo deben ser expuestas igualmente en forma separada, mediante notas.

Se espera que la información contenida en el Estado de Flujos de Efectivo cumpla con la finalidad de permitir una mejor evaluación de la gestión financiera de la empresa, así como de facilitar el análisis de la situación económica y financiera por los accionistas, proveedores, acreedores y terceros en general. Por ello se ha precisado, en las normas respectivas, que el estado en mención ayude a evaluar:

- La habilidad para cumplir con sus obligaciones; pagar dividendos y cumplir con sus necesidades de financiamiento externo;
- Las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los cobros y pagos de efectivo asociados; y
- El efecto sobre su situación financiera, por sus transacciones de inversión y financiamiento que requieren de efectivo y las que no.

El Estado de Flujos de Efectivo puede prepararse bajo dos métodos, directo e indirecto.

Por el directo se informan los flujos de efectivo de las actividades de Operación, detallando las clases principales de cobros y pagos de efectivo bruto y el flujo de efectivo neto de estas actividades.

Por el indirecto se reporta el monto del flujo de efectivo de las actividades de Operación, conciliando la utilidad neta con el flujo de efectivo neto, lo cual implica ajustar la utilidad neta.

MÉTODO DIRECTO
(NOMBRE DE LA EMPRESA)
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Por el año terminado
al 31.12. de

	19X2	19X1
Actividades de operación		
Cobranzas a clientes
Otros
Menos		
Pago a proveedores
Pago de remuneraciones
Otros
Efectivo y equivalente de efectivo proveniente de Actividades de operación
Actividades de inversión		
Ingreso por venta de activos
Otros
Efectivo y equivalente de efectivo proveniente de Actividades de inversión
Actividades de financiamiento		
Ingreso por préstamo bancario
Amortización de préstamo	(.....)	(.....)
Pago de dividendos	(.....)	(.....)
Efectivo y equivalente de efectivo proveniente de Actividades de financiamiento
Aumento (disminución) neto de efectivo y equivalente de efectivo
Saldo de efectivo y equivalente de efectivo al inicio del ejercicio
Saldo de efectivo y equivalente de efectivo al terminar el ejercicio
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>	<hr style="border-top: 3px double black;"/>
		(sigue)

(viene de la página anterior)

Reconciliación del resultado neto con el efectivo y equivalente de efectivo provenientes de las actividades de operación		
Resultado neto
Ajustes al resultado neto según balance		
Depreciación del período
Beneficios sociales
Provisión cobranza dudosa
Pérdida, venta de activo
Otros
Cargos y abonos por cambios netos en el activo y pasivo		
Disminución en cargas diferidas
Disminución en productos terminados
Disminución en materia prima y auxiliares
Disminución en proveedores	(.....)	(.....)
Aumento en clientes	(.....)	(.....)
Aumento en cuentas por cobrar diversas	(.....)	(.....)
Aumento en tributos por pagar
Aumento (disminución) del efectivo y equivalente de efectivo proveniente de las actividades de operación
	<u>.....</u>	<u>.....</u>

MÉTODO INDIRECTO
(NOMBRE DE LA EMPRESA)
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Por el año terminado
al 31.12.de

	19X2	19X1
Reconciliación del resultado neto con el efectivo y equivalente de efectivo de las actividades de operación		
Resultado neto
Ajustes al resultado neto según balance		
Depreciación del período
Beneficios sociales
		(sigue)

(viene de la página anterior)

Provisión de cobranza dudosa
Pérdida, venta de activo
Otros
Cargos y abonos por cambios netos en el Activo y Pasivo		
Disminución en cargas diferidas
Disminución en productos terminados
Disminución en materia prima y auxiliar
Disminución en proveedores
Aumento en clientes	(.....)	(.....)
Aumento en cuentas por cobrar diversas	(.....)	(.....)
Aumento en tributos por pagar
Aumento/disminución del efectivo y equivalente de efectivo proveniente de las actividades de Operación
	<u>.....</u>	<u>.....</u>
Actividades de inversión		
Venta de activo
Otros
Aumento/disminución del efectivo proveniente de las actividades de inversión
Actividades de financiamiento		
Ingreso por préstamo bancario
Amortización de préstamo	(.....)	(.....)
Pago de dividendos	(.....)	(.....)
Aumento/disminución del efectivo proveniente de las actividades de financiamiento
Aumento/disminución efectivo y equivalente de efectivo del ejercicio
Saldo de efectivo y equivalente de efectivo al inicio del ejercicio
Saldo de efectivo y equivalente de efectivo al finalizar el ejercicio
	<u>.....</u>	<u>.....</u>

7. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

Este estado, como expresa su nombre, muestra los cambios producidos durante el ejercicio de cada una de las partidas o cuentas que integran el Patrimonio.

En él se encuentran los saldos de las partidas patrimoniales al inicio del período, los ajustes de los ejercicios anteriores, los saldos de las mismas partidas al final del período y se detallan los movimientos y conceptos por los cuales se han producido.

En resumen, se puede decir que el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto muestra las variaciones ocurridas en las distintas partidas patrimoniales durante un período determinado, y debe contener separadamente:

- Saldos de las partidas patrimoniales al inicio del período.
- Ajustes de ejercicios anteriores.
- Variaciones en las partidas patrimoniales antes de la utilidad (pérdida) del ejercicio.
- Utilidad o pérdida del ejercicio.
- Distribuciones o asignaciones efectuadas en el período.
- Los saldos de las partidas patrimoniales al final del período.

Resumen:

7. *Concepto*

Estado financiero que expone los cambios ocurridos en el Patrimonio de una empresa durante el tiempo que indica.

2. *Presentación*

COMPAÑÍA ALFA-BETA S.A.
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1990 Y 1989

	Capi- tal social	Accio- nes labo- rales	Exce- dente de re- va- luación	Reser- va legal	Utili- dades acumu- ladas	Total
Saldos 31 de diciembre de 1988	20	7	13	1	6	47
Capitalización del excedente de revaluación	10	3	(13)			0
Declaración de dividendos					(6)	(6)
Participación patrimonial del trabajo		5				5
Utilidad neta del ejercicio 1990					147	147
Detracción legal				5	(5)	0
Excedente de revaluación			863			863

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

Saldos al 31 de diciembre de 1989	30	15	863	6	142	1,056
Capitalización del excedente de revaluación	646	217	(863)			0
Declaración de dividendos					(142)	(142)
Participación patrimonial del trabajo		106				106
Utilidad neta del ejercicio 1990					2,187	2,187
Detracción legal				129	(129)	0
Excedente de revaluación			13,061			13,061
Saldos al 31 de diciembre de 1990	676	338	13,061	135	2,058	16,268

3. Ejemplo

A manera de ejemplo se desarrolla a continuación el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto de la Compañía Alfa-Beta S.A. por los ejercicios de 1989 y 1990.

Los estados financieros de la Compañía Alfa-Beta S.A. durante los años 1988, 1989 y 1990 reflejaban el siguiente Patrimonio:

	1990	1989	1988
Capital social	676	30	20
Participación patrimonial del trabajo	338	15	7
Excedente de revaluación	13,061	863	13
Reserva legal	135	6	1
Utilidades acumuladas	2,058	142	6
	16,268	1,056	47

● Ejercicios

1. Todo lo que tiene valor para una empresa ¿se encuentra en algún estado financiero? ¿En cuál?
2. Dos empresas dedicadas a la misma actividad con iguales recursos (económicos, financieros, personal, mobiliario, ubicación similar, etcétera ¿tendrán iguales resultados? ¿Por qué?
3. Asigne a cada uno de los conceptos siguientes una cuenta contable; luego elabore el Balance General y determine el resultado.
 - Se tienen facturas por pagar a proveedores por S/. 1,310 y facturas por cobrar a diversos clientes por S/. 5,192.
 - Los dividendos acumulados por distribuir ascienden a S/. 3,010.
 - Se registran préstamos pendientes de cobrar a accionistas por S/. 350.
 - La empresa posee activos fijos que fueron adquiridos a un costo de S/. 6,162; estos activos se encuentran valorizados en los libros, actualmente, en S/. 4,782.
 - En el Banco X se tiene una cuenta corriente con saldo deudor (según los libros de la empresa) de S/. 600.
 - En Caja se ha verificado que existen S/. 200.
 - En el Banco Y se tiene otra cuenta corriente con saldo deudor (según el estado del Banco), de S/. 100.
 - La empresa se formó mediante la suscripción y pago de 2,420 acciones de un Nuevo Sol cada una.
 - En la tienda se tiene mercadería que fue comprada a un valor de S/. 520 y se piensa venderla ganando un total del 200%.
 - Se han adquirido acciones de otras empresas por intermedio de la Bolsa de Valores por S/. 2,000 y se piensa venderlas en unos 60 días, ganando por lo menos un 50%

- Los empleados actuales tienen acumulados S/. 400 por concepto de Compensación por tiempo de servicios por pagar.
 - Por concepto de IGV, SSP, SNP, FONAVI y otros, se tienen retenidos S/. 180.
 - De acuerdo al contrato del alquiler de la tienda se ha pagado por adelantado la cantidad de 500.
 - Existen préstamos por cobrar a empleados por S/. 150.
4. Elabore el Estado de Cambios en la Situación Financiera de los estados que se incluyen en la página 116 y siguientes.
 - Efectúe un breve análisis de los resultados.
 5. Con los estados financieros anteriores elabore el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto del último ejercicio.

III. Análisis financiero

1. *Definición.*
2. *Principales índices, ratios o razones financieros.*
3. *Ratios o índices usados en la Bolsa de Valores.*

1. DEFINICIÓN

El análisis financiero tiene por finalidad llegar a conocer el comportamiento de los elementos o partes de los estados financieros, para tomar decisiones tendientes a mejorarlos, corregirlos o simplemente para informarse de la situación financiera de la empresa.

Este análisis puede efectuarse para cada cuenta en forma individual o a partir de las relaciones entre ellas, las subcuentas o partes integrantes de un estado financiero, o entre las cuentas y subcuentas de diferentes estados financieros.

Como ejemplo del primer caso, se tiene el análisis de las Letras por cobrar, para lo cual se solicitará detallar en forma ordenada sus fechas de vencimiento, montos y aceptantes; luego, una evaluación de las posibilidades de cobranza en función de los aceptantes. También se pueden analizar los documentos en función de sus vencimientos y determinar si la totalidad es cobrable o si, por su atraso en el pago, se los puede considerar incobrables.

Una vez obtenido el resultado, se harán las recomendaciones necesarias para dar paso a las diligencias pertinentes.

Otra decisión que puede emanar del análisis de los documentos por cobrar es la de efectuar la provisión y castigo correspondiente de aquellos calificados como incobrables, como sería el caso, por ejemplo, de haber verificado que el aceptante ha cambiado de domicilio y se ignora el nuevo.

En el caso de los análisis entre diferentes cuentas, está el de Liquidez corriente, que se obtiene mediante la relación entre las cuentas del Activo corriente.

Por último, un ejemplo del análisis entre cuentas de diferentes estados financieros se encuentra en el Promedio de cobranza que resulta de relacionar partidas del Balance General con el Estado de Ganancias y Pérdidas.

Un elemento necesario e importante para el análisis financiero es el "patrón", "estándar" o "unidad de medida" que debe determinarse previamente para poder evaluar, comparar y obtener el resultado de la relación, y poder conocer si es igual, mayor o menor; negativo, positivo o indiferente. Es la misma acción que se realiza al medir.

Primero se escoge la unidad de medida, que puede ser lineal como el metro o la vara. Suponiendo que se escoge el metro, a continuación se compara la tela cuya longitud se quiere saber y así se obtiene un resultado, por ejemplo de tres metros.

La comparación permite afirmar, por lo tanto, que la tela es tres veces más grande que la unidad de medida.

Igualmente, en el análisis financiero es necesario elegir una unidad de medida, patrón o estándar.

Los más utilizados se pueden clasificar en:

- Históricos,
- Estimados o predeterminado,
- De otras empresas, y
- De origen diverso.

Se consideran estándares históricos a los que se obtienen de los estados financieros de años o períodos anteriores.

Los estándares estimados o predeterminados son los que se establecen con anticipación o se estima cómo deben resultar al finalizar un año o período.

Se obtienen principalmente de los estados financieros presupuestados.

Los estándares de otras empresas son los que se originan del análisis financiero de otras empresas, pero teniendo en cuenta que éstas deben ser de un giro y dimensión similar a la cual se quiere analizar, y su análisis corresponder a períodos semejantes.

Los patrones o estándares de origen diverso son los que no necesariamente proceden de los estados financieros, sino de otras medidas, como son las políticas de precios, de créditos, normas empresariales, directivas, etcétera.

El análisis financiero se puede dividir hasta en tres partes, las cuales se denominan:

- Mecánica financiera,
- Razonamiento financiero y
- Toma de decisiones.

La mecánica financiera se refiere a la obtención de los ratios, índices o razones financieras.

El razonamiento financiero implica usar los patrones, unidades de medidas o estándares que se han comentado.

La toma de decisiones es una atribución personal, inherente al cargo de Gerente, Gerente Financiero o encargado del área financiera, que se torna eficaz mediante un buen análisis.

A. Mecánica financiera

Es el proceso mediante el cual se obtienen los ratios, índices o razones financieras.

a. Ratio, índice o razón financiera

El ratio, índice o razón financiera es una relación, bien sea porcentual, unitaria o total, entre dos o más partidas o cuentas de un estado financiero, o entre dos o más cuentas de diferentes estados financieros.

Esto significa que se pueden efectuar muchas relaciones o combinaciones entre las diferentes cuentas y partidas de los estados financieros y también entre las subcuentas de los mismos, lo cual llevaría a obtener muchos ratios o índices financieros.

Es por ello que en todo texto que trata sobre análisis financiero se encuentra gran variedad de relaciones o razones financieras, y en muchos casos, a pesar que el nombre es diferente, el contenido es casi el mismo.

Conviene tener en cuenta que, ante la posibilidad de obtener diversos índices o razones, lo importante no es conocerlos por un distintivo o nombre diferente, sino por su contenido.

Si se deseara compilar por sus denominaciones los diversos ratios financieros, se encontraría que, fácilmente, se llegaría a obtener un libro de muchas páginas; sin embargo, sólo se utilizaría una pequeña parte de él.

B. Razonamiento financiero

El razonamiento financiero se refiere a la interpretación que debe hacerse de los resultados obtenidos del proceso anterior, la cual depende de los requerimientos de la empresa.

C. Toma de decisiones

Una vez realizado el razonamiento financiero y luego de analizar el significado de las relaciones obtenidas, el siguiente paso es tomar una decisión en función de los resultados.

Para este efecto, a veces es necesario complementar la información financiera con la de otras áreas de la empresa, como también, en algunos casos, de su entorno, y recurrir al auxilio de otras ciencias o especialidades, como Economía, Estadística, Mercadotecnia, *Marketing*, etcétera.

En vista que el análisis financiero puede ser un proceso continuo o en partes, para una mejor visión se ha optado por hacerlo continuo; se procesarán las tres partes del análisis en forma concatenada.

2. PRINCIPALES ÍNDICES, RATIOS O RAZONES FINANCIEROS

Los principales índices financieros se clasifican según los estados financieros que se quiera analizar.

Así se tienen:

- Ratios o índices financieros del Estado de Ganancias y Pérdidas.
- Ratios o índices financieros del Balance General.
- Ratios o índices financieros de estados financieros diferentes.

A. Ratios o índices financieros del Estado de Ganancias y Pérdidas

Los índices financieros, también denominados razones financieras, que corresponden al Estado de Ganancias y Pérdidas, se elaboran como sigue (mecánica financiera):

Se toma como base el rubro denominado Ventas netas y se relacionan con él todos los demás, en forma de razón y porcentual. Por ejemplo, se quiere hallar el índice o razón financiera denominada Utilidad de operación, para lo cual se realizan los siguientes cálculos:

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

Si se aplica el procedimiento al siguiente Estado de Ganancias y Pérdidas se tendrá:

COMPAÑÍA XX. S.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX

Rubro	Importe	Razón %
	S/.	
Ventas brutas	203,143	103.00
Descuentos y devoluciones	(5,917)	(3.00)
Ventas netas	197,226	100.00
Menos		
Costo de ventas	(162,234)	(82.26)
Utilidad bruta	34,992	17.74
Menos		
Gastos de operación		
Administrativos	(13,412)	(6.80)
Ventas	(2,871)	(1.46)
Utilidad de operación	18,709	9.48
Más (menos)		
Otros ingresos y egresos		
Gastos financieros	(16,679)	(8.45)
Utilidad antes de impuestos y contribuciones	2,030	1.03
Menos		
Impuesto a la renta	(710)	(0.36)
Utilidad Neta	1,320	0.67

En lo que se refiere al razonamiento financiero, es necesario incidir sobre la importancia de la relación que aparece en este estado con el nombre de Utilidad de operación.

Cuando una persona decide iniciar una empresa, lo primero que determina es la clase de actividad a desarrollar, y luego de tomada la decisión, cumple todos los pasos necesarios para hacerlo. Como consecuencia, es muy necesario que el dueño sepa cuál ha sido el resultado de la actividad para la cual se formó el negocio o empresa.

Esto se encuentra en la llamada Utilidad de operación, que es necesario diferenciar del resultado final del ejercicio, ya que si sólo se toma el final, esto puede motivar una decisión errónea.

Por ejemplo, el Balance y el Estado de Ganancias y Pérdidas indican que el resultado final ha sido negativo; por lo tanto, la primera impresión o conjetura es que la venta de calzado es mala e inclusive se podría tomar la decisión de cerrar el negocio o liquidarlo.

Antes, sin embargo, se debe realizar la lectura completa del Estado de Ganancias y Pérdidas y observar la Utilidad de Operación, tanto como resultado en cifras, como el ratio financiero. Podría suceder que el negocio es bueno, ha dado resultados positivos con un alto margen de utilidad sobre las ventas y el resultado negativo se ha obtenido como consecuencia de otras actividades desarrolladas por la administración o por sucesos fortuitos que es previsible no se vuelvan a repetir.

También puede suceder lo contrario, que un resultado positivo lleve a una mala decisión, producto de una falsa visión de los resultados finales.

Retomando el ejemplo de la empresa dedicada a vender calzado, supóngase que la administración ha decidido alquilar una tienda que considera bien ubicada pero con exceso de espacio, debido a lo cual y ante la oportunidad de una temporada calurosa, opta por alquilar parte de ella para la venta de helados por una tercera persona.

Si solamente se observaran los resultados finales, no se vería cuán gravitante en ellos ha sido el ingreso por el mencionado alquiler; que el resultado de la venta de calzado puede no representar un buen negocio o no ser rentable o, de lo contrario, el ratio correspondiente informará que es mínimo el porcentaje de utilidad que se obtiene a pesar de la inversión y el esfuerzo desplegado en la venta del calzado.

Otro ratio muy importante dentro del Estado de Ganancias y Pérdidas es el de la Utilidad bruta, que indica cuál es el porcentaje que se está ganando; o en otras palabras, de cada 100 soles vendidos, indica cuántos son ganancia.

La Utilidad bruta es el resultado de restar a la Venta neta, los Costos de venta. Expresado en otras palabras, siendo la Venta neta el valor de venta al público -precio sin impuestos- el Costo de venta es lo que cuesta el calzado, por lo tanto, la Utilidad bruta no viene a ser otra cosa que la diferencia o utilidad inicial entre lo que se cobró, menos lo que costó el artículo.

De todo esto se desprende, en un primer análisis, que antes de efectuar la venta del calzado, se puede predeterminar la utilidad bruta deseada, y según ésta, establecer los precios a los cuales comercializar los bienes.

Por ejemplo, si un par de zapatos costó 100 nuevos soles y se desea obtener una utilidad bruta del 50% sobre el valor de venta, se tendrá que vender el par a 200 nuevos soles, como se aprecia a continuación:

	S/.	%
Valor de venta	200	100
Menos		
Costo de venta	(100)	(50)
Utilidad bruta	100	50

Con un mayor análisis, se pueden estimar los gastos operativos variables y fijos de la empresa y establecer el margen de ganancia bruta que permitiría cubrirlos, además de obtener una utilidad atractiva.

También se puede determinar el punto de equilibrio o el volumen de ventas en el cual los ingresos y egresos son iguales, y a partir de allí, mediante un análisis de sensibilidad, determinar nuevos precios en función de la relación de Utilidad bruta.

Un ejemplo práctico de la aplicación de este ratio para quien desee verificar la conformidad de los resultados, es el siguiente:

Suponiendo que por omisión involuntaria no se ha registrado más de una factura en la contabilidad, pero el stock de mercadería lógicamente ha disminuido. El costo de la mercadería vendida obtenido por diferencia de inventarios será el real, mientras que los ingresos por ventas estarán subvaluados o minimizados; por lo tanto, la utilidad bruta será menor a la verdadera. ¿Qué sucede con el ratio respectivo? Simplemente que también debe haber disminuido.

Suponiendo que los estados financieros de la empresa presentan el ratio de Utilidad bruta con un resultado del 15% ¿Qué se debe hacer para comprobar que el ratio obtenido es el correcto?

Lo primero, solicitar algunas copias de facturas entregadas a clientes, de preferencia las últimas.

A continuación, solicitar las tarjetas de *kardex* correspondientes a los artículos vendidos; en caso que la empresa no tenga el sistema *kardex* o no esté actualizado, se obtendrá de los proveedores la última factura por compra de los artículos.

De esta forma se tendrán los elementos necesarios para certificar el ratio de la Utilidad bruta: el de la Venta neta y el del Costo de venta.

Luego se obtiene la Utilidad bruta de los artículos, restando del valor de venta, el costo de cada uno de ellos; se halla el ratio porcentual correspondiente a la utilidad bruta de cada uno y, por último, el promedio de los mismos.

El resultado debe ser el mismo o uno muy cercano al que se presenta en los estados financieros.

En el caso de las ventas sin facturas, será mucho más del 15%, y la única explicación para la diferencia entre los ratios es que se efectuaron ventas que no fueron registradas contablemente.

Este análisis se facilita cuando la empresa comercializa un solo artículo.

En el ejemplo siguiente, se puede apreciar con mayor claridad lo expuesto:

Se compran 10 pares de zapatos a 300.00 nuevos soles y se venden a S/. 60.00 cada par. Suponiendo un total de gastos de operación de 50 nuevos soles, al finalizar la venta, el Estado de Ganancias y Pérdidas será:

	S/.	Ratios
Ventas netas	600.00	1.00
(Costo de ventas)	(300.00)	(0.50)
<hr/>		
Utilidad bruta	300.00	0.50
(Gastos de operación)	(50.00)	(0.08)
<hr/>		
Utilidad de operación	250.00	0.42

¿Qué sucedería si se vendieran tres pares sin facturar?

Lo siguiente:

	S/.	Ratios
Ventas netas	420.00	1.00
(Costo de ventas)	(300.00)	(0.71)
<hr/>		
Utilidad bruta	120.00	0.29
(Gastos de operación)	(50.00)	(0.12)
<hr/>		
Utilidad de operación	70.00	0.17

En la segunda cuenta, el ratio de Utilidad bruta indica un 29% sobre las ventas o, visto de otra forma, por cada S/. 100.00 recibidos por la venta de los zapatos se tiene una utilidad de S/. 29.00. En cambio, según el primer cuadro lo que se debe obtener es una utilidad bruta del 50% ó S/. 50.00 nuevos soles por cada S/. 100.00 vendidos. En este caso es fácil comprobar, mediante el procedimiento antes explicado, que existen ventas no contabilizadas, las cuales son causantes de la relación y el resultado indicados en la segunda cuenta.

Otra forma de analizar los resultados obtenidos es mediante un patrón o estándar que sirva de medida y permita evaluar el ratio o índice financiero resultante.

Como se dijo, pueden considerarse como estándares los ratios obtenidos en el ejercicio anterior y, comparándolos con los resultados actuales, se sabrá de manera cierta si los obtenidos en el presente ejercicio son mejores, iguales o peores.

De no estarse satisfecho con los resultados, se deberá proseguir con el análisis para conocer las causas que han originado las variaciones y plantear las alternativas de corrección, para luego tomar una decisión.

El ejemplo que sigue corresponde a los estados de ganancias y pérdidas de dos años consecutivos, de los cuales se han obtenido los respectivos ratios para compararlos.

COMPAÑÍA YY. S.A.
ESTADOS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS COMPARADOS
AL 31 DE DICIEMBRE

Rubro	1990 Razón %	1989 Razón %
Ventas brutas	103.00	110.00
Descuentos y devoluciones	(3.00)	(10.00)
Ventas netas	100.00	100.00
Costo de ventas	(82.26)	(65.00)
Utilidad bruta	17.74	35.00
Gastos de operación		
Administrativos	(6.80)	(7.00)
Ventas	(1.46)	(1.50)
Utilidad de operación	9.48	26.50
Otros ingresos y egresos		
Gastos financieros	(8.45)	(10.50)
Utilidad antes de impuestos y Contribuciones	1.03	16.00
Impuesto a la renta	(0.36)	(4.80)
Utilidad Neta	0.67	12.00

Como se aprecia en el Estado de Ganancias y Pérdidas que antecede, existen algunas diferencias saltantes entre el estándar elegido y el resultado del año 1990.

El año anterior se produjo un 10% de devoluciones, mientras que el ejercicio en análisis muestra un 3%, lo cual permite concluir que hubo una sustancial mejora en cuanto al control de calidad de los productos vendidos. No obstante, si se toman como patrón los resultados de otra empresa que tiene como resultado 0%, se vería que aún falta optimizar este rubro.

Luego se aprecia que el Margen de utilidad bruta el año anterior fue mucho mejor -35% contra 18% - que el presente,

debido a que el Costo del producto fue mucho menor o el mercado aceptó un precio mucho mayor.

Para poder definir la causa real de esta diferencia sería necesario analizar otros factores, como ¿cuál fue la situación del mercado en el año anterior?, ¿por qué el costo del producto es bajo en relación a su valor de venta? o ¿por qué este año el costo es mayor?, ¿existen ahora condiciones diferentes?

En resumen, se debe encontrar la explicación para poder pasar a la etapa de toma de decisiones, bien sea para iniciar una acción correctiva o una que permita continuar obteniendo los mismos resultados si éstos son buenos o aceptables.

En cuanto al ratio de la Utilidad de operación, también se observa una diferencia bastante notoria -26.5% vs. 9.5%-, y el análisis determina que esta diferencia es consecuencia de lo anteriormente expuesto sobre el Margen de utilidad bruta, ya que los Gastos de operación tienden a mantener su relación con las Ventas netas. Ello puede verse en que los Gastos de administración son similares en ambos años -7.0% y 6.8%-. Igualmente, los Gastos de ventas conservan su proporcionalidad -1.5%- en ambos ejercicios.

Se puede realizar un mayor análisis con cualquiera de los rubros del Estado de Ganancias y Pérdidas, en la medida que el analista o la gerencia lo consideren necesario, tomando siempre como referencia los ratios porcentuales.

Para ello se indican a continuación algunos lineamientos útiles de carácter general.

Es más sencillo determinar el costo de ventas en una empresa comercial que en una industrial o productiva, ya que en ésta intervienen más factores.

Cuando se desee hacerlo, se deben desagregar los componentes de los costos de ventas en egresos por:

- mano de obra,
- materia prima y
- materiales o costos indirectos de fabricación.

A su vez, estos elementos de los costos también pueden ser desagregados en los componentes de la mano de obra, la materia prima y los costos indirectos de fabricación.

Luego de efectuada la desagregación hasta los niveles que se deseen, se procede a comparar el comportamiento de las relaciones obtenidas y a determinar el resultado final, para proceder a la toma de decisiones.

En cuanto a los Gastos operativos, también se pueden analizar en diferentes niveles; por ejemplo, los Gastos de administración o administrativos pueden ser desagregados y obtener, mediante la comparación de los ratios, su crecimiento o disminución en función de las ventas.

Otra manera sencilla de analizarlos es a través de los importes realmente desembolsados y compararlos con los años anteriores, pero entonces hay que tomar en consideración la inflación anual o del período que se analiza, y el hecho que los sueldos y jornales por lo general crecen en menor proporción que la inflación.

Otro estándar que se puede utilizar para analizar los Gastos administrativos es el presupuestado, ya que generalmente se predetermina este tipo de gastos y luego se pueden comparar con los que realmente se han producido.

Los Gastos de ventas son, por naturaleza, variables en función de las ventas; mientras más se efectúan, mayores gastos de ventas se producen, lo cual indica que el ratio correspondiente debe ser siempre el mismo o experimentar variaciones mínimas.

Los Gastos financieros están en función de los requerimientos de dinero y de su costo efectivo, por lo tanto, luego de un primer análisis porcentual para determinar su variación con respecto a otros ejercicios, se puede asegurar su validez obteniendo las cantidades promedio de dinero ajeno utilizadas y el promedio del costo de dinero, para luego compararlo con el resultado final.

De todo lo expuesto, se desprende algo muy útil para un empresario o ejecutivo de una pequeña o mediana empresa; esto es, que no necesita ser un técnico consumado o profesional del área contable para poder estimar y comparar sus resultados.

¿Qué es lo que debe hacer?

Primero, determinar el porcentaje de utilidad que obtiene en la venta de las mercaderías durante el año, lo que no es muy difícil por cuanto o es el dueño o es la gerencia quien determina la cantidad a ganar en cada línea de productos vendidos.

Suponiendo que se ha dispuesto comercializar los productos con un margen de utilidad sobre las ventas del 60%, éste debe ser el resultado más o menos aproximado a obtener de la relación Utilidad bruta/Ventas.

Si, por ejemplo, fuera menor, habría que analizar ¿por qué?, ¿se ha cumplido con la política de precios?, ¿están correctamente determinados los costos del producto?, ¿existieron causas coyunturales que pudieron incidir en los resultados?, ¿menores ventas?, ¿demasiada competencia?, ¿ausencia de publicidad?, etcétera.

B. Ratios o índices financieros del Balance General

En este grupo se encuentran índices a los cuales los diferentes autores les han dado casi la misma denominación, sin que esto signifique que son los únicos o los más importantes para todas las empresas o analistas.

Es conveniente recordar que cualquiera puede elaborar sus propios ratios, porque son producto de relacionar diferentes partidas dentro de un mismo estado financiero o de diferentes.

C. Ratios de liquidez

Son para estudiar la situación de liquidez de la empresa.

Analizan la parte del Balance General que se refiere a las partidas de dinero en efectivo o que pueden convertirse en dinero en efectivo en el corto plazo; también las deudas contraídas y que deben ser pagadas en el corto plazo. Se puede afirmar que es la forma de analizar la capacidad de pago de la empresa para las obligaciones inmediatas o de corto plazo.

Entre los principales ratios, están los siguientes:

a. Ratio de liquidez corriente

Es el producto de relacionar el Total del activo corriente con el Total del Pasivo corriente para determinar, de manera general, la capacidad de pago de la empresa.

Se expresa:

$$\frac{\text{Total activo corriente}}{\text{Total pasivo corriente}}$$

Si se aplica el procedimiento numérico al Balance General del anexo 1, y se reemplazan en la relación anterior las cantidades correspondientes, se obtendrá:

$$\frac{693,122}{153,346} = 4.52$$

El primer paso está dado y como resultado se tiene 4.52. El siguiente es interpretar esa cantidad.

Puede afirmarse que se trata de una empresa que tiene suficiente liquidez para cubrir todas sus obligaciones de corto plazo y posibilidades de continuar endeudándose en el corto plazo sin mayor problema.

También se puede afirmar que, por cada Nuevo Sol que debe, tiene cuatro y medio nuevos soles para pagar.

Como paso siguiente del análisis se califica esta relación, para lo cual se debe escoger un patrón o estándar de medición,

aunque a primera vista cualquiera se atrevería a afirmar que se trata de una empresa con muy buena posición de liquidez.

Para cumplir con lo deseado, se escogen como patrones de comparación los resultados de los años anteriores y así se tendrá para los años 1988 y 1987:

$$\frac{481,113}{318,627} = 1.51 \qquad \frac{337,499}{210,072} = 1.61$$

Al comparar los resultados de los años anteriores con los del presente, se encuentra que mientras en ellos hay similitud, en cambio el del año en análisis expresa un crecimiento aproximado de tres veces, cuyo origen sería conveniente explicar o determinar, lo cual hace necesario obtener otras relaciones o descomponer el Activo corriente.

Si se desagrega el de 1989 y se hace lo propio con los otros años, se constatará a primera vista que el crecimiento del ratio se debe básicamente a la mayor cantidad de Facturas y letras por cobrar, partida que constituye el 59% del Total del activo, a diferencia de los años anteriores, que sólo alcanza el 36% y el 21%, respectivamente.

b. Prueba acida, razón acida o ratio de liquidez acida

Esta relación tiene por objeto medir la capacidad de pago a corto plazo pero considerando solamente aquellos bienes y derechos que se pueden convertir fácilmente en dinero en efectivo, dejando de lado las mercaderías o existencias y las cargas diferidas.

Para esto, se relaciona todo lo que es factible de convertir en liquidez en el muy corto plazo, como son, además del dinero en caja y bancos, los valores negociables y las cuentas por cobrar en general, o de lo contrario, se toma el Total del activo corriente y se restan las existencias y las cargas diferidas si existieran, para relacionarlas con el Total del pasivo corriente.

Esta relación, entonces, será:

TAC – Existencias – Cargas diferidas
Total pasivo corriente

Donde TAC significa Total del activo corriente.

Tomando los datos expresados en el Balance General del anexo 1, se tendrá:

$$\frac{633,092}{153,346} = 4.13$$

Se aprecia que el resultado es una relación bastante alta, lo cual indica que para cada Nuevo Sol de deuda en el corto plazo, se tienen 4.13 nuevos soles para pagar.

Esta relación sin duda muestra una empresa con liquidez envidiable, pero a pesar de ello, no se puede aún afirmar que es saludable y recomendable.

Antes de emitir una opinión definitiva es necesario evaluar otros factores.

Por ejemplo, determinar primero si es una situación coyuntural! o tiende a ser estable; evaluar el costo del dinero, factor que se hace mucho más importante en economías de alta inflación.

Para una empresa no es conveniente mantener exceso de liquidez cuando el costo del dinero es alto, y si bien es cierto no se pierde, se deja de ganar, y esto es una gestión negativa, que va en contra de los intereses de la empresa.

Para encontrar los resultados de los años anteriores, se efectuarán las operaciones pertinentes y se tendrá:

1988	1987
$\frac{380,138}{318,627} = 1.19$	$\frac{220,857}{210,072} = 1.05$

Como se observa, estos resultados difieren considerablemente del ratio encontrado para 1989, mientras que entre ellos hay sólo una pequeña diferencia.

La encontrada entre los patrones tomados y el resultado obtenido es similar para el ratio anterior de Liquidez corriente, lo cual indica que la razón del incremento de la relación se encuentra dentro de los activos recién calculados.

Por lo tanto, hay que analizar los rubros Caja-bancos, los Valores negociables y Cuentas por cobrar en general, para poder determinar cuál de ellos incide en la variación experimentada.

c. Razón del efectivo o razón seca

Este ratio sirve para determinar la liquidez solamente en lo que se refiere a disponibilidad inmediata de efectivo. La relación está dada por:

$$\frac{\text{Caja- bancos}}{\text{Total pasivo corriente}}$$

Aplicando esta relación al mismo ejemplo, se tiene:

$$\frac{10,000}{153,346} = 0.06$$

Para los años anteriores será:

1988	1989
$\frac{15,000}{318,627} = 0.05$	$\frac{9,900}{210,072} = 0.05$

Este resultado indica que se mantiene la relación a través de los años.

Otra información que se desprende de ella es que la variación inusual de los anteriores ratios no se debe a los saldos existentes en Caja-bancos, sino a los saldos de las Cuentas por Cobrar.

Si se desea efectuar otros análisis, lo único que debe hacerse es determinar los *ítems*, factores o cuentas que se quiere y relacionarlos.

Los ratios antes expresados deben ser considerados como modelos, y si se cree conveniente se pueden introducir variaciones.

Por ejemplo, en cualquiera de los primeros dos ratios, se encuentra que dentro de las Cuentas por cobrar existe un rubro no comercial el cual, a su vez, contiene las cuentas por cobrar al personal.

Si se piensa que en el análisis no deben intervenir estas cantidades por tratarse de cuentas por cobrar al final del año, o que tienen un tratamiento especial a su vencimiento, lo que se debe hacer es restarlas de la cantidad que se aplicará al ratio, y así, excluirlas del análisis.

Igual procedimiento se puede seguir con las demás partidas del Balance General.

Finalmente, en el que se presenta en el anexo 3 se han determinado las relaciones porcentuales entre los saldos de sus grupos de cuentas y el Total del activo.

Este tipo de presentación es también conocido como Análisis Porcentual de los Estados Financieros.

Se puede determinar que en el año 1989, las Facturas y letras por cobrar representan el 59.21 % del Total del activo, lo cual confirma su incidencia en la alta variación de los ratios de liquidez, ya que, según se aprecia en los años anteriores, habían alcanzado representar solamente el 36.56% en 1988, 21.22% en 1987 y el 2.152% en 1986.

En términos generales, el grado de liquidez total es bueno, ya que el Activo corriente representa el 94.29% de los Activos totales.

La otra nota saltante es la participación de las Cuentas por cobrar no comerciales u Otras cuentas por cobrar o Cuentas por

costrar diversas, que son las originadas por actividades diferentes a la de la empresa. Es del orden del 17.93%, el segundo en importancia en el Activo corriente y justamente su origen permite ver que se está utilizando parte del Activo en otro tipo de actividades, lo cual hace necesario analizar la composición de este grupo de cuentas.

D.Capital de trabajo

Una relación que no es una razón o índice financiero, pero que está íntimamente ligada con el análisis de las finanzas, pues siempre se utiliza para hacer un estudio integral, es el denominado Capital de trabajo, resultado de la siguiente operación:

$$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = \text{Capital de trabajo.}$$

En el Balance tomado como ejemplo se tiene que el Capital de trabajo de la compañía fue, al 31 de diciembre de:

1989	693,122	-	153,346	=	539,776
1988	481,113	-	318,627	=	162,486
1987	337,499	-	210,072	=	127,427 , y
1986	55,379	-	6,056	=	49,323.

Estas cifras indican el Capital de trabajo -la disponibilidad neta luego de pagar las deudas- que se puede utilizar o disponer en el corto plazo.

En relación con el ejemplo, se puede afirmar que en términos corrientes existe una mayor disponibilidad en el último año en comparación con los anteriores.

Pero, si se desea introducir en el análisis el factor inflacionario, no se podrá determinar si la situación presentada el último año es mejor o peor que la de los anteriores.

¿Qué se debe considerar para realizar un juicio acertado?

En los años 1986, 1987, 1989 y 1990, el Perú ha tenido una inflación muy alta, lo que se debe considerar para ajustar las cifras obtenidas y, sólo después de ello, compararlas.

Desde el punto de vista de la Economía se diría que se desea expresar el Capital de trabajo en términos constantes.

La inflación de los años analizados fue:

1989	2,775.3
1988	1,722.3
1987	114.5

Para poder ajustar las cifras de los capitales de trabajo obtenidas, y tomando en consideración que son al 31 de diciembre de cada año, lo que se hace es encontrar el factor de ajuste de cada una de ellas; así se tendrá:

Año	Inflación		Factor de ajuste
	Anual	Acumulada	
1987	114.5	114.5	2.145
1988	1,722.3	3,808.8	39.088
1989	2,775.5	112,298.5	1,123.985

Al actualizar las cifras de Capital de trabajo se obtiene:

1986	49,323	x	1,123.985	=	55'438,312
1987	127,427	x	39.088	=	4'980,866
1988	162,486	x	2.145	=	348,532
1989	539,776	x	1.000	=	539,776

Lo que se hizo fue expresar las cantidades corrientes en cantidades constantes, o ajustar al 31 de diciembre de 1989 los valores de los años anteriores.

Se puede afirmar que el Capital de trabajo del año 1989 expresado en moneda constante -de un mismo poder adquisitivo- es algo superior al año anterior, pero menor que en 1987 y 1986.

E. Ratios de Solvencia

Relacionan las diferentes partes del Balance General con las partidas del Patrimonio o con el total del mismo, y se utilizan con la finalidad de conocer la solvencia, capacidad de pago o grado de propiedad de los accionistas sobre la empresa.

Entre las principales relaciones están:

$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Total Activo}}$$

El resultado porcentual de esta relación indica el grado de propiedad de los accionistas sobre el total de los activos de la empresa.

Del total de activos, se conocerá cuál porcentaje pertenece a los dueños y cuál a terceros.

Por ejemplo, en el estado financiero que se está utilizando, el resultado para el año 1989 es:

$$\frac{560,452}{735,094} = 0.7624 \times 100 = 76.24 \%$$

El ratio indica que, del total del activo, el 76.24% pertenece a los accionistas y en consecuencia, la diferencia de 23.76% corresponde a terceros o a los diferentes acreedores.

Otra forma de interpretar esta relación es:

De cada 100 nuevos soles invertidos en los activos, 76 son de los accionistas y la diferencia, los 24 nuevos soles restantes, pertenecen a los acreedores.

La siguiente relación sirve para comprobar lo expresado:

$$\frac{\text{Pasivo corriente} + \text{Pasivo no corriente}}{\text{Total activo}}$$

Se aplican las cantidades contenidas en el Balance General:

$$\frac{153,346 + 21,296}{735,094} = 0.2376 \times 100 = 23.76 \%$$

A continuación, se muestran los resultados de la relación de solvencia, que indica el grado de propiedad de los años 1988, 1987 y 1986:

$$1988 \quad \frac{215,574}{546,025} = 0.3948 \times 100 = 39.48 \%$$

$$1987 \quad \frac{128,737}{346,697} = 0.3713 \times 100 = 37.13 \%$$

$$1986 \quad \frac{86,446}{96,462} = 0.8962 \times 100 = 89.62 \%$$

Estos resultados indican que el año 1986 reflejó el más alto porcentaje de propiedad sobre la empresa por parte de los accionistas.

Al examinar el año 1989, se observa que, con relación a los anteriores, la empresa incrementó su resultado, lo cual le dio una mejor posición a sus relaciones con terceros.

También es necesario resaltar que, de mostrar la relación un bajo resultado, las gestiones para obtener créditos en instituciones financieras o comerciales se harían mucho más difíciles.

Suponiendo que alguna empresa solicitara crédito comercial y su relación de Patrimonio sobre el Total de activos fuera menor al 10% ¿sería una buena decisión aceptar dicha solicitud? No, por supuesto.

Tampoco se debe olvidar que el Balance General refleja, al igual que una foto, una determinada posición financiera, en una fecha dada, y el total que figura en el Balance no es una cifra absoluta, ya que, para conocer el verdadero valor actual de los activos habría que venderlos o realizarlos; es decir, cobrar todas las cuentas pendientes, vender todas las existencias, recuperar todas las deudas, etcétera.

Conociendo esto, es normal que se tomen precauciones para otorgar créditos a empresas cuya relación de propiedad patrimonial sea menor al 40%.

Si bien es cierto que desde el punto de vista de terceros es riesgoso otorgar créditos a empresas con índices bajos, desde el punto de vista de los propietarios la preocupación debe concentrarse en el costo de los créditos obtenidos y la rentabilidad de sus inversiones.

Si la gestión gerencial ha hecho posible obtener créditos cuyo costo es 0, indudablemente que será muy positivo para la empresa conseguir la mayor cantidad posible, aunque la relación patrimonial de propiedad continúe descendiendo, ya que ello permitirá lograr más ganancias en proporción a las inversiones efectuadas, sea en mercaderías, valores u otros.

En resumen, si la rentabilidad obtenida es mayor al costo del crédito recibido, es una buena gestión empresarial; lo inverso, será contraproducente.

Otros ratios o índices financieros relacionados con el Patrimonio son los siguientes:

$$\frac{\text{Pasivo corriente} + \text{Pasivo no corriente}}{\text{patrimonio}}$$

Esta relación del total de la deuda con el patrimonio, muestra cuánto es lo que se debe a terceros por cada Nuevo Sol de patrimonio.

Si la relación da 1 como resultado, quiere decir que en el supuesto caso de realizar sus activos al valor en libros, la empresa tendrá para cubrir el total de sus obligaciones con terceros. Mientras la relación disminuya, indicará mucha solvencia patrimonial y viceversa, en caso la relación aumente.

Aplicando al ejemplo en curso:

$$1989 \quad \frac{153,346 + 21,296}{560,452} = 0.31$$

$$1988 \quad \frac{318,627 + 11,824}{215,574} = 1.53$$

$$1987 \quad \frac{210,072 + 7,888}{128,737} = 1.69$$

$$1986 \quad \frac{6,056 + 3,959}{86,446} = 0.12$$

A simple vista, se puede afirmar que el año 1986, el patrimonio ha tenido mejor posición con respecto al endeudamiento total; sigue el año 1989.

En cambio, en los otros años se nota que, por cada Nuevo Sol de patrimonio, se tuvieron que pagar 1.53 y 1.69 nuevos soles.

También es interesante ver la relación conocida como Respaldo del patrimonio:

Activo no corriente
Patrimonio

De cada Nuevo Sol en el Patrimonio, indica cuánto está invertido en el Activo fijo:

$$1989 \quad \frac{41,972}{560,452} = 0.07$$

$$1988 \quad \frac{64,912}{215,574} = 0.30$$

$$1987 \quad \frac{9,198}{128,737} = 0.07$$

$$1986 \quad \frac{41,082}{86,446} = 0.47$$

Este ejemplo muestra que es una pequeña proporción del Patrimonio la que está invertida en el Activo fijo; por lo tanto, la mayor parte del Patrimonio está en el Activo corriente.

Los resultados permiten ver, de antemano, que el Capital de trabajo de esta empresa debe ser positivo, puesto que el Pasivo corriente no sería mayor al Activo corriente.

Según lo crea conveniente el analista o el usuario, se pueden construir relaciones cambiando los divisores o los dividendos, con una variedad de opciones por la cantidad de partidas que integran los estados financieros.

Tampoco se debe olvidar que existen otros patrones útiles para efectuar el mismo análisis financiero y contribuir a tomar decisiones mejor fundamentadas en cuanto a la administración del Patrimonio.

F. Ratios o índices financieros de estados financieros diferentes

Entre los principales índices que relacionan rubros o partidas de estados financieros diferentes, están los siguientes:

a. Rotación de inventarios

Esta relación está dada por:

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario (promedio)}} \quad \text{(Ganancias y Pérdidas)} \\ \text{(Balance General)}$$

Muestra el número de veces que se ha vendido una cantidad equivalente al promedio de los inventarios.

También puede decirse que es el número de veces que han rotado los inventarios promedio.

Aplicando a los estados financieros del ejemplo, se tiene:

Para el año 1989:

$$\frac{384,067}{\frac{57,555 + 99,000}{2}} = 4.91$$

Para el año 1988:

$$\frac{182,400}{\frac{99,000 + 116,402}{2}} = 1.69$$

Para el año 1987:

$$\frac{78,139}{\frac{116,402 + 12,730}{2}} = 1.21$$

Si se toman como estándar de comparación los resultados de los ejercicios anteriores de la misma empresa, se nota que el año 1989 tuvo una rotación de inventarios superior a los anteriores.

Ahora bien, para evaluar mejor estos resultados se pueden utilizar los ratios de otras empresas, compararlos con los obtenidos y así tener otros elementos de juicio que permitan una mejor apreciación.

Indudablemente que la rotación de inventarios ideal es la mayor que se pueda alcanzar, lo cual depende del tipo de producto o productos que se comercializan.

No tienen la misma rotación los artículos de un supermercado y los de una joyería.

Si el ratio, dentro de una misma empresa, sufre alguna alteración significativa, es necesario realizar nuevos análisis a fin de determinar el por qué.

En caso que sea mucho más alto, esto podría representar un buen manejo de *stocks*, lo cual redundaría en un beneficio de carácter financiero, ya que se estaría operando con la menor inversión en inventarios; pero también podría indicar insuficiencia de ellos, lo que pondría en riesgo la atención a los clientes y la posibilidad de hacer más ventas.

b. Período de inmovilización de inventarios

Este ratio es complementario del anterior y permite visualizar teóricamente cuánto tiempo demora vender una cantidad equivalente a los inventarios promedio.

Está dado por la relación:

$$\frac{\text{Inventario (promedio)} \times 360 \text{ (90, 120, 180, etcétera)}}{\text{Costo de ventas}} \quad \text{(Balance General)} \\ \text{(Ganancias y Pérdidas)}$$

Aplicando al ejemplo se tiene:

$$1989 \quad \frac{\frac{57,555 + 99,000}{2} \times 365}{384,067} = 74 \text{ días}$$

$$1988 \quad \frac{\frac{99,000 + 116,402}{2} \times 365}{182,400} = 216 \text{ días}$$

$$1987 \quad \frac{\frac{116,402 + 12,730}{2} \times 365}{78,139} = 302 \text{ días}$$

Como se observa, en el año 1989, vender una cantidad equivalente al inventario tardó 74 días.

Como un año consta de 365 días, se dividen entre esos 74 días, lo cual resulta en 4.9, cifra que indica el número de veces que rotaron los inventarios de la compañía.

Este ratio sirve también para verificar los resultados de los años 1988 y 1987, mediante la siguiente operación:

<u>Año</u>	<u>Tiempo de permanencia</u>		<u>Rotación</u>		<u>Resultado</u>
1988	216 días	x	1.69	=	365 días
1987	302 días	x	1.21	=	365 días

c. *Período promedio de cobranza*

Para esta relación también se toman datos de dos estados financieros diferentes, ya que es el producto de:

<u>Cuentas por cobrar x 365 (90, 180)</u>	(Balance General)
Ventas netas	(Ganancias y Pérdidas)

Este índice financiero da como resultado el número de días promedio de cobranza de las ventas al crédito.

Aunque el denominador indica Ventas netas, sería conveniente utilizar las Ventas al crédito del período a evaluar.

El resultado está ligado con el plazo al cual la empresa otorga créditos, y en base a los resultados obtenidos, se debe establecer un margen de diferencia aceptable, que permita hacer la evaluación correspondiente y tomar las decisiones pertinentes.

Así, por ejemplo, si el resultado de esta relación continuamente supera en un 30% al plazo de créditos otorgados, se podría considerar como patrón, y cuando el resultado sea mayor, realizar los ajustes necesarios.

Aplicando esto a los estados financieros tomados como ejemplo se tiene:

$$1989 \quad \frac{435,231 \times 365}{2'028,133} = 78 \text{ días}$$

$$1988 \quad \frac{199,631 \times 365}{1'133,014} = 64 \text{ días}$$

$$1987 \quad \frac{73,577 \times 365}{745,441} = 38 \text{ días}$$

$$1986 \quad \frac{20,759 \times 365}{283,859} = 27 \text{ días}$$

Sin conocer la política crediticia de la compañía, el resultado indica que el período promedio de cobranza ha aumentado peligrosamente, pues ha pasado de 27 días, que es el promedio en 1986, a 78 días en el último año.

En un país con altos índices de inflación, este período de cobranza resulta perjudicial por el alto costo del dinero, en vista que a una mayor tasa de inflación, normalmente corresponde un mayor costo financiero.

Indudablemente que ante una situación como ésta es necesario efectuar una indagación especial a fin de determinar las causas que originaron una mayor demora en el cobro.

La investigación o análisis debe hacerse principalmente en el área de créditos y cobranzas.

d. Rotación del activo fijo

Esta relación se expresa de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo neto (Inmuebles, maquinaria y equipo)}} \quad \begin{matrix} \text{(Ganancias y Pérdidas)} \\ \text{(Balance General)} \end{matrix}$$

El resultado que se obtenga indicará cuántos nuevos soles se han vendido por cada Nuevo Sol invertido en el rubro Activo fijo (Inmuebles, maquinaria, equipo de oficina, etcétera).

Otra forma de interpretar la relación es: por cada Nuevo Sol invertido en Activo fijo ¿cuántos nuevos soles se han vendido?

Como patrón o estándar se puede elegir a otra empresa del sector y comparar los resultados; de esta forma se conocerá si

existe exceso de inversión en Activos o si el esfuerzo de ventas es poco, considerando la inversión efectuada, etcétera.

En el ejemplo, los resultados del índice financiero son:

$$1989 \quad \frac{2'028,133}{41,972} = 48.3$$

$$1988 \quad \frac{1'133,014}{64,912} = 17.5$$

$$1987 \quad \frac{745,441}{9,198} = 81$$

$$1986 \quad \frac{283,859}{41,082} = 7$$

En este caso, los resultados son diferentes a pesar de ser una misma empresa, lo cual indica, a primera vista, una anomalía, puesto que el comportamiento del ratio debe ser casi parejo para todos los años.

Efectivamente, al examinar el Balance General, se encuentra que los saldos al finalizar cada uno de los ejercicios han variado considerablemente de un año a otro y, dadas las cifras, se presume que esto se debe a compras y ventas de activos fijos, lo cual da como resultado una situación muy peculiar.

Lógicamente, mientras más alto sea el índice, mejor será la apreciación del analista, con la única observación, como en este caso, que es conveniente tener otro estándar para lograr una evaluación más precisa.

e. *Rotación del activo total*

Este índice se diferencia del anterior en que las ventas netas no se comparan con el Activo fijo, sino con el Total del activo, lo cual permite complementar el análisis y/o clarificar las apreciaciones obtenidas anteriormente.

Esta nueva razón financiera se expresa así:

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Total activo}} \quad (\text{Ganancias y Pérdidas}) \\ (\text{Balance General})$$

El resultado refleja la cantidad de nuevos soles vendida por cada Nuevo Sol que se tiene en el Activo.

Según los estados financieros del ejemplo, se tiene:

$$1989 \quad \frac{2'028,133}{735,094} = 2.76$$

$$1988 \quad \frac{1'133,014}{546,025} = 2.07$$

$$1987 \quad \frac{745,441}{346,697} = 2.15$$

$$1986 \quad \frac{283,859}{96,461} = 2.94$$

El resultado muestra una relación que fluctúa de 2.07 a 2.94, una variación poco significativa, por lo cual se puede decir que, por cada Nuevo Sol que se tiene en activos, se venden dos.

Si se tuviera un estándar de otra empresa, se podría determinar cuál de ellas tiene una mejor relación en función de los activos totales.

f. *Rendimiento sobre el capital*

Para interpretar esta relación deben entenderse como capital exclusivamente los aportes de los accionistas, y lo que indica es el rendimiento porcentual obtenido durante el año:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Promedio anual de capital social}} \quad \begin{matrix} \text{(Ganancias y Pérdidas)} \\ \text{(Balance)} \end{matrix}$$

El denominador es el promedio de la inversión efectuada por los accionistas, porque podrían haberse producido inversiones o capitalizaciones adicionales en el transcurso de un año a otro.

Como indica el ratio, el resultado expresa el porcentaje de utilidad obtenido por cada Nuevo Sol de capital social aportado.

Se pueden utilizar diferentes variantes en lo que respecta al denominador, ya que el patrimonio de cada empresa está compuesto de distintas maneras y el propósito de esta relación es conocer cuál es el rendimiento sobre la inversión efectuada por los accionistas.

Aplicado al ejemplo, se tiene:

$$1989 \quad \frac{312,097}{(48,298 + 15,517)/2} = 978.13 \%$$

$$1988 \quad \frac{86,837}{(15,517 + 10,371)} = 670.87 \%$$

$$1987 \quad \frac{74,115}{(10,371 + 2,657)/2} = 1,137.78 \%$$

Los resultados muestran una alta rentabilidad sobre el aporte legalmente registrado como capital social, pero en el Balance se observa que existen utilidades no distribuidas acumuladas anualmente, también pertenecientes a los accionistas, y que se deben promediar y considerar como parte del capital que ha logrado obtener utilidades en el ejercicio.

La operación, para el año 1989, da:

$$\frac{312,097}{(48,298 + 15,517 + 144,768 + 107,760)/2} = 197.32 \%$$

Esto demuestra que, si se toman como inversión de accionistas no sólo el capital aportado, sino las utilidades que les pertenecen pero que no han sido distribuidas, la relación variará considerablemente.

g. Rendimiento sobre el capital fijo total

Si bien es cierto que la relación anterior es de sumo interés para el accionista, ésta lo es para evaluar la obtención de logros por la parte ejecutiva de la empresa en la actividad para la que fue creada.

El resultado indicará la rentabilidad, rendimiento o resultado obtenido al final del ejercicio, con una cantidad fija de fondos que no iba a ser retirada hasta el final del año o ejercicio.

Es como si a la administración de la empresa se le entregara una suma de dinero aportada por los accionistas (Capital social) y otra conseguida de terceros, que no serán devueltas hasta el año siguiente (Pasivo no corriente) y al final del ejercicio se le preguntara: ¿qué porcentaje de utilidad se ha obtenido sobre estas cantidades?

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Capital social} + \text{Pasivo no corriente}} \quad (\text{Ganancias y Pérdidas})$$

(Balance)

Otro concepto importante de recordar respecto de esta razón financiera es el de Utilidad de operación, o la utilidad de la gestión para la cual ha sido creada la empresa.

Aplicando la razón financiera se tiene:

$$1989 \quad \frac{498,446}{48,298 + 21,296} = 7.16 \text{ ó } 716 \%$$

$$1988 \quad \frac{138,573}{15,517 + 11,824} = 5.07 \text{ ó } 507 \%$$

$$1987 \quad \frac{114,928}{10,371 + 7,888} = 6.29 \text{ ó } 629 \%$$

$$1986 \quad \frac{62,206}{2,657 + 3,959} = 9.40 \text{ ó } 940 \%$$

3. RATIOS O ÍNDICES USADOS EN LA BOLSA DE VALORES

Como información complementaria, a continuación se indican las razones, ratios o índices financieros que se utilizan para evaluar las acciones cotizadas en la Bolsa de Valores.

A. Rendimiento sobre la inversión en acciones

$$\frac{\text{Dividendo por acción}}{\text{Precio de mercado por acción}}$$

B. Rendimiento por acción

$$\frac{\text{Utilidad por acción}}{\text{Precio de mercado por acción}}$$

Es importante remarcar que el analista puede seguir su propio criterio para construir las relaciones y estándares o patrones de comparación que sirvan mejor a sus necesidades. Todo lo que se requiere es interpretarlos correctamente y evaluar su utilidad para tomar decisiones que permitan mejorar rendimientos, controles y políticas.

■ *Resumen*

1. *Conceptos*

Analizar

Conocer los elementos integrantes de algo, en forma individual o relacionados entre sí.

Análisis financiero

Conocer el comportamiento de los elementos de los estados financieros en forma individual o relacionados entre sí, utilizándolos como indicadores de la situación económica y financiera de una empresa.

Estándares o patrones

Se usan para efectuar comparaciones.

Son:

- Históricos,
- Estimados,
- De otras empresas con actividades afines
- Otros.

Ratio, índice financiero o razón financiera

Relación unitaria o porcentual entre cuentas o grupos de cuentas, del mismo o de diferentes estados financieros.

Capital de trabajo

Resultado de restar el Pasivo corriente del Activo corriente.

Capital de trabajo = Activo corriente – Pasivo corriente

2. Proceso

Mecánica financiera: Elaboración.

Razonamiento financiero: Interpretación.

Toma de decisiones: Elección de opción.

3. Principales ratios

– Del Estado de Ganancias y Pérdidas

– Utilidad de operación

$$\frac{\text{Utilidad de operación} \times 100}{\text{Ventas netas}}$$

– Utilidad bruta

$$\frac{\text{Utilidad bruta} \times 100}{\text{Ventas netas}}$$

– Utilidad neta

$$\frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Ventas netas}}$$

– Del Balance General

– Liquidez

- Corriente
 - $$\frac{\text{Total activo corriente}}{\text{Total pasivo corriente}}$$
- Ácida
 - $$\frac{\text{TAC} - \text{Existencias} - \text{Cargas diferidas}}{\text{Total pasivo corriente}}$$
- Seca
 - $$\frac{\text{Caja} - \text{bancos}}{\text{Total pasivo corriente}}$$
- Solvencia
 - a.
$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Total activo}}$$
 - b.
$$\frac{\text{PCP} + \text{PLP}}{\text{Total activo}}$$
 - c.
$$\frac{\text{PCP} + \text{PLP}}{\text{Patrimonio}}$$
 - d.
$$\frac{\text{Activo no corriente}}{\text{Patrimonio}}$$
- De estados financieros diferentes
 - Rotación de inventarios
 - $$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$
 - Período de inmovilización de inventarios
 - $$\frac{\text{Inventario promedio} \times 360}{\text{Costo de ventas}}$$

- Período promedio de cobranza

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 365}{\text{Ventas netas}}$$
- Rotación del Activo fijo

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo neto}}$$
- Rotación del Activo total

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Total activo}}$$
- Rendimiento sobre el Capital

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Promedio anual de capital}}$$
- Rendimiento sobre el Capital fijo total

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Capital social} + \text{Pasivo no corriente}}$$
- Rendimiento sobre inversión en acciones

$$\frac{\text{Dividendo por acción}}{\text{Precio de mercado por acción}}$$
- Rendimiento por acción

$$\frac{\text{Utilidad por acción}}{\text{Precio de mercado por acción}}$$

ANEXO 1: COMPAÑÍA JJ. S.A.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE

	1989	1988	1987	1986
Activo				
Corriente				
Caja-bancos	10,000	15,000	9,900	13,320
Valores negociables	56,029	51,029	56,126	6,029
Cuentas por cobrar comerciales	435,231	199,631	73,577	20,759
Cuentas por cobrar no comerciales	131,832	114,478	81,254	2,301
Existencias	57,555	99,000	116,402	12,730
Cargas diferidas	2,475	1,975	240	240
Total activo corriente	693,122	481,113	337,499	55,379
No corriente				
Inmuebles, maquinaria y equipo	278,606	185,120	93,120	74,034
Depreciación acumulada	(236,634)	(120,208)	(83,922)	(32,952)
Total activo no corriente	41,972	64,912	9,198	41,082
Total activo	735,094	546,025	346,697	96,461
Pasivo				
Corriente				
Sobregiro bancario	40,151	109,382	60,296	0
Tributos por pagar	8,587	1,819	1,450	1,386
Proveedores	93,808	150,649	75,177	4,670
Remuneraciones y participaciones por pagar	10,800	41,453	25,304	
Cuentas por pagar diversas	0	15,324	47,845	
Total pasivo corriente	153,346	318,627	210,072	6,056
No corriente				
Compensación tiempo de servicios	21,296	11,824	7,888	3,959
Total pasivo no corriente	21,296	11,824	7,888	3,959

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

Patrimonio				
Capital social	48,298	15,517	10,371	2,657
Excedente revaluación	55,289	5,460	5,146	7,714
Utilidades no distribuidas	144,768	107,760	39,105	36,970
Resultados de ejercicio	312,097	86,837	74,115	39,105
Total patrimonio	560,452	215,574	128,737	86,446
Total pasivo y patrimonio	735,094	546,025	346,697	96,461

ANEXO 2: COMPAÑÍA JJ. S.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE

	1989	1988	1987	1986
Ventas netas	2,028,133	1,133,014	745,441	283,859
Menos				
Costo de ventas	(384,067)	(182,400)	(78,139)	(38,534)
Utilidad bruta	1,644,066	950,614	667,302	245,325
Menos				
Gastos de operación				
Gastos de ventas	(107,686)	(59,924)	(79,540)	(25,510)
Gastos administrativos	(1,037,934)	(752,117)	(472,834)	(157,609)
Utilidad de operación	498,446	138,573	114,928	62,206
Otros ingresos y egresos				
Más otros ingresos	2,439	0	4,049	0
Menos gastos financieros	(5,490)	(736)	(1,334)	(135)
Utilidad antes de impuesto y participación	495,395	137,837	117,643	62,071
Impuesto renta y participaciones	(183,298)	(51,000)	(43,528)	(22,966)
Resultado del ejercicio	312,097	86,837	74,115	0

ANEXO 3: COMPAÑÍA JJ. S.A.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE

	1989		1988		1987		1986	
Activo								
Corriente								
Caja - bancos	10,000	1.36%	15,000	2.75%	9,900	2.86%	13,320	13.81%
Valores negociables	56,029	7.62%	51,029	9.35%	56,126	16.19%	6,029	6.25%
Cuentas por cobrar comerciales	435,231	59.21%	199,631	36.56%	73,577	21.22%	20,759	21.52%
Cuentas por cobrar no comerciales	131,832	17.93%	114,478	20.97%	81,254	23.44%	2,301	2.39%
Existencias	57,555	7.83%	99,000	18.13%	116,402	33.57%	12,730	13.20%
Cargas diferidas	2,475	0.34%	1,975	0.36%	240	0.07%	240	0.25%
Total activo corriente	693,122	94.29%	481,113	88.11%	337,499	97.35%	55,379	57.41%
No corriente								
Inmuebles, maquinaria y equipo	278,606	37.90%	185,120	33.90%	93,120	26.86%	74,034	76.75%
Depreciación acumulada	(236,634)	-32.19%	(120,208)	-22.02%	(83,922)	-24.21%	(32,952)	-34.16%
Total activo no corriente	41,972	5.71%	64,912	11.89%	9,198	2.65%	41,082	42.59%
Total activo	735,094	100.00%	546,025	100.00%	346,697	100.00%	96,461	100.00%

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

Pasivo

Corriente

Sobregiro bancario	40,151	5.46%	109,382	20.03%	60,296	17.39%	0	0.00%
Tributos por pagar	8,587	1.17%	1,819	0.33%	1,450	0.42%	1,386	1.44%
Proveedores	93,808	12.76%	150,649	27.59%	75,177	21.68%	4,670	4.84%
Remuneraciones y participaciones por pagar	10,800	1.47%	41,453	7.59%	25,304	7.30%		0.00%
Cuentas por pagar diversas	0	0.00%	15,324	2.81%	47,845	13.80%		0.00%

Total pasivo corriente	153,346	20.86%	318,627	58.35%	210,072	60.59%	6,056	6.28%
-------------------------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	---------------	--------------	--------------

No corriente

Compensación tiempo de servicios	21,296	2.90%	11,824	2.17%	7,888	2.28%	3,959	4.10%
----------------------------------	--------	-------	--------	-------	-------	-------	-------	-------

Total pasivo no corriente	21,296	2.90%	11,824	2.17%	7,888	2.28%	3,959	4.10%
----------------------------------	---------------	--------------	---------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Patrimonio

Capital social	48,298	6.57%	15,517	2.84%	10,371	2.99%	2,657	2.75%
Excedente revaluación	55,289	7.52%	5,460	1.00%	5,146	1.48%	7,714	8.00%
Utilidades no distribuidas	144,768	19.69%	107,760	19.74%	39,105	11.28%	36,970	38.33%
Resultados de ejercicio	312,097	42.46%	86,837	15.90%	74,115	21.38%	39,105	40.54%

Total patrimonio	560,452	76.24%	215,574	39.48%	128,737	37.13%	86,446	89.62%
-------------------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	---------------	---------------	---------------

Total pasivo y patrimonio	735,094	100.00%	546,025	100.00%	346,697	100.00%	96,461	100.00%
----------------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	---------------	----------------

ANEXO 4: COMPAÑÍA JJ. S.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE

	1989		1988		1987		1986	
Ventas netas	2,028,133	100.00%	1,133,014	100.00%	745,441	100.00%	283,859	100.00%
Menos								
Costo de ventas	(384,067)	-18.94%	(182,400)	-16.10%	(78,139)	-10.48%	(38,534)	-13.58%
Utilidad bruta	1,644,066	81.06%	950,614	83.90%	667,302	89.52%	245,325	86.42%
Menos								
Gastos de operación								
Gastos de ventas	(107,686)	-5.31%	(59,924)	-5.29%	(79,540)	-10.67%	(25,510)	-8.99%
Gastos administrativos	(1,037,934)	-51.18%	(752,117)	-66.38%	(472,834)	-63.43%	(157,609)	-55.52%
Utilidad de operación	498,446	24.58%	138,573	12.23%	114,928	15.42%	62,206	21.91%
Otros ingresos y egresos								
Más otros ingresos	2,439	0.12%	0	0.00%	4,049	0.54%	0	0.00%
Menos gastos financieros	(5,490)	-0.27%	(736)	-0.06%	(1,334)	-0.18%	(135)	-0.05%
Utilidad antes de impuesto y participación	495,395	24.43%	137,837	12.17%	117,643	15.78%	62,071	21.87%
Impuesto renta y participaciones	(183,298)	-9.04%	(51,000)	-4.50%	(43,528)	-5.84%	(22,966)	-8.09%
Resultado del ejercicio	312,097	15.39%	86,837	7.66%	74,115	9.94%	39,105	13.78%

● Ejercicios

1. Efectuar un análisis financiero integral de los estados financieros de las compañías "ALFA" Y "BETA".
2. Con los datos proporcionados y según su criterio, comentar los resultados obtenidos (variaciones, probables causas, liquidez, solvencia, etcétera).

COMPAÑÍA ALFA S.A.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE

	1990	1989
Activo		
Corriente		
Caja-bancos	44,566	39,927
Cuentas por cobrar comerciales	21,410	7,955
Otras cuentas por cobrar	7,543	21,446
Existencias	66,544	77,366
Gastos pagados por anticipado	<u>5,453</u>	<u>14,013</u>
Total activo corriente	<u>45,516</u>	<u>160,707</u>
No corriente		
Inversiones	18,100	18,100
Activo fijo neto	38,172	50,529
Otros activos	<u>148</u>	<u>1,729</u>
Total activo no corriente	<u>56,420</u>	<u>70,358</u>
Total activo	<u>201,936</u>	<u>231,065</u>
Pasivo		
Corriente		
Sobregiros bancarios	29,610	25,161
Cuentas por pagar comerciales	68,222	52,182
Otras cuentas por pagar	<u>7,950</u>	<u>51,918</u>
Total pasivo corriente	<u>102,782</u>	<u>129,261</u>

(sigue)

(viene de la página anterior)

No corriente		
Deuda a largo plazo	--	3,000
Provisiones Compensación tiempo de servicios	<u>12,492</u>	<u>18,246</u>
Total pasivo no corriente	<u>12,492</u>	<u>21,246</u>
Total pasivo	115,274	150,507
Patrimonio		
Capital social	47,000	30,200
Accionariado laboral	23,500	15,100
Excedente de revaluación	15,340	25,200
Reservas	1,930	1,598
Resultados acumulados	3,226	6,430
Resultado del ejercicio	<u>(4,334)</u>	<u>2,030</u>
Total patrimonio	<u>86,662</u>	<u>80,558</u>
Total pasivo y patrimonio	<u>201,936</u>	<u>231,065</u>

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE

	1990	1989
Ventas netas	70,603	197,226
Menos		
Costo de ventas	<u>(64,543)</u>	<u>(162,234)</u>
Utilidad bruta	6,060	34,992
Gastos de operación		
Administrativos	(6,005)	(13,412)
Ventas	<u>(1,034)</u>	<u>(2,871)</u>
Resultado de operación	(979)	18,704
Otros ingresos y gastos		
Gastos financieros	<u>(3,365)</u>	<u>(16,679)</u>
Resultado del ejercicio antes de participaciones e impuestos	<u>(4,334)</u>	<u>2,025</u>

COMPAÑÍA BETA S.A.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE

	1990	1989
Activo		
Corriente		
Caja-bancos	55,850	32,063
Cuentas por cobrar comerciales	728,549	515,668
Otras cuentas por cobrar		2,616
Existencias	423,324	879,436
Gastos pagados por anticipado	<u>71,262</u>	<u>41,064</u>
Total activo corriente	<u>1'278,985</u>	<u>1'140,847</u>
No corriente		
Inversiones en valores	80,257	82,100
Activo fijo neto	927,133	850,360
Inversiones intangibles	<u>44,148</u>	<u>1,830</u>
Total activo no corriente	<u>1'051,538</u>	<u>934,290</u>
Total activo	<u>2'330,523</u>	<u>2'075,137</u>
 Pasivo		
Corriente		
Sobregiros bancarios	232,548	251,361
Tributos por pagar	15,283	8,328
Cuentas por pagar comerciales	386,822	502,312
Otras cuentas por pagar	<u>18,950</u>	<u>50,328</u>
Total pasivo corriente	<u>653,603</u>	<u>812,329</u>

(sigue)

(viene de la página anterior)

No corriente		
Provisión compensación		
Tiempo de servicios	15,124	13,245
Total pasivo no corriente	<u>15,124</u>	<u>13,245</u>
Total pasivo	<u>68,727</u>	<u>825,574</u>
Patrimonio		
Capital social	960,350	575,028
Excedente de revaluación	524,305	385,322
Reservas	85,310	39,323
Resultado del ejercicio	<u>91,831</u>	<u>249,890</u>
Total patrimonio	<u>1'661,796</u>	<u>1'249,563</u>
Total pasivo y patrimonio	<u>2'330,523</u>	<u>2'075,137</u>

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE

	1990	1989
Ventas netas	1'635,747	950,822
Menos		
Costo de ventas	(1'002,667)	(322,162)
Utilidad bruta	<u>633,080</u>	<u>628,660</u>
Gastos de operación		
Administrativos	(400,763)	(279,303)
Ventas	<u>(130,860)</u>	<u>(82,788)</u>
Resultado de operación	101,457	266,569

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

Otros ingresos y gastos

Gastos financieros	<u>(9,626)</u>	<u>(16,679)</u>
Resultado del ejercicio antes de participaciones e impuestos	<u>91,831</u>	<u>249,890</u>

IV. Financiamiento de las inversiones

1. *Financiamiento de las inversiones según el tiempo de duración.*
2. *Naturaleza del financiamiento.*
3. *Costo del financiamiento o costo del dinero.*
4. *Cálculo de la tasa efectiva.*
5. *La ley/ del financiamiento.*
6. *Fuentes del financiamiento.*
7. *Modalidades o formas de financiamiento.*
8. *Leasing.*
9. *Líneas de crédito promocionales.*

1. FINANCIAMIENTO DE LAS INVERSIONES SEGÚN EL TIEMPO DE DURACIÓN

Las inversiones, y por lo tanto su financiamiento, se pueden clasificar según el tiempo de duración en: *de corto, mediano y largo plazo.*

Se consideran inversiones de *corto plazo*, las que se realizan dentro del período comprendido entre un día y un año.

Las de *mediano plazo*, se realizan por períodos mayores a un año y menores de cinco.

Se denominan inversiones de *largo plazo* a las que se efectúan por períodos superiores a los cinco años.

Es importante determinar con precisión el período por el cual se necesita el financiamiento de las inversiones, porque de ello dependen los costos del financiamiento; mientras mayores sean los plazos, mayor será el costo.

2. NATURALEZA DEL FINANCIAMIENTO

Está determinada por el objetivo del financiamiento o el tipo de inversión que se desea realizar.

Entre otros, se tienen los siguientes:

a. Financiamiento de formación de capitales

Se llama así cuando el dinero se utiliza en la formación de nuevas sociedades, en incrementar capitales, comprar acciones, etcétera.

b. Financiamiento de capital de trabajo

Es un tipo de financiamiento muy común en las empresas, ya que existen épocas en las cuales se hace necesario obtenerlo para adquirir *stocks*, ya sea para comercializar o producir bienes y servicios.

c. Financiamiento de bienes de capital

Es otro tipo común de financiamiento, pues las adquisiciones de bienes de capital (maquinarias, terrenos, muebles, en general los activos fijos de la empresa), son parcial o totalmente financiados por terceros.

d. Financiamiento de operaciones especulativas

Se da cuando por decisiones de carácter especulativo, se emplea la liquidez recibida en adquirir moneda extranjera, acciones o valores, que tengan un rendimiento esperado superior al costo del financiamiento.

3. COSTO DEL FINANCIAMIENTO O COSTO DEL DINERO

Para poder evaluar el costo del dinero o el de un financiamiento, es necesario conocer tres conceptos: *tasa nominal, efectiva y real*.

Se llama *tasa nominal*, cuando no se toman en consideración los períodos de capitalización o las fechas de vencimiento.

Por ejemplo, se recibe un préstamo en moneda extranjera por el cual se pagará una tasa del 0.24 anual o, expresado en porcentaje, el 24% anual.

Al no fijarse fechas de vencimiento, ni forma de pago del interés, la referencia al préstamo se hace en términos nominales.

De expresar fechas y forma de pago del interés, la referencia se hace en tasas efectivas.

Por ejemplo, si se indica que el préstamo en moneda extranjera se pagará al finalizar un año, pero que los intereses se cancelarán cada mes, o sea, el 0.02 o el 2% mensual, se está en condiciones de calcular la tasa efectiva, que en este caso sería del orden del 0.2682, o el 26.82%.

En resumen, la *tasa efectiva* es la que toma en consideración los plazos o vencimientos en los cuales se cobrarán o pagarán los intereses. Es la tasa que indica el costo del financiamiento o dinero. Justamente, el término tasa "efectiva" expresa el real y verdadero costo del dinero, mientras que la nominal es sólo enunciativa.

¿Por qué la tasa efectiva es mayor que la nominal, y por qué indica lo que cuesta el dinero?

Es mayor que la nominal porque los intereses se capitalizan en los períodos fijados.

Indica lo que cuesta el dinero porque al interés nominal se agrega el que se deja de percibir por el dinero que se emplea en pagar.

Para evaluar o medir el costo total se debe suponer que los intereses que se dejarán de percibir, lo serán por un tiempo igual al que falta para que venza el crédito principal.

Desde el punto de vista de los préstamos, se parte de los siguientes supuestos: se consigue un préstamo; cuando se deben pagar intereses, se vuelve a conseguir un préstamo. Todos se cancelan en una sola fecha (un año por ejemplo).

Al final, el total de intereses por el conjunto de los préstamos será el que efectivamente se paga por el préstamo inicial.

Por último, la *tasa real* resulta de comparar la tasa efectiva con la de inflación.

4. CÁLCULO DE LA TASA EFECTIVA

Existen dos formas de cobrar o pagar los intereses: adelantados o vencidos.

a. Intereses adelantados

Son los que se cobran o pagan al inicio del período calculado.

Por ejemplo, se solicita un crédito al banco mediante descuento de un pagaré renovable cada mes hasta el lapso de un año. De ser aprobado, se abonará en la cuenta corriente el importe neto del pagaré, que viene a ser el importe del crédito menos los intereses del primer mes.

Se supone que la tasa a cobrar es del 0.24 ó del 24%.

Para estos casos la fórmula a aplicar es la siguiente:

$$i_e = \frac{1}{(1 - i)^n} - 1$$

Donde:

i_e = Tasa de interés efectivo.

n = Es el número de períodos en los que se divide el año, para el pago de intereses.

Ejemplo: Si son intereses mensuales $n=12$.

Si son intereses trimestrales $n = 4$.

i = Es la tasa de interés que corresponde al período.

Ejemplo: Si la tasa anual a cobrar es del 0.24 y los intereses son mensuales, entonces $n=12$,

luego:

$$i = \frac{0.24}{12} = 0.02$$

A la tasa anual, o a la tasa nominal expresada en términos anuales, se le denominará j .

En este caso, $j = 0.24$

Aplicando la fórmula al ejemplo anterior se tiene:

$$j = 0.24$$

$$n = 12$$

$$i = \frac{0.24}{12} = 0.02$$

Reemplazando en la fórmula:

$$i_e = \frac{1}{(1 - i)^n} - 1$$

Se tiene:

$$i_e = \frac{1}{(1 - 0.02)^{12}} - 1$$

$$i_e = \frac{1}{0.98^{12}} - 1$$

$$i_e = \frac{1}{0.7847} - 1$$

$$i_e = 1.2744 - 1$$

$$i_e = 0.2744$$

Con este resultado se puede afirmar que la tasa efectiva de un crédito con las características indicadas es del 0.2744 ó del 27.44%

b. Intereses vencidos

Son los que se cobran al final de cada período.

Ejemplo: Se otorga un crédito a un año, a una tasa nominal del 0.24, y se cobran los intereses mensualmente.

Para calcular la tasa efectiva se utiliza la fórmula conocida en matemáticas financieras como fórmula del interés compuesto y cuya expresión es la siguiente:

$$i_e = (1 + i)^n - 1$$

Donde los valores de " i " " n " y " j " son los mismos que los expuestos anteriormente.

Al aplicarlos, se tiene:

$$\begin{aligned} j &= 0.24 \\ n &= 12 \\ i &= \frac{0.24}{12} = 0.02 \end{aligned}$$

por lo tanto, reemplazando, será igual a:

$$i_e = (1 + 0.02)^{12} - 1$$

$$i_e = 1.02^{12} - 1$$

$$i_e = 1.2682 - 1$$

$$i_e = 0.2682$$

En este caso, la tasa efectiva es de 0.2682 ó del 26.82%.

Si se comparan los resultados, se aprecia que es mayor la tasa efectiva correspondiente al pago o cobro anticipado de intereses.

5. LA LEY DEL FINANCIAMIENTO

Existe un precepto que se conoce como la Ley de las Finanzas o Ley de los Financiamientos, y que expresa lo siguiente:

"Toda adquisición de Activos corrientes debe realizarse con financiamiento de corto plazo, y toda adquisición de Activos fijos o no corrientes, debe hacerse con financiamiento de largo plazo".

Financiar activos de corto plazo o Activos corrientes con deudas de largo plazo ocasiona costos innecesarios de dinero porque, cuando se realizan los activos corrientes, se cuenta con una limitada disponibilidad del mismo que no permite efectuar colocaciones de rentabilidad más alta que el costo del financiamiento.

Ello obedece a que los porcentajes de intereses cobrados por las instituciones de crédito (tasas activas) son superiores a los que éstas pagan por los depósitos que reciben (tasas pasivas), salvo cuando se desee realizar operaciones especulativas que proporcionen alta rentabilidad, pero con un gran riesgo. Además de no ser recomendable, esto sería contraproducente, porque debe evitarse hacer operaciones para las que no se está especializado ni constituyen parte del giro del negocio o la empresa.

Un ejemplo es cuando, para comprar mercaderías o existencias, se utiliza alguna línea de crédito de largo plazo.

Cuando se venden las mercancías y no se tiene necesidad de comprar más por efectos de una menor demanda, por ejemplo, se contará con liquidez, y la única opción es colocarla a bajos rendimientos hasta que las circunstancias permitan reponerlas.

Financiar adquisiciones o proyectos de largo plazo con préstamos de corto plazo, también produce costos innecesarios e incrementa el riesgo, porque obliga a renovar o conseguir continuamente créditos de corto de plazo para sustituir los iniciales, hasta que la empresa genere los fondos suficientes para cubrir esas obligaciones.

Esta forma de operar puede producir brechas en determinados momentos y ocasionar mayores costos, ya que no cabe la opción de la espera o la demora, y por lo tanto, se hace necesario conseguir los fondos a cualquier costo, el cual aumenta bajo circunstancias apremiantes.

Además, siempre existe la incertidumbre que por causas ajenas no se pueda contar con nuevos créditos.

Un ejemplo es poder realizar el "sueño" del local propio, con un financiamiento de corto plazo.

Si bien la utilidad de la compra del local se va a manifestar en el ahorro del pago de alquileres, se crea la obligación de obtener nuevos financiamientos de corto plazo durante un período muy largo, lo cual puede traer serios problemas y contratiempos, porque obliga a aumentar las fuentes de préstamos, restringe la posibilidad de solicitar nuevos créditos ante necesidades de aumentar el capital de trabajo y porque los esfuerzos económicos se estarían trasladando de la actividad propia de la empresa o negocio, a la inmobiliaria.

Para cumplir con la ley de las finanzas, es necesario introducir los conceptos de Activo corriente y Activo corriente permanente, de manera que cada empresa determine con precisión la porción de sus activos corrientes que constituye este rubro.

El Activo corriente permanente es la parte del Activo corriente que siempre va a permanecer en la empresa, como son los *stocks* mínimos.

A pesar que este rubro forma parte del Activo corriente y va a ser vendido en el corto plazo, es necesario comprender que no se puede dejar de contar con *stocks* mínimos permanentes, lo cual implica una variación en la concepción de su financiamiento. Esto porque su carácter de permanente hace que su comportamiento se asemeje al de los Activos no corrientes, sin llegar a tener su naturaleza, pero con las mismas características para efectos financieros.

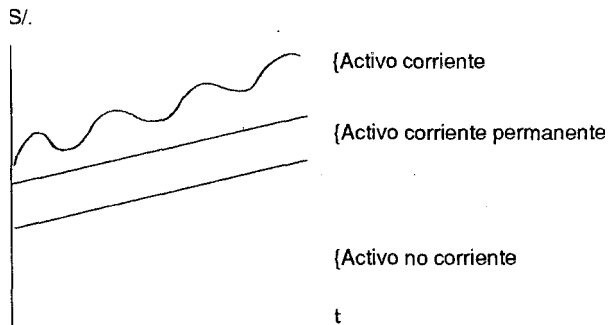
Por ello, para esta parte del Activo corriente, llamada permanente, debe contarse con financiamiento asegurado por plazos mayores a un año.

La característica principal del Activo corriente propiamente dicho es que tiene una naturaleza eminentemente variable, aumenta y disminuye casi constantemente.

Esto implica que su financiamiento debe ser calculado con la mayor precisión posible, de lo contrario se tendrán momentos con exceso de liquidez y necesidad de invertir.

En la gráfica siguiente se exponen los conceptos descritos:

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO



Los efectos del movimiento del Activo corriente hacen que en la gráfica aparezcan como olas; las crestas son los momentos de mayor necesidad de financiamiento y las depresiones los momentos contrarios, cuando el exceso de liquidez obliga a darle uso.

6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las principales son:

- Por el aumento del capital, mediante la suscripción de nuevas acciones o por aportes directos de los dueños de la empresa.
- El crédito de proveedores, mediante la entrega de mercaderías, enseres o suministros para su pago posterior.
- Los créditos otorgados por las instituciones financieras bajo diversas modalidades, y
- Los préstamos obtenidos por terceros.

El costo del dinero, según la fuente de financiamiento, está por lo general en orden inverso al presentado en el acápite anterior; son de mayor costo los préstamos de terceros y de menor, el aporte de los accionistas.

7. MODALIDADES O FORMAS DE FINANCIAMIENTO

En cuanto a las formas o modalidades de otorgar u obtener financiamiento, existen las siguientes:

- Si el dinero proviene de los accionistas es mediante la suscripción y pago de nuevas acciones.
- Si el crédito proviene de los proveedores, puede ser mediante la presentación y pago de facturas a un plazo determinado previamente por las partes: a ocho, 10,15, 30 o más días, ya sea de la entrega del bien o servicio, o de la de presentación de factura.

También se estila otorgar el crédito a la aceptación de una letra con vencimiento determinado.

Otra modalidad empleada en nuestro medio es entregar la mercadería contra la recepción de un cheque mal denominado "en garantía", o con la promesa por ambas partes de cobrarlo a un plazo determinado.

Es conveniente hacer hincapié en que, en la legislación vigente, no existen las letras ni los cheques en garantía.

Es más, el cobro de un cheque se puede hacer en cualquier momento, independientemente si la fecha es adelantada o vencida, y la letra es cobrable a su vencimiento.

En cuanto a las instituciones de crédito, en nuestro país son reconocidas como tales los bancos, financieras, mutuales y cooperativas, pero existen también otras no reconocidas oficialmente que operan bajo la denominación de banca paralela.

Estas instituciones practican diversas modalidades de crédito, por ejemplo:

- *Préstamos en cuenta corriente o sobregiros*, cuya característica principal es que los intereses son cobrados al vencimiento de los plazos establecidos.

La diferencia entre ambos es que, mientras los préstamos son de montos y plazos fijos, los sobregiros son de cantidades variables y los plazos dependen de las necesidades del usuario, dentro de los límites prefijados; los sobregiros pueden clasificarse en autorizados y extraordinarios o eventuales.

- *Descuento de letras y pagarés*; se diferencia de los anteriores por el cobro anticipado de los intereses; su costo, por lo tanto, es mayor.

El descuento de letras según el aceptante suele denominarse simplemente descuento cuando quien lo acepta es un tercero, y *factoring* cuando lo hace el beneficiario.

Estas operaciones pueden ser en moneda nacional o extranjera.

8. LEASING

Es una modalidad de financiamiento semejante al alquiler-venta. Mediante un contrato o convenio con una institución financiera, ésta adquiere un bien y lo entrega en uso a la empresa; a cambio recibe un pago periódico por un tiempo determinado, al término del cual la empresa puede comprar el bien por un valor residual y recién en ese momento convertirse en propietaria legal, para poder disponer de él irrestrictamente.

Este sistema de financiamiento es considerado de mediano plazo.

A. Diferencia con el alquiler

- El alquiler es un sistema que se aplica en cualquier tipo de bien mueble o inmueble.

El *leasing* se practica solamente con Activos Fijos relacionados directa o indirectamente con la producción o el comercio.

- El monto del alquiler puede o no guardar relación con el valor del bien, lo cual no sucede con el sistema *leasing*, pues en éste el pago necesariamente está en relación directa con el precio de venta al usuario, y por lo tanto, influye decididamente sobre los montos de los pagos periódicos.
- En el alquiler, el bien se recupera al término del contrato; en el *leasing*, generalmente se transfiere al usuario a un precio simbólico.
- El tiempo pactado en el sistema de alquiler puede ser indefinido.

En el *leasing* lo es a un plazo determinado.

Según las características del arrendador, el *leasing* se clasifica en: operativo y financiero.

B. *Leasing* financiero (*Financial lease*)

Es el que llevan a cabo empresas especializadas para financiar la compra de un bien determinado que entregan al usuario bajo

el régimen de alquiler por un período determinado, al final del cual tiene la opción de comprarlo.

Intervienen tres personas: el proveedor, el usuario y la empresa de *leasing*.

C. Leasing operativo (*Operating lease*)

El propio fabricante o distribuidor financia la operación, en lugar de la empresa especializada.

Por lo tanto sólo intervienen: el proveedor y el usuario.

D. *Leasing* retro (*Leaseback*)

Es la modalidad por la cual una empresa puede vender algún bien de su pertenencia a una entidad de *leasing* y, simultáneamente, recibirlo de ésta bajo el mismo sistema, sin interrumpirse su utilización.

De esta manera la empresa convierte Activo fijo en efectivo para hacer frente a sus problemas de liquidez.

En resumen, el sistema *leasing* constituye una fórmula de financiación muy útil para las pequeñas y medianas empresas, porque tiene, entre otras, las siguientes características:

- Es una fórmula de financiación complementaria y alternativa respecto de las tradicionales.
- Contribuye a diversificar y especializar el mercado financiero.
- Normalmente es a mediano plazo.
- No suele requerir de garantías adicionales o prendarias.
- Es accesible a las medianas y pequeñas empresas, que ven dificultado su acceso al crédito bancario.
- Facilita el acceso al progreso técnico y evita los riesgos del desuso.
- Aumenta la capacidad de endeudamiento.

Algunos de sus inconvenientes son:

- Suele tener un costo superior a los créditos de carácter convencional.
- No se tiene la propiedad del bien, lo cual no permite su libre disponibilidad para traslados, modificaciones o mejoras.

En nuestro medio, durante los últimos años el *leasing* no ha tenido mayor aceptación debido a la inestabilidad de las tasas de interés y la imprecisión de los dispositivos legales. Recién a partir de 1991 se notó un interés creciente de las empresas especializadas y el sistema bancario por ofertar este sistema de financiamiento e interés, para comprar automóviles.

9. LÍNEAS DE CRÉDITO PROMOCIONALES

Existen instituciones financieras que sirven de intermediarias en el otorgamiento de líneas de crédito para promover determinada actividad del campo productivo.

Estas líneas pueden ser nacionales o provenir del exterior; las nacionales son otorgadas, por lo general, por el Banco Central de Reserva, con intervención y aporte de la institución financiera intermediaria.

Estos créditos son asignados a sectores específicos y concedidos por medio de los bancos respectivos: Agrario, Minero, de la Vivienda, Industrial, etcétera.

Los créditos del exterior están sujetos, por lo general, a la adquisición de bienes provenientes de sus países de origen; se puede afirmar que son otorgados por el país de origen para beneficio de sus propias exportaciones.

Son la excepción algunos organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Banco Mundial y otros que otorgan desembolsos para inversiones o proyectos prioritarios.

En el país, la institución que intermedia en este tipo de operaciones es la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

Para acceder a las líneas de crédito que otorga es necesario realizar el trámite por medio de cualquier institución del sistema financiero.

■ *Resumen*

1. Financiamiento de acuerdo al plazo

- Corto plazo: hasta un año.
- Mediano plazo: de uno a cinco años.
- Largo plazo: más de cinco.

2. Por su naturaleza

- Para capitales.
- Para capital de trabajo.
- Para bienes de capital.
- Operaciones especulativas, etcétera.

3. Costo del dinero

- Tasas
- Nominal.
- Efectiva.
- Real.

4. Cálculo del costo del dinero

- Intereses pagados o cobrados
 - Adelantados y
 - Vencidos.

- Fórmulas
 - Intereses adelantados:

$$i_e = \frac{1}{(1 - i)^n} - 1$$

- Intereses vencidos:

$$i_e = (1 + i)^n - 1$$

5. Ley del financiamiento

“Financiamiento de corto plazo, para activos corrientes; de mediano o largo plazo, para los no corrientes”.

- *Activo corriente permanente*: se mantiene siempre en la empresa.

6. Fuentes de financiamiento

- Aumento de capital social.
- Crédito de proveedores.
- Crédito de instituciones financieras.
- Préstamos de terceros.

7. Modalidades de financiamiento

- Suscripción y pago de nuevas acciones.
- Compromiso de pago de facturas.
- Aceptación de letras, pagarés.
- Contratos privados.
- Sobregiros bancarios.
- Descuentos de letras y/o pagarés.

8. *Leasing*

- Modalidad de financiamiento a mediano plazo, similar al alquiler-venta.
- Clases
 - *Operativo*: intervienen el proveedor o fabricante y el usuario.
 - *Financiero*: además de los anteriores, interviene una entidad financiera.
 - *Leasing retro*: sistema que permite convertir activos fijos en efectivo.
Consiste en vender un activo a una empresa de *leasing*, para recibirlo en *leasing*.

9. *Líneas de crédito promocionales*

Son otorgadas para apoyar las principales actividades económicas, a través de instituciones financieras destinadas para ese fin.

V. El flujo de caja

1. *Definición.* 2. *Flujo de caja, cash flow, presupuesto de caja o presupuesto de efectivo.*

1. DEFINICIÓN

Constituye la principal herramienta de planificación financiera para el empresario, ya que el manejo de la liquidez y el mantenimiento del valor patrimonial deben ser los objetivos primordiales de todo ejecutivo del área financiera.

Para comprender la importancia del Flujo de Caja es necesario, primero, conocer qué es la *planificación*.

Muchas veces se tiende a confundir, como si fuera lo mismo, planificar con pronosticar y estimar, o simplemente, con adelantarse a los hechos en el tiempo, tratando de conocer los sucesos del futuro.

Mientras que los últimos tienden a conocer o adivinar lo que sucederá en el futuro y a eso se limitan, la planificación va más allá, pues, una vez conocidos o estimados los sucesos del futuro, si no está de acuerdo con su curso, el ejecutivo puede dar el paso adicional de intervenir para que los sucesos cambien de direc-

ción y se produzcan en la forma deseada. Mientras que la estimación, la pronosticación, etcétera, sólo se limitan a tratar de conocer los sucesos del futuro, en la planificación interviene la habilidad del ejecutivo para modificar los resultados.

La planificación debe aplicarse no sólo a la empresa, sino al ámbito familiar, personal, etcétera.

Por ejemplo, suponiendo que se necesitan 100 millones de nuevos soles para el mes próximo, planificar no consistirá en determinar que sólo se contará con 80 millones para la fecha indicada, sino en, además, presentar algunas alternativas de acción que hagan posible tener los 100 millones en el momento preciso.

¿Cómo lograrlo? Encontrar la forma es, justamente, responsabilidad de la planificación.

En resumen, planificar es determinar las acciones que permitirán obtener lo necesario para el buen desenvolvimiento de una empresa, de modo que el ejecutivo actúe para conseguir lo propuesto.

Lógicamente, si se conoce lo que va a suceder, que se requerirán 20 millones más y no se hace nada para cambiar este hecho, nada variará.

Pero, si primero se planifica de dónde y cómo conseguir lo necesario, y luego se actúa y obtienen los 20 millones restantes, se están variando los hechos en función de lo que es conveniente.

2. FLUJO DE CAJA, *CASHFLOW*, PRESUPUESTO DE CAJA O PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Son los nombres con los cuales se conoce al Flujo de Caja, que se define como la herramienta de planificación financiera que muestra los ingresos, egresos y saldos del dinero en efectivo de una empresa, en un período determinado.

A. División

El Flujo de Caja tiene tres partes claramente definidas: ingresos, egresos y saldos.

Este estado se refiere únicamente al movimiento de efectivo, por lo tanto, no incluye los gastos que no representan movimiento de efectivo, tales como las provisiones y las reservas.

En el rubro Ingresos se deben considerar las entradas de efectivo por todo concepto; el nivel de detalle depende de las necesidades de la empresa o del usuario.

En la parte de Egresos sólo se deben considerar las salidas de dinero en efectivo, sean desembolsos para cubrir deudas o para realizar inversiones.

Los SalDOS son el resultado de restar los egresos de los ingresos.

B. Período

El período de tiempo por el cual se debe elaborar el Flujo de Caja depende de la cantidad de efectivo que mueve la empresa y de sus necesidades.

Si la empresa mueve mucho efectivo, será necesario elaborar el Flujo de Caja en períodos cortos que pueden ser semanales y hasta diarios; si es lo contrario, se podrá elaborar por períodos más largos, sean quincenales o mensuales.

En procesos de inflación muy alta se hace necesario elaborar el Flujo de Caja por períodos cortos, ya que, por un lado, es muy difícil predecir o estimar las variaciones de precios en períodos mayores a un mes; por el otro, también es perjudicial mantener saldos en dinero por períodos largos y sin darles una utilización adecuada.

Otra desventaja es que el Flujo de Caja refleja los ingresos y egresos que pueden producirse al inicio o al final del período. De elaborarse en lapsos muy distanciados podrían ocurrir desequilibrios de caja, porque puede suceder que se requiera dinero al inicio del período y que el ingreso se produzca al final.

C. Proceso de elaboración

Se puede dividir en los siguientes pasos:

- a. Recopilación de datos.
- b. Elaboración del Flujo de Caja preliminar.
- c. Análisis y presentación de alternativas.
- d. Elaboración del Flujo de Caja propuesto.
- e. Aprobación y acción.
- f. Elaboración del Flujo de Caja definitivo.
- g. Control y actualización.

a. Recopilación de datos

En esta etapa se obtiene información de las diferentes áreas, departamentos y/o secciones de la empresa que tengan incidencia en el manejo de efectivo, acerca de los ingresos y egresos de efectivo del período en el cual se elabora el Flujo de Caja, como son la División, Departamento o Sección de Compras, Ventas, Caja, Cobranza, Pagos, etcétera.

b. Elaboración del Flujo de Caja preliminar

Con los datos obtenidos se procede a elaborar el primer Flujo de Caja, de acuerdo con el formato establecido. Existen varios tipos para hacer el Flujo de Caja, pero, de una manera u otra, todos contienen la misma información.

Este Flujo de Caja preliminar dará como resultado saldos positivos o negativos que son producto de restar de los ingresos proyectados, todos los gastos en primera instancia necesarios.

c. Análisis y presentación de alternativas

Una vez obtenido el Flujo de Caja preliminar se evalúan sus resultados para, de no estar conformes, presentar las alternati-

vas posibles y, luego de un exhaustivo análisis, determinar un orden de prioridades para esas alternativas.

Por ejemplo, si el saldo de alguno de los períodos del Flujo de Caja tuviera un resultado negativo, habría que considerar las alternativas para revertir este resultado, bien sea por el lado de los ingresos, aumentándolos, o por los egresos, disminuyéndolos.

Lo normal es que existan varias alternativas de solución, las que se priorizan de acuerdo a su costo, a la facilidad de conseguir las *versus* el tiempo cuando se las necesitará, o a la combinación de estos y otros factores.

d. Elaboración del Flujo de Caja propuesto

Una vez escogidas las alternativas de solución, se pueden elaborar los Flujos de Caja a partir de las necesidades de la empresa.

Luego de seleccionar el Flujo de Caja más conveniente se procede con el siguiente paso.

e. Aprobación y acción

Elaborado el Flujo de Caja óptimo -y algún otro alternativo- debe ser aprobado por la persona responsable, según la organización de la empresa.

La fase inmediata es la acción; esto es, conseguir lo que se ha planificado a través del Flujo de Caja.

En la medida que el tiempo lo permita -toda planificación debe hacerse con la debida anticipación, para no verse apremiados por el tiempo- se deben realizar las gestiones que permitan materializar, a la mayor brevedad y a los menores costos posibles, las soluciones planificadas.

f. Elaboración del Flujo de Caja definitivo

Luego de hacer las gestiones del caso, y conociendo sus resultados, se estará en condiciones de elaborar el Flujo de Caja definitivo, que automáticamente se convertirá en el derrotero a seguir para obtener, en condiciones normales, los resultados previstos. Como se verá a continuación, para la empresa será también un instrumento de control financiero.

g. Control y actualización

El Flujo de Caja es una herramienta muy dinámica, cuya optimización depende de que sea usada.

Una vez determinadas las metas requeridas, se debe controlar que se cumplan, y si el Flujo ha sido elaborado por varios períodos cortos, al final de cada uno de ellos se deben realizar los ajustes y correcciones necesarios, o lo que es lo mismo, controlar que se produzcan los resultados esperados y actualizarlo cada vez que se considere conveniente.

D. Ejemplo de elaboración de un Flujo de Caja

El primer paso para elaborar el Flujo de Caja es recopilar los datos, por lo tanto, se buscará obtener la información referida tanto a los ingresos como a los egresos de dinero efectivo, para lo cual se dispone oportunamente que cada departamento, sección, división y/o gerencia informe por escrito o verbalmente sobre el movimiento que espera realizar.

Por ejemplo, se solicitarán al Departamento de Ventas sus proyecciones o estimados de ventas, tanto al contado como al crédito; al de Cobranzas, los documentos por cobrar de acuerdo a sus vencimientos; al de Compras, sus requerimientos de efectivo, etcétera.

La experiencia de elaborar presupuestos generales o globales permite sistematizar algunas ideas que son útiles también en lo que se refiere al Rujo de Caja.

Esto es que, cuando se planifica, la concurrencia de información de las distintas áreas presentará deficiencias tanto debido a la persona que informa como en los cálculos que realiza; se encontrarán dos tipos bien marcados de actitudes: una pesimista y otra optimista, dependiendo del área de la cual provenga la información.

La actitud pesimista, por ejemplo, es común en el área de ventas, pues la información es proporcionada por las mismas personas que serán evaluadas a través de los resultados que se obtengan.

Si a un vendedor se le pide información sobre lo que estima vender en una semana, al informar seguramente va a tomar en consideración el hecho que al final de esa semana será evaluado, y si no cumple con la cantidad que reportó al inicio, se sentirá responsable del incumplimiento; por lo tanto, al informar posiblemente dará una cifra menor a la que realmente estima conseguir.

La actitud optimista se verá reflejada en aquellos responsables de administrar los bienes perecibles, los presupuestos de servicios o los encargados del mantenimiento y reposición de los muebles y enseres de la compañía. Igual que en el caso anterior, ellos saben que van a ser evaluados a través del resultado de su gestión, traducida en un mayor o menor gasto; por ello, tenderán a presentar sus requerimientos de gastos por encima de lo que realmente estiman.

De esta manera se cubren de cualquier deficiencia en el cálculo y piensan quedar bien ante la gerencia por haber gastado menos de lo asignado.

Otra actitud negativa se presenta cuando existen asignaciones de gastos por partidas, debido al temor que en el siguiente período presupuestal se recorte la cantidad solicitada, por no

haberse gastado el total de lo asignado en el período precedente. Los responsables de administrar estos fondos optan por gastarlos todos innecesariamente.

Por lo tanto, la experiencia recomienda que la información recibida sea revisada por el encargado de elaborar el Flujo de Caja; además, esta persona debe tener la suficiente autoridad o apoyo de la gerencia para poder corregir o mejorar la información recibida.

Es importante recalcar que la persona a cargo de planificar la caja, o quien sea, debe tener conocimiento de todas las actividades de la empresa y contar con el respaldo necesario para evitar sorpresas o información inadecuada.

Suponiendo que se ha reunido la información requerida de las diferentes secciones, departamentos, divisiones, gerencias, y en general, de toda la organización, en lo que respecta a las próximas cuatro semanas, el siguiente paso será clasificar ordenadamente los datos en: ingresos estimados por venta de mercaderías en efectivo, alquileres de oficina, cobranzas de letras y facturas; y egresos por pago de servicios públicos, planillas, a proveedores, de alquileres, de impuestos, de letras, etcétera.

Con esta información se construirá, por ejemplo, el Flujo de Caja para el mes de enero de 1991, que se subdividirá en cuatro semanas, dejando los tres días restantes para el mes siguiente.

Se recomienda elaborar el Flujo de Caja con cifras grandes y eliminar las menudas o detalladas, ya que lo principal no es llegar a un resultado con céntimos, sino obtener una herramienta de dirección.

Para elaborar el Flujo de Caja, se utilizará el siguiente formato:

FLUJO DE CAJA POR EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE
EL 1º Y EL 28 DE ENERO DE 1991.
(Cuatro semanas)

Detalle	Semanas			
	1	2	3	4
1. Ingresos				
.....				
.....				
Total ingresos				
2. Egresos				
.....				
.....				
.....				
.....				
.....				
Total egresos				
3. Saldos del período				
4. Balance de caja				
Saldo inicial(*)				
Saldo del período				
Saldo final(**)				
5. Fondo fijo				
6. Superávit (ó déficit)				

(*) Se supone que se está iniciando la empresa; de lo contrario, sería necesario considerar el saldo del período anterior.

(**) El saldo final del primer período se constituye automáticamente en saldo inicial del segundo período; el saldo final de éste, en el inicial del tercero, y así sucesivamente.

A continuación, se traslada la información recibida al formato antes descrito:

FLUJO DE CAJA POR EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1^B Y EL 28 DE ENERO DE 1991.

(Expresado en millones de nuevos soles)

Detalle	Semanas			
	1	2	3	4
1. Ingresos				
Ventas al contado	4,500	3,500	2,000	4,500
Cobranza de documentos	500	200	500	400
Alquileres				2,000
Total ingresos	5,000	3,700	2,500	6,900
2. Egresos				
Proveedores	2,200	1,300	1,200	1,200
Planillas	500	500	500	500
Impuestos			500	1,500
Servicios varios	1,200			
Pagarés		5,000		
Varios	100	100	100	
Total egresos	4,000	6,900	2,300	3,300
3. Saldos del período	1,000	(3,200)	200	3,600
4. Balance de caja				
Saldo inicial		1,000	(2,200)	(2,000)
Saldo del período	1,000	(3,200)	200	3,600
Saldo final	1,000	(2,200)	(2,000)	1,600
5. Fondo fijo	(100)	(100)	(100)	
6. Superávit (ó déficit)	900	(2,300)	(2,100)	1,500

Hasta aquí se ha cumplido con la segunda etapa del proceso, que consiste en tabular los datos o elaborar el Flujo de Caja preliminar.

El tercer paso, concerniente al análisis y presentación de alternativas, se desarrolla en función de los resultados obtenidos en el Flujo de Caja preliminar. Como se aprecia en la línea No. 6 -superávit o déficit- en el primer y último períodos se produjo un superávit, y en los dos restantes, un déficit, y dado que no es posible operar en estas condiciones, a manera de ejemplo se plantearán las alternativas de solución para este caso.

En primer lugar, se analiza el rubro de los Ingresos, comenzando con el de Ventas al contado. La pregunta inicial deberá ser la siguiente: ¿se podrán incrementar las ventas en niveles tales que permitan cubrir los déficit registrados?

Antes de responder, se debe analizar lo siguiente:

- Puesto que la información proviene del departamento, división o gerencia de ventas, se debe interpretar que corresponde a los niveles usuales de ventas, en condiciones normales.

Entonces, para vender más, tendría que efectuarse un esfuerzo extraordinario, acompañado de algunas medidas que definitivamente incidirán en un mayor costo. Por ejemplo:

- Para alcanzar una mayor venta, habrá que contar con un mayor número de vendedores.
- Realizar promociones y/o rebajas en el precio de los productos.
- Adquirir mayores *stocks*, etcétera.

Todo ello ocasionará un mayor gasto, cuyo resultado neto podría no compensar los déficit de caja.

Además, existen factores condicionados por el tipo de producto a comercializar, como su durabilidad, el clima y otros.

Por lo expuesto, puede inferirse que es poco probable encontrar una solución integral mediante el incremento de las ventas.

El segundo rubro a analizar corresponde a la Cobranza de los créditos otorgados; en el supuesto que estén respaldados por documentos, sean letras o pagarés, existe la posibilidad de conseguir liquidez mediante el descuento de esos documentos. Sin embargo, debido a los montos que es necesario cubrir, no serían una solución cabal, pues existe déficit tanto en el segundo como

en el tercer períodos, y la cantidad a descontar apenas llega a los 400 millones.

Luego está el rubro de Alquileres, que proporcionó un ingreso de 2,000 millones en el último período. Al respecto, la alternativa a considerar sería adelantar el pago mediante algún incentivo, como, por ejemplo, un atractivo descuento si se paga con 30 o más días de anticipación.

Seguidamente se analiza el rubro de los Egresos.

En primer lugar se encuentra el rubro de Proveedores, o las deudas por adquisición de mercadería, el cual muestra compromisos por montos importantes que se deberán cancelar dentro de los períodos establecidos. Sin embargo, si se logra diferir el pago con o sin costos financieros, se podrá solucionar el problema de falta de liquidez.

Esta alternativa puede tener un costo menor que las anteriores si algunos factores importantes son utilizados en la negociación. Por ejemplo, si somos un cliente importante para nuestros proveedores, podremos solicitar diferir los pagos por un período no mayor de 30 días, con lo cual no solamente se solucionan los déficit, sino que se pasaría a tener excedente o superávit. En todo caso, se podría aceptar un costo financiero igual al del sistema bancario.

Dentro del mismo rubro, otra alternativa es cambiar las condiciones de las compras para pagar en un plazo más largo; cambiar el sistema de crédito de facturas a letras.

En lo referente al rubro Planillas, no es susceptible de proporcionar una solución, porque no es posible diferir su pago.

Por naturaleza, el Pago de impuestos es un rubro que se puede diferir a voluntad, con la única restricción del alto costo que éste conlleva.

Igual que con los anteriores gastos, habría que evaluar la posibilidad de diferir los de Servicios varios, pues, por la cantidad que representan, ayudaría a disminuir el saldo deficitario encontrado.

Como se aprecia en el cuadro original, existe un pagaré por cancelar de 5'000, la alternativa correspondiente sería poder refinanciar el 40% de esa deuda a un plazo adicional de 15 días si fuera posible, con lo que se habría solucionado el problema de liquidez de caja.

Si bien esta es una alternativa, debe evaluarse la posibilidad de concretarla, ya que ello depende de la entidad crediticia. Al momento de solicitar la refinanciación, es necesario contar con óptimas referencias, tanto comerciales como financieras.

En cuanto al último rubro, no es necesario efectuar ningún análisis porque debe referirse a gastos varios cuya postergación es muy difícil, además de ser un monto sin importancia en la solución de los déficit.

El siguiente paso será tabular las alternativas de solución de los déficit en función del costo de cada una.

En este caso, se evalúa que si es posible diferir el pago de las facturas como una medida excepcional, gracias a la aceptación de los proveedores, el costo podría ser cero, a no ser que se ofrezca reconocer la tasa de interés bancaria o la más baja del sistema financiero por los días efectivos transcurridos. Pero, aun así, todavía se estaría por debajo del costo del dinero como resultado de la refinanciación del pagaré o de algún crédito nuevo o adicional proveniente del descuento de documentos, como se analizó en relación a los ingresos.

Así como se ha llegado a la conclusión de que la primera alternativa a considerar, por su bajo costo, será la que difiera los pagos, cualquiera que sean éstos, también puede afirmarse que la más fácil, pero posiblemente la más cara, es la de diferir el pago de impuestos. Esto porque, salvo muy raras excepciones, hay que pagar tasas de interés iguales a la inflación acumulada, además de multas y moras, aunque existe también la posibilidad de un descuento cuando el contribuyente paga antes de ser detectado por la Superintendencia de Contribuciones.

Una vez escogida la alternativa, el cuarto paso consiste en elaborar el presupuesto de caja con la modificación estimada.

En este ejemplo se va a considerar como la alternativa propuesta amortizar el pagaré en un 40% en la fecha del vencimiento y el saldo cancelarlo a los 15 días o en la cuarta semana, a un costo efectivo del 10%, incluyendo tasa de interés, comisiones y otros gastos.

Como consecuencia de esta variación, el Flujo de Caja queda como sigue:

FLUJO DE CAJA POR EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1^o Y EL 28 DE ENERO DE 1991.

(Expresado en millones de nuevos soles)

Detalle	Semanas			
	1	2	3	4
1. Ingresos				
Ventas al contado	4,500	3,500	2,000	4,500
Cobranzas de documentos	500	200	500	400
Alquileres				2,000
Total ingresos	<u>5,000</u>	<u>3,700</u>	<u>2,500</u>	<u>6,900</u>
2. Egresos				
Proveedores	2,200	1,300	1,200	1,200
Planillas	500	500	500	500
Impuestos			500	1,500
Servicios varios	1,200			
Pagarés		2,000		3,000
Intereses refinanciación		300		
Pagos varios	100	100	100	100
Total egresos	<u>4,000</u>	<u>4,200</u>	<u>2,300</u>	<u>6,300</u>
3. Saldos del período	<u>1,000</u>	<u>(500)</u>	<u>200</u>	<u>600</u>
4. Balance de caja				
Saldo inicial		1,000	500	700
Saldo del período	<u>1,000</u>	<u>500</u>	<u>200</u>	<u>600</u>
Saldo final	<u>1,000</u>	<u>(500)</u>	<u>700</u>	<u>1,300</u>
5. Fondo fijo	<u>(100)</u>	<u>(100)</u>	<u>(100)</u>	<u>(100)</u>
6. Superavit (ó déficit)	<u>900</u>	<u>400</u>	<u>600</u>	<u>1,200</u>

El quinto paso a realizar es aprobar el Flujo propuesto y las acciones a tomar.

En este ejemplo, se supone que la propuesta presentada ante los ejecutivos -Gerente Financiero, Gerente General o simplemente el encargado de autorizar las operaciones financieras- ha sido aprobada, con lo cual corresponde tomar las acciones para obtener la aceptación del banco o institución financiera para desdoblarse el pagaré.

Respecto de las acciones a tomar, cada empresa tiene su propio sistema y cuenta con personas encargadas de mantener una vinculación con el sistema financiero, por lo cual no se puede generalizar la forma de actuar, pero sí realizar recomendaciones para que el representante o apoderado sepa absolver las preguntas y comprometer el cumplimiento de la obligación en los términos que sean aceptados por la institución financiera.

El sexto paso consiste en elaborar el Flujo de Caja definitivo.

Para el ejemplo, se asumirá que se ha conseguido la aceptación del planteamiento, por lo que el Flujo de Caja propuesto queda como definitivo.

Sin embargo, replantearlo dependerá de la política financiera de la compañía y de los requerimientos del mes de febrero (lo cual hace necesario efectuar ya el Flujo de Caja para ese período), en vista que se cuenta con saldos positivos, porque en una época hiperinflacionaria, si no se colocan para que produzcan algún tipo de rentabilidad, disminuiría su poder de compra en la medida que permanecieran como fondos en la cuenta de Caja-bancos y serían motivo de pérdida para la compañía.

Aquí es necesario hacer una reflexión, ya que si bien es cierto que contablemente el mantener saldos positivos en la cuenta Caja-bancos no produce ninguna pérdida, con una inflación de dos dígitos o más sí se pierde financieramente, además que patrimonialmente se está descapitalizando la empresa.

Para el ejemplo, puesto que el Flujo de Caja propuesto ha sido tomado como definitivo, se pasa al siguiente punto, que es el de

control y actualización, el cual se puede dividir en dos: Control y Actualización.

Para los efectos del Control se utilizará el formato indicado a continuación; sin embargo, es necesario reiterar que siendo el Flujo de Caja el camino a seguir por la empresa, el Control permite verificar que la empresa esté siguiendo la ruta deseada.

FLUJO DE CAJA POR EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1º Y EL 28 DE ENERO DE 1991.

(Expresado en millones de nuevos soles)

Detalle	S e m a n a s			%
	Planifi- cado	1era Realización	Variación	
1. Ingresos				
Ventas al contado				
Cobranzas de documentos				
Alquileres				
Total ingresos				
2. Egresos				
Proveedores				
Planillas				
Impuestos				
Servicios varios				
Pagarés				
Intereses refinanciación				
Pagos varios				
Total egresos				
3. Saldos del período				
4. Balance de caja				
Saldo inicial				
Saldo del período				
Saldo final				
5. Fondo fijo				
6. Superávit (ó déficit)				

Como se aprecia, este formato tiene tres columnas para el primer período, las que deben ser aplicadas para los períodos sucesivos, y en general, independientemente del tiempo a evaluar, para cualquier período de tiempo.

En la columna de Planificado se colocarán las cantidades consideradas en el Flujo de Caja final o aprobado. En la segunda columna, se anotarán las cantidades obtenidas al final de cada período; y en la tercera, la diferencia aritmética de las dos primeras.

Se ha considerado una columna adicional llamada Porcentual (%), la cual expresa la variación en términos porcentuales producida con respecto a la cifra original (de la primera columna).

A continuación, se supondrá que, efectivamente, se han variado algunos resultados acumulados obtenidos en la primera semana, cuyas cantidades se muestran en el siguiente ejemplo. Allí se ha cumplido con introducir todos los datos pertinentes y se han realizado las operaciones indicadas para encontrar tanto la variación aritmética como la porcentual.

FLUJO DE CAJA POR EL PERÍODO COMPRENDIDO Y EL 28 DE ENERO DE 1991.

(Expresado en millones de nuevos soles)

Detalle	Semanas			
	Planificado	1era Realización	Variación	%
1. Ingresos				
Ventas al contado.	4,500	4,000	(500)	(11)
Cobranzas de documentos.	500	500		
Alquileres.				
Total ingresos	5,000	4,500	(500)	(10)

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

2. Egresos				
Proveedores	2,200	1,800	(400)	(9)
Planillas	500	500		
Impuestos				
Servicios varios	1,200	1,500	300	25
Pagarés				
Intereses refinanciación				
Pagos varios	100	100	100	100
Total egresos	4,000	4,000	200	5
3. Saldos del período	1,000	500	(700)	(70)
4. Balance de caja				
Saldo inicial				
Saldo del período	1,000	300	(700)	(70)
Saldo final	1,000	300	(700)	(70)
5. Fondo fijo	(100)	(100)		
6. Superávit (ó déficit)	900	200	(700)	(78)

Se pueden apreciar las variaciones producidas durante la primera semana o el primer período.

Resalta nítidamente la variación total o final de menos 700 millones con respecto a lo proyectado, lo cual, expresado en términos porcentuales, representa el 78% menos de lo esperado. Como saldo final de caja se ha obtenido el 22% de lo planificado.

A continuación, es necesario hacer un análisis de las variaciones para poder determinar las causas: si es por los ingresos, por los egresos, por defectos de la planificación, si está justificado, etcétera.

En cuanto a los ingresos, se ve que hay una menor recaudación de 500 millones producto de una menor venta que representa 11 % menos de lo proyectado, y es la cantidad que incide de manera más importante en el resultado final.

Sería necesario informarse, en el área de ventas, cuál ha sido el motivo de este menor volumen.

Obtenida la respuesta, que puede ser de diversa naturaleza, desde la ausencia injustificada del personal hasta una huelga

imprevista, si es posible se tomará la acción correctiva a fin de evitar que suceda lo mismo en el futuro.

Los egresos han variado fundamentalmente en dos sentidos:

- Incrementándose, en lo que concierne a Servicios varios y al rubro de Varios. Aquí también es necesario buscar una explicación; si se han prestado determinados servicios ¿a qué causas se debe que éstos hayan incrementado en un 25% en un caso, y en el otro, en un 100%? Ello porque si bien podría tratarse de cifras poco significativas, difieren relativamente de las originales.

Este análisis hay que hacerlo para corregir las causas y/o tomarlas en consideración para futuros períodos.

- En lo que respecta al menor pago a proveedores, es importante conocer su causa, porque si, por ejemplo, se debe a que el proveedor no recogió su cheque, esto sería totalmente diferente a que lo fuese porque se postergó el pago de un artículo a fechas posteriores.

En el primer caso habría que considerar un mayor egreso en el siguiente período, cuando, de seguro, se presentará el proveedor a reclamar su pago y el resultado final variará en 700 millones más los 200.

En vez de obtener un saldo positivo de 1,000 millones se ha conseguido solamente 100 como saldo final, y si se toma en cuenta el fondo fijo, el resultado neto será un menor ingreso de 500 millones y un mayor gasto de 400, con lo cual el saldo proyectado de 900 millones resultó siendo cero.

El Flujo de Caja debe ser actualizado constantemente o modificado de acuerdo a los resultados obtenidos y a las decisiones tomadas.

En el caso del segundo período, o la segunda semana, quedaría de la siguiente forma:

FLUJO DE CAJA POR EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1º
Y EL 28 DE ENERO DE 1991.

(Expresado en millones de nuevos soles)

Detalle	Semanas			
	1	2	3	4
1. Ingresos				
Ventas al contado	4,500	3,500	2,000	4,500
Cobranzas de documentos	500	200	500	400
Alquileres				2,000
Total ingresos	5,000	3,700	2,500	6,900
2. Egresos				
Proveedores	2,200	1,300	1,200	1,200
Planillas	500	500	500	500
Impuestos			500	1,500
Servicios varios	1,200			
Pagarés		2,000		3,000
Intereses refinanciación		300		
Pagos varios	100	100	100	100
Total egresos	4,000	4,200	2,300	6,300
3. Saldos del período	1,000	(500)	200	600
4. Balance de caja				
Saldo inicial		1,000	500	700
Saldo del período	1,000	500	200	600
Saldo final	1,000	(500)	700	1,300
5. Fondo fijo	(100)	(100)	(100)	(100)
6. Superávit (ó déficit)	900	400	600	1,200

■ **Resumen**

1. Flujo de caja, cash flow o presupuesto de efectivo

Principal herramienta financiera para administrar la liquidez de la empresa.

2. División

- Ingresos.
- Egresos.
- Saldos.

3. Período

- Variable.

4. Proceso

- a. Recopilación de datos.
- b. Elaboración del Flujo de Caja preliminar.
- c. Análisis y presentación de alternativas.
- d. Elaboración del Flujo de Caja propuesto.
- e. Aprobación y acción.
- f. Elaboración del Flujo de Caja definitivo.
- g. Control y actualización.

● **Ejercicios**

Con los datos que se indican a continuación, elaborar el Flujo de Caja por los siguientes seis meses:

1. Las ventas se realizan al contado y se estima que se produzcan en los siguientes volúmenes:

Enero	S/. 20,000	Abril	S/. 20,000
Febrero	19,000	Mayo	23,000
Marzo	22,000	Junio	25,000

2. El costo de la mercadería vendida era aproximadamente el 50% del valor de las ventas de cada mes.
3. El pago de las compras tenía un promedio de 15 días. Las compras de diciembre fueron de 16,800.
Se debe suponer que las compras son de igual valor durante todo el mes.
4. Los sueldos y comisiones de los empleados significan aproximadamente el 20% de las ventas mensuales.
5. Se tenían gastos varios por importes de S/. 3,000 mensuales.
6. Se pagaba alquiler de un local por S/. 500 mensuales.
7. Los impuestos a pagar sumaban aproximadamente la cantidad de S/. 1,500.
8. Se tiene que cancelar un pagaré por S/. 5,000 en febrero y otro por la misma cantidad en junio.
9. Se tienen que pagar cuatro letras mensuales por adquisición de activos de S/. 2,500 cada una, a partir de febrero.
10. En cartera hay seis letras por cobrar por valor de S/. 2,000 cada una y vencen los días 15 de cada mes, a partir de enero.
11. A partir de enero se elevará el fondo fijo de S/. 500 a S/. 1,000.

VI. Inflación y devaluación

1. Conceptos sobre inflación y devaluación. 2. Causas, efectos y correcciones. 3. Medición de la inflación. 4. Tipos de precios. 5. Canasta familiar. 6. Estructura de ponderaciones del índice de Precios al Consumidor. 7. Impacto de la inflación sobre las empresas. 8. Análisis de los efectos de la inflación en las empresas. 9. Activos y pasivos monetarios. El Resultado por Exposición a la Inflación (REI). 10. Caso práctico de ajuste de estados financieros. 11. Consideraciones de carácter legal y tributario.

Veinte años atrás la inflación y la devaluación en el Perú eran, en buena medida, temas para los entendidos.

El hombre común y corriente, y sobre todo el pequeño empresario pensaba, calculaba y actuaba en función de soles. Las tasas de interés bancadas eran de 5% ó 6% al año y la inflación no sobrepasaba el 12% como promedio anual; es decir, menos del 1% al mes.

Sin embargo, en la actualidad y día a día, es necesario estar atento al valor del dólar y el sentimiento de inestabilidad de precios está latente.

En una economía abierta, pequeña, en la cual se utilizan dos monedas (soles y dólares) y con un sistema cambiario de flotación, las políticas monetaria, fiscal y cambiaria están íntimamente relacionadas, de tal forma que la inflación y la devaluación tienen raíces comunes.

Tanto la política monetaria como la fiscal tienen que guardar coherencia con la política cambiaria elegida, pues de lo contrario se corre el riesgo de caer en contradicciones que lleven a graves

desequilibrios, los cuales tengan que ser solucionados más tarde con procesos de "ajuste".

1. CONCEPTOS SOBRE INFLACIÓN Y DEVALUACIÓN

La *inflación* es un fenómeno económico que se manifiesta como la continua alza de los precios de bienes y servicios, y se le define como el aumento sostenido y creciente del nivel general de los precios de la economía; es decir, todos los precios suben a la misma vez y, teóricamente, al mismo ritmo.

Suponiendo que sólo sube el precio de la papa ¿es inflación? No, puesto que sólo está subiendo un precio; la papa se está haciendo más cara respecto de los demás productos. Si subiera el precio de los combustibles ¿sería inflación? Tampoco; lo que se produciría, seguramente, es un aumento por una sola vez en los precios de un apreciable número de bienes y servicios. Sin embargo, si los aumentos se repitiesen por mucho tiempo en forma sostenida y el Banco Central se acomodase a dicha dinámica haciendo funcionar la famosa "maquinita" (emisión de dinero), con el tiempo y la presión de las expectativas se terminaría por generar un ritmo inflacionario acorde con la expansión del dinero. Si ello no fuese así, entonces sólo se tendría un "impacto" inflacionario y no inflación.

Mientras que en un proceso inflacionario la moneda pierde poder adquisitivo por efectos del alza constante de los precios, la *devaluación* es aquel proceso por el cual una moneda pierde valor frente a otra.

Con la misma cantidad de nuevos soles de un período no se puede comprar la misma cantidad de bienes en uno posterior porque valen más.

En una devaluación, nuestra moneda vale menos frente a otras; los nuevos soles pierden valor y se necesitan cada vez más de ellos para adquirir la misma cantidad de monedas o bienes cotizados en moneda extranjera.

¿Existe relación entre la inflación y la devaluación?

Teóricamente sí, ya que la devaluación deberá ser igual a la inflación interna menos la inflación externa.

El precio del dólar depende de la cantidad que están dispuestos a vender quienes lo poseen, y también de la cantidad que estén dispuestos a comprar los solicitantes de esa moneda.

Es bueno recalcar que, en nuestro país, el dólar es considerado por algunas personas como un medio de ahorro, y como un bien sensible de especulación por otros; esto genera que, cuanto más dinero exista, su valor tienda a subir y viceversa.

2. CAUSAS, EFECTOS Y CORRECCIONES

Las variaciones del nivel general de precios son originadas por tres tipos de factores:

- De carácter monetario,
- De carácter real, y
- De carácter psicológico (expectativas).

Los primeros están mayormente asociados a una expansión excesiva de la cantidad de dinero; también puede darse que la gente demande menos dinero.

Los segundos provienen, por ejemplo, de las políticas fiscales o, incluso, de alteraciones en la producción de bienes y servicios. Los terceros tienen que ver con la cantidad, calidad y eficiencia del proceso por el cual se elabora la información que será relevante para la formación de expectativas respecto al futuro, ya que muchas de las decisiones económicas que los agentes toman tienen que ver con éste, el cual, por definición, es incierto.

Sin embargo, procesos continuos y sostenidos de elevación del nivel general de precios van inevitablemente asociados a importantes crecimientos de la cantidad de dinero por unidad de producto. Más aún, en la hiperinflación se acentúa la naturaleza monetaria de la inflación.

Lo que determina de manera relevante un proceso inflacionario importante y sostenido es la existencia de un desequilibrio

en el mercado monetario de la economía. Sin él, es muy difícil que el proceso se dé. En este sentido, se puede afirmar que *la inflación es un fenómeno monetario*.

Es una enfermedad muy perniciosa para la salud de la economía. Su efecto negativo va en aumento en la medida que las tasas inflacionarias sean mayores. El verdadero y primario costo social de la inflación se da cuando la gente rehuye el dinero y se acerca cada vez más a una economía de trueque. A este costo se agregan otros de carácter distributivo -afecta más a los sectores de menores ingresos-, de mala asignación de recursos -perturba la transparencia y buen funcionamiento del sistema de precios-, de competitividad internacional, etcétera, porque en los hechos la inflación no es completamente espontánea ni afecta a todos por igual.

Por ello, la sociedad en su conjunto debe rechazar la inflación, no obstante que algunos gobiernos insistan en usarla como forma de obtener rápidos ingresos, con los cuales "comprar" un bienestar efímero, que puede redituar dividendos políticos al principio, pero que al final sólo traerá mayores costos sociales. La tentación de recurrir a la inflación está latente siempre, pero se debe tener la entereza de rechazarla y eliminarla de raíz.

Si se trata de inflaciones altas y sostenidas, más aún, de una hiperinflación, debe buscarse la causa que implica, exige, provoca, el crecimiento acelerado de la cantidad de dinero. Encontrarla y eliminarla permitirá reducir el crecimiento monetario a niveles moderados y acabar con la inflación al quitarle el combustible que aviva sus llamas.

Si se trata de inflaciones pequeñas, moderadas o de "saltos", debe determinarse si son choques de carácter real, monetario o de expectativas, los que la están creando y actuar sobre ellos para terminarla.

Por ejemplo, si por problemas de índole fiscal el gobierno no puede cubrir sus gastos con ingresos tributarios, entonces se verá obligado a subir el precio de los combustibles y tarifas de

servicios públicos; a crear nuevos impuestos indirectos, etcétera, medidas todas que, en el corto plazo, provocan presiones alcistas sobre los costos, las cuales, más tarde o más temprano, se manifiestan en elevaciones generalizadas de precios.

Obviamente, la solución está en restablecer el equilibrio de las cuentas del sector público (fiscal) a través de una buena reforma tributaria que implique poner fin a la política de "tarifazos", "gasolinazos", etcétera. Sin embargo, mantener la disciplina monetaria será un elemento esencial para que la inflación se reduzca rápida y sustancialmente.

Es necesario precisar que esto no significa que la inflación debe reducirse al 0% en nuestro país, ya que, además de ser un objetivo utópico, sería conveniente tener una inflación entre el 10% y 20% anuales, debido, principalmente, a la imposibilidad de poder llevar un manejo "fino" de las distintas políticas, y a las relaciones con otros países.

Una devaluación también tiene efectos en la economía:

- Primero, repercute sobre el ritmo inflacionario del país, mediante dos efectos; uno, el directo, porque actúa sobre los precios de todos aquellos bienes y servicios que están ligados al valor del dólar; por ejemplo, las importaciones. Otro, indirecto, vía las expectativas inflacionarias que genera y el efecto de sustitución que produce, pues afecta los precios de aquellos bienes que tienen nada o muy poco que ver con el dólar.
- Segundo, en el corto e incluso en el mediano plazo, una devaluación nominal puede traducirse en devaluación real si no produce una elevación de precios (costos) importante que la anule. En este caso, se estimulará el desarrollo de varios sectores vitales de la economía:
 - a) El sector productor de bienes y servicios exportables, ya que se estará aumentando su rentabilidad relativa;
 - b) El sector productor de bienes importados, porque se estará incrementando su protección frente a las importaciones;

- c) El sector agropecuario, pues si bien está dentro de los antes mencionados, conviene resaltarlo por su importancia para el país.
- d) El sector productor de bienes domésticos, que se verá afectado en forma temporal.
- Tercero, la devaluación afecta la distribución del ingreso nacional entre los diferentes estamentos de la sociedad; lo hace alterando la remuneración de los factores de la producción y a través de la estructura del gasto de los diferentes estratos.

En cuanto a cómo corregir un proceso de devaluación, primero es necesario encontrar sus causas, ya que, como todo proceso de esta naturaleza, obedece a un motivo; es igual a una enfermedad; primero debe hallarse el agente que la causa, para luego curarla. En la economía, la enfermedad ocurre cuando se produce un desequilibrio de precios relativos entre los de bienes y servicios (exportables e importables) y aquellos de bienes y servicios no transables internacionalmente (domésticos).

3. MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN

La inflación se mide por medio de la variación del índice General de Precios del Consumidor de Lima Metropolitana.

Este es un indicador económico que mide las variaciones promedio de precios de aquellos bienes y servicios consumidos habitualmente por un conjunto de familias de diversos estratos socio-económicos de Lima Metropolitana.

Las principales ciudades del país tienen su propio índice General de Precios del Consumidor.

A partir del mes de enero de 1991, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), puso en vigencia como año base el de 1990 = 100.

Utiliza, además, una nueva composición de ponderaciones con referencia al año 1989. Esta nueva estructura fue obtenida a

partir de los resultados de la Encuesta de Seguimiento de Consumo de Lima Metropolitana (ENSECO 1990).

4. TIPOS DE PRECIOS

La inflación se ha definido como el proceso por el cual se produce una constante alza de los precios; en la economía existen una variedad de éstos de acuerdo con los canales de comercialización, por ejemplo:

- Precios de los productores,
- Precios al por mayor,
- Precios al consumidor,
- Precios de bienes del Activo fijo.

5. CANASTA FAMILIAR

Se llama así al conjunto de bienes y servicios que son consumidos habitualmente por los grupos familiares investigados para hallar el índice General de Precios al Consumidor.

6. ESTRUCTURA DE PONDERACIONES DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

A los bienes y servicios de la canasta familiar se les asigna, porcentualmente, una importancia relativa respecto al total del gasto efectuado en el hogar.

Esta importancia ha sido estructurada de la siguiente forma, para la canasta familiar de 1990:

Grandes grupos de consumo	Ponderación %
Alimentos y bebidas	61.70
Vestido y calzado	7.57
Alquiler de vivienda, combustible y electricidad	6.13
Muebles, enseres y mantenimiento de la vivienda	4.48
Cuidados de la salud y servicios médicos	1.86
Transportes y comunicaciones	7.94
Esparcimiento, diversión, servicios culturales y de enseñanza	4.91
Otros bienes y servicios	5.41
Total	100.00

7. IMPACTO DE LA DEVALUACIÓN Y LA INFLACIÓN EN LAS EMPRESAS

El impacto de la devaluación en una empresa depende de varios factores; el principal es el sector y la actividad a que se dedica. Así, para una empresa de exportación, una devaluación real resultará favorable por la mayor cantidad de moneda nacional que recibirá.

Lo contrario sucederá con una empresa dedicada a la importación, pues este efecto puede causar una menor demanda de los productos comercializados.

Si se trata de una que produce para el mercado interno usando componentes importados, al principio le significará un aumento de costos que le recortará rentabilidad, pero en la medida que se le conceda un mayor margen de protección, tenderá a recuperarse y probablemente termine expandiéndose. La protección estaría dada porque el precio en moneda nacional de los bienes similares importados sería mayor al del producto nacional.

Financieramente, también tiene algunos efectos. Si en las empresas existe la expectativa de una devaluación futura; es

decir, no se cree que el valor del dólar sea el correcto y se piensa que en algún momento subirá, habrá una propensión a ejercer presión sobre la tasa de interés en soles, que la hará subir, y si la devaluación no se produce por un buen tiempo, las tasas ex-post se tornarán excesivamente altas, lo cual golpeará la dinámica de la actividad productiva.

En lo que respecta a la inflación, siendo un fenómeno macroeconómico, impacta directamente en las actividades de las empresas, pero lamentablemente éstas poco o nada pueden hacer puesto que el control de los agentes económicos causantes de este fenómeno no está en sus manos.

Por ejemplo, la cantidad de dinero (cheques y efectivo) en poder del público puede ser controlada mediante el encaje bancario, sobre el cual la empresa no puede actuar.

A fin de evitar que la inflación la afecte negativamente, es necesario que los gerentes, directores o administradores se encuentren mejor preparados técnicamente y tengan conocimiento de los posibles resultados de sus decisiones. Tomarlas en época de inflación se convierte en una actividad de suma responsabilidad, ya que, por lo general, las decisiones son irreversibles y los resultados del ejercicio dependen no solamente de los factores externos e internos de la empresa, sino de los conocimientos, actitud y oportunidad en la toma de decisiones de sus gerentes y ejecutivos.

8. ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LAS EMPRESAS

Las principales características de los efectos de la inflación en la empresa son:

- a. Aumento en los precios de las materias primas e insumos.
- b. Necesidad creciente de mayor liquidez.
- c. Encarecimiento de los créditos; tasas de interés a niveles muy altos.

- d. Distorsión de los estados financieros.
- e. Disposiciones legales inconvenientes, que perjudican la empresa.

a. Los precios de las materias primas e insumos aumentan

Los precios de las materias primas e insumos no escapan al torbellino de la inflación.

Por lo tanto, la empresa debe tomar medidas estrictas de seguridad de *stocks*, y paralelamente evaluar el costo financiero de mantenerlos.

No siempre es recomendable mantener altos *stocks* con la creencia que se obtendrá utilidad por especulación, o porque, simplemente, se va a ganar con el alza continua de precios.

Puede darse el caso que el costo financiero supere la ganancia por inflación; además, pueden producirse problemas de liquidez.

b. Necesidades crecientes de mayor liquidez :

Así como se incrementan los precios de las materias primas y los insumos, también suben los de servicios, la mano de obra y en general todos los componentes que intervienen en la elaboración o comercialización de bienes y servicios. Esto genera el aumento de la cantidad de dinero necesario para poder adquirir bienes y pagar los servicios; por lo tanto, la empresa debe tomar previsiones y ajustar sus flujos de fondos para evitar problemas de dinero que comprometan la producción o la estabilidad en el aprovisionamiento de servicios.

Empresas afectadas por necesidades crecientes de liquidez, sacrifican algunas veces la rentabilidad a fin de obtener los fondos que requieren. Prefieren vender los servicios o bienes a los precios más bajos e inclusive por debajo de los costos de adquisición o producción, con la única finalidad de obtener la liquidez que les permita cumplir con los pagos y evitar mayores costos financieros.

c. Encarecimiento de los créditos; tasas de interés a niveles muy altos

Como resultado de mayores necesidades de dinero y altos índices inflacionarios, las tasas de interés activas (las cobradas por las entidades financieras por los créditos que otorgan) se elevan, lo cual encarece cada vez más el crédito e incrementa los costos para la empresa.

Sin embargo, las tasas pasivas (las pagadas por los bancos a los ahorros), no llegan a proteger a los ahorristas de la inflación, lo cual genera un sistema financiero informal, llamado banca paralela, en el cual las tasas de interés son más atractivas.

Asimismo, la mayor demanda de dinero hace que las entidades financieras hagan una selección más rigurosa de su cartera de colocaciones y la reduzcan a aquellos clientes que satisfagan sus requerimientos, tanto de carácter legal como económico. Como es lógico, prefieren otorgar sus créditos a las grandes empresas, las cuales, además de tener grandes inversiones en activos fijos, les proporcionan mayor rentabilidad producto de operaciones llamadas colaterales, como son Cartas-fianza, Cartas de crédito, exportaciones, etcétera.

En suma, el crédito no sólo se hace más caro, sino que empieza a ser de difícil acceso para la pequeña y mediana empresa.

d. Distorsión de los estados financieros. Elaboración de costos e información contable y financiera sobre la base de datos históricos

Los estados financieros, y en general la información proporcionada por la Contabilidad, resultan distorsionadas porque se desactualizan y sus cifras pierden vigencia, debido a que los registros contables se realizan en forma secuencial e histórica y no registran la variación causada por la inflación.

Este fenómeno es notorio en los diferentes rubros de los estados financieros; por ejemplo, en cuanto al rubro de *stocks* o

Almacenes, en el Activo, puede preguntarse ¿valen nuestros *stocks* lo que se indica en el balance general?

La respuesta obvia es "no", porque están registrados al valor por el que fueron comprados e independientemente del sistema utilizado para determinar sus costos, siempre resultará histórico. La única forma actualizada es conocer el valor de mercado de cada ítem y registrarlo de esa forma, pero los dispositivos legales impiden practicar este sistema de valorización.

e. Disposiciones legales inconvenientes, que perjudican a la empresa

Además de enfrentarse con los efectos negativos del proceso inflacionario, las empresas también tienen que asumir costos por diversas disposiciones de carácter gubernamental que se toman con criterio político mas no técnico; es el caso de los dispositivos que norman los siguientes aspectos:

Impuesto a la renta y al patrimonio

Su principio radica en gravar los resultados positivos obtenidos por las personas jurídicas o naturales que realizan alguna actividad de tipo lucrativo.

Quienes obtengan ganancias tienen la obligación de entregar parte de ellas al Estado para que las convierta en bienestar para la población a través de los diferentes servicios que debe prestar, como son el cuidado de la salud, la educación, el mantenimiento de las vías de comunicación, etcétera o desde un punto de vista presupuestal, para constituir parte de los ingresos planificados.

Pero, si los resultados obtenidos provienen de operaciones en las cuales se está considerando en parte el efecto de la inflación, se podría preguntar: ¿realmente se está entregando una porción de las ganancias o utilidades?

Es una pregunta difícil de responder; si no se ajustan los estados financieros, existe una enorme probabilidad que no se

estén entregando parte de las utilidades sino del capital o patrimonio, por causa específica de la inflación.

Igual sucede con en el patrimonio de la empresa, por el cual se paga un impuesto sin conocerse, ni aceptarse, el ajuste por efectos de la inflación.

Contabilización de los gastos por Compensación por tiempo de servicios

En dos oportunidades, el gobierno dictó dispositivos legales que obligaban a las empresas a diferir el gasto ocasionado por actualizar los importes de la Compensación por tiempo de servicios.

Siendo un gasto que incide directamente en los resultados, también tiene efecto directo en el cálculo del Impuesto a la renta a pagar.

Por efectos de la inflación, los sueldos habían sido reajustados en todas las empresas; en unos casos voluntariamente, y en otros, por pacto o acuerdo, o por disposición gubernamental.

Este reajuste ocasionó un incremento en el cálculo de la Compensación por tiempo de servicios, y de acuerdo con el principio de contabilidad llamado de "prudencia", el cual establece que los gastos deben contabilizarse cuando se conocen, existía la obligatoriedad de registrar el total del ajuste como un gasto del ejercicio.

Diferir los gastos afecta a las empresas al tener en sus cuentas de resultados un menor gasto o costo, y por lo tanto, una mayor utilidad que determina el mayor pago de impuestos.

Cálculo en base a costos históricos

Otro dispositivo legal impide contabilizar los costos por su valor actual o de reposición; únicamente permite tomar los costos históricos, lo cual da lugar a que se distorsione el monto de las utilidades, puesto que, al registrarse uno menor y permanecer igual el precio de venta, se obtiene una mayor utilidad y consecuentemente habrá que pagar mayores impuestos.

Lo expuesto explica claramente el efecto inflación en los resultados y en los impuestos, pero también repercute en la toma de decisiones porque puede causar la descapitalización de la empresa debido a utilidades que sólo son supuestos. Por ejemplo:

Se inicia una pequeña empresa el 2 de enero del año "X", con el siguiente balance de apertura:

COMPAÑÍA JJ. S.A.
BALANCE INICIAL
Al 02 de enero de 199x

Activo		Pasivo	
Activo corriente		Patrimonio	
Caja	<u>100</u>	Capital social	<u>100</u>

Supuestamente se compró mercadería que se vendió totalmente por la cantidad de 700 nuevos soles.

Por lo tanto, contablemente hubo una ganancia de 600 nuevos soles o el 600% de utilidad sobre la inversión.

El precio del total de los artículos vendidos, por efectos de la inflación, subió en el año en 500 %; es decir que, lo que costó 100, ahora cuesta 600 nuevos soles

Asimismo, supóngase que no se efectuaron otras transacciones ni se realizaron gastos. Entonces, al finalizar el ejercicio, antes de impuestos y participaciones, los estados financieros quedarían así:

COMPAÑÍA JJ. S.A.
BALANCE GENERAL
Al 31 de diciembre de 199x

Activo		Pasivo	
Activo corriente		Patrimonio	
Caja	700	Capital social	100
		Resultados	600
Total activo	<u>700</u>	Total pasivo y patrimonio	<u>700</u>

COMPAÑÍA JJ.S.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
al 31 de diciembre de 199x

Ventas	700
menos	
Costo de ventas	(100)
Utilidad	<u>600</u>

Aplicando al resultado el 30% por concepto de Impuesto a la renta, se tendrán los siguientes estados:

COMPAÑÍA JJ. S.A.
BALANCE GENERAL
al 31 de diciembre de 199x

Activo		Pasivo	
Activo corriente		Tributos por pagar	180
Caja	700	Patrimonio	
		Capital social	100
		Utilidad neta	420
Total activo	<u>700</u>	Total pasivo y patrimonio	<u>700</u>

COMPAÑÍA JJ.S.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
al 31 de diciembre de 199x

Ventas	700
menos	
Costo de ventas	(100)
Utilidad	600
Menos	
Impuesto a la renta	(180)
Utilidad neta	<u>420</u>

Como se observa, la utilidad de libre disposición es de 420. Enseguida se analizan las consecuencias de algunas determinaciones:

- Los accionistas desean repartir las utilidades del ejercicio y las cobran en el mes de enero del año siguiente; por lo tanto, el balance de la empresa, después de pagar los dividendos y el Impuesto a la renta, quedaría igual al del inicio de las operaciones:

COMPAÑÍA JJ. S.A.
BALANCE INICIAL
al 02 de enero de 199x

Activo		Pasivo	
Activo corriente		Patrimonio	
Caja	<u>100</u>	Capital social	<u>100</u>

Inmediatamente surge la siguiente pregunta:

¿Si el Balance General es igual al del año anterior, con las mismas cantidades y rubros, se puede afirmar que la situación económica y financiera de la empresa es la misma?

Concluyentemente se responde que no. Esto porque debido a la inflación, con los 100 nuevos soles de Capital social que hay en la Caja no se va a poder comprar la misma mercadería que se adquirió el año anterior.

¿Por qué este fenómeno?

Simplemente porque la empresa se ha descapitalizado, y si desea seguir operando no debería efectuar la distribución de los dividendos.

Supóngase que se acaba de terminar el año con los resultados establecidos y se desea adquirir la misma cantidad de mercadería que el año anterior; primero es necesario revisar cuánto se tiene de fondos:

- En caja hay 700 nuevos soles; menos el pago de impuestos por 180, se tienen S/. 520, y si la inflación del período elevó el

precio de 100 a 600, se comprobará con sorpresa que no se puede adquirir la misma mercadería.

¿Qué ha sucedido con el impuesto?

Que realmente no gravó las utilidades de la empresa sino su patrimonio debido a que no se consideró el efecto inflacionario; resultó, por lo tanto, un impuesto descapitalizador y económicamente perjudicial.

9. ACTIVOS Y PASIVOS MONETARIOS. EL RESULTADO POR EXPOSICIÓN A LA INFLACIÓN (REI)

A. Activos y pasivos monetarios

La inflación tiene efectos negativos en todos los bienes y derechos de la empresa que representan liquidez en moneda nacional, como son la Caja-bancos y los Documentos por cobrar, (Clientes, Comerciales, No comerciales, etcétera).

Como se ha expuesto, mantener efectivo origina que cuanto más tiempo pase sin convertirlo en existencias menos se comprará.

Mantener efectivo en caja significa pérdida real de poder de compra.

De aquí se desprende un principio originado por la inflación: el mantener activos líquidos en la empresa origina una pérdida por exposición a la inflación.

A este tipo de activos también se les conoce como *activos monetarios*.

Si se tuviera el efectivo en dólares, entonces se tendría el caso de tener efectivo en moneda extranjera que con el transcurrir del tiempo reajusta automáticamente su valor con relación al Nuevo Sol. Así, se estaría obteniendo protección frente a la inflación y el resultado final dependería del porcentaje de devaluación; si es mayor, menor o igual al porcentaje de la inflación.

A este tipo de activos se les conoce como *activos no monetarios* porque su valor es constante o casi constante en el tiempo, independientemente de la inflación.

Utilizando el criterio descrito, para todos los rubros del Balance se tendrán que considerar como activos monetarios o expuestos a los efectos de la inflación, a los valores negociables registrados al valor de mercado y a los gastos pagados por anticipado, que no fijan el precio.

Los rubros o las partidas que se consideran como no monetarias son las que se encuentran dentro de:

- Cuentas por cobrar en moneda extranjera.
- Existencias.
- Inversiones en moneda extranjera y a costo histórico.
- Inmuebles, maquinaria y equipos.
- Gastos diferidos y activos intangibles.
- Gastos pagados por adelantado que fijan precio.

En cuanto a los Pasivos u Obligaciones de la empresa, sucede lo inverso que con los Activos; el tener obligaciones por cancelar en moneda nacional y/o cancelarlas en el mayor plazo posible, produce una ganancia por exposición a la inflación debido a que mientras más tiempo se demora la cancelación, la moneda tendrá menor valor.

Esto da origen al concepto de pasivos monetarios y pasivos no monetarios.

Financieramente, esto es conveniente para la empresa, por eso se dice que el mantener pasivos monetarios da origen a una Ganancia por Exposición a la Inflación, y el mantener pasivos no monetarios origina una Pérdida por Exposición a la Inflación.

En general, se consideran pasivos monetarios aquellos que se deben pagar en moneda nacional; así se tienen:

- Sobregiros y créditos en moneda nacional.
- Tributos por pagar.
- Remuneraciones y participaciones por pagar.
- Dividendos por pagar.

- Depósitos en garantía.
- Diversas cuentas por pagar.
- Compensación por tiempo de servicios.
- Deudas de largo plazo, etcétera.

Y en lo referente a los pasivos no monetarios, están las obligaciones a cancelar en moneda extranjera y/o en bienes o servicios, independientemente de su denominación o la partida o cuenta a la cual pertenezcan.

B. Resultado por Exposición a la Inflación (REI)

El resultado aritmético de comparar las Ganancias por Exposición a la Inflación con las Pérdidas por Exposición a la Inflación, constituye el Resultado por Exposición a la Inflación, comúnmente denominado REI:

$$\text{REI} = \text{GEI} - \text{PEI}$$

C. El ajuste de los estados financieros

Cuando se tiene una cantidad, por ejemplo, al 31.12.90 y se quiere conocer su equivalente al 31.06.91., se dice que se desea actualizar al 31.06.91; por lo tanto, se debe realizar un proceso de ajuste.

A la inversa, si se tiene una cantidad monetaria al 31.06.91. y se desea conocer cuánto fue su equivalente al 31.12.90., entonces se efectuará el proceso de deflación.

El término "ajustar" en Contabilidad, también se interpreta como realizar una corrección.

Por ejemplo, se llaman Asientos de Ajuste los registros que se efectúan periódicamente para corregir cuentas y presentar correctamente los saldos.

Por lo tanto, se debe entender el Ajuste a los estados financieros como el método de corrección que permite expresar los

estados financieros de diferentes fechas en términos monetarios de iguales valores.

Si bien esta es una forma de definir, debe tenerse en consideración que por efecto de la naturaleza estadística del factor de ajuste, es preferible decir que *los términos monetarios son aproximadamente de iguales valores*.

El producto del ajuste de un estado financiero será otro de cifras diferentes, el cual comparado con cualquier estado anterior, dará lugar a resultados también diferentes.

D. Procedimiento de ajuste

El mecanismo para ajustar los estados financieros es totalmente sencillo en cuanto a su concepción, pero muy trabajoso en su realización.

Es sencillo porque no se requiere conocer fórmulas ni métodos cuantitativos especiales, ni tener mayor especialización; todo se reduce a tener cuidado en la elección del factor y en la aplicación de las normas actualizadas. En lo que respecta a éstas, se encuentran en el Decreto Legislativo N° 627, del 30.11.90, denominado "Normas de Ajuste Integral de los Estados Financieros por Inflación con Efectos Tributarios".

E. Factor de ajuste

El factor de ajuste es el multiplicador por el cual el saldo de cuenta a una fecha se convierte al de la fecha deseada.

Por ejemplo, al 31.12.89, se tiene en la cuenta de Existencias un saldo de S/. 100 millones y se quiere conocer cuánto debería ser al 31.12.90.

Lo que se hace es tomar los S/.100 millones y multiplicarlos por el factor correspondiente; el resultado es el saldo de la cuenta de Existencias en valores expresados al 31.12.90.

Pero, hay que preguntar ¿cómo se determina ese factor? Según las normas vigentes, el factor de ajuste es el índice General

de Precios al por Mayor; sin embargo, existen otros que pueden ser considerados como factores de ajuste, entre ellos:

- La inflación del período, calculada por el Índice General de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana.
- La devaluación de la moneda nacional con respecto al dólar.
- El valor de reposición o Costo de Mercado.
- Una fórmula mixta, que sea resultado de combinar los factores anteriores.

Actualmente las empresas están obligadas a presentar la información ajustada mediante el índice General de Precios al por Mayor, ante la Superintendencia de Contribuciones y la Comisión Nacional de Valores.

A manera de ejercicio, puede responderse a las siguientes preguntas:

1. ¿Es el dólar una moneda estable?
2. ¿La inflación afecta por igual a todas las empresas?
3. ¿Sería posible uniformizar la información, utilizando los costos de reposición o la información de mercado?
4. ¿Considera correcto el factor de ajuste seleccionado por el dispositivo legal?

10. CASO PRÁCTICO DE AJUSTE DE ESTADOS FINANCIEROS

Con los siguientes datos, ajustar los estados financieros al 31.12.90:

COMPAÑÍA J.J.S.A.
BALANCE GENERAL AL 31.12.90.

Activo		Pasivo	
Activo corriente	S/.	Pasivo corriente	S/.
Caja bancos	52,000	Tributos por pagar	18,000
Valores negociables	10,000	Cuentas por pagar comerciales	78,000
Cuentas por cobrar	170,000	Otras cuentas por pagar	<u>25,000</u>
Existencias	221,000	Total pasivo corriente	121,000
Gastos pagados por anticipado	<u>6,000</u>	Pasivo no corriente	
Total activo corriente	<u>459,000</u>	Deudas de largo plazo	16,000
Activo no corriente		Provisiones compensación	
Inmuebles maquinarias y equipo	932,000	Tiempo servicios	<u>56,000</u>
Menos		Total pasivo no corriente.	<u>72,000</u>
Depreciación acumulada	(660,000)	Total pasivo	<u>193,000</u>
Otros activos	<u>19,000</u>	Patrimonio	
	<u>291,000</u>	Capital	84,000
		Excedente de revaluación	326,000
		Reserva legal	4,000
		Utilidad del ejercicio	<u>143,000</u>
		Total patrimonio	557,000
		Total pasivo y patrimonio	<u>750,000</u>
	<u>750,000</u>		

COMPANÍA J.J.S.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
Al 31.12.90

	S/.
Ventas	960,000
Costo de ventas	<u>(200,000)</u>
Utilidad bruta	760,000
Gastos de operación	
Administrativos	(322,000)
Ventas	<u>(202,000)</u>
Resultado de operación	236,000
Otros ingresos y egresos	
Ingresos varios	2,000
Gastos financieros	<u>(16,000)</u>
Resultado antes de impuestos	222,000
Impuesto a la renta	<u>(79,000)</u>
	<u>143,000</u>

Datos adicionales:

1. Los valores negociables corresponden a acciones adquiridas en la Bolsa de Valores el 30.06.90. La cotización en bolsa al 31.12.90 fue de S/. 90,000.
2. Las Existencias se valúan por el sistema de Costo Promedio, y el movimiento es el siguiente:

Compras durante 1989	
Nov.	25,000
Dic.	15,000
Saldo al 31.12.89.	20,000
Compras durante 1990	
Ene.	11,000
Feb.	15,000
Mar.	25,000
Abr.	40,000
May.	0
Jun.	60,000
Jul.	27,000
Ago.	80,000
Set.	0
Oct.	20,000
Nov.	117,000
Dic.	<u>6,000</u>
Total	<u><u>401,000</u></u>

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

3. Movimiento del Activo fijo		
Compras del 30.01.86 (incluye revaluación de S/. 40,000)		43,000
Compras del 30.01.90		22,000
Revaluación 1990		867,000
		<u>932,000</u>
4. Movimiento de la Depreciación acumulada		
Depreciación inicial (incluye revaluación de S/. 24,000)		26,000
Revaluación 1990		541,000
Depreciación del ejercicio		93,000
		<u>660,000</u>
Total depreciación		
Depreciación del activo adquirido en 1986 = 15% anual		
Depreciación del activo adquirido en 1990 = 10% anual		
5. Gastos pagados por anticipado		
Primas de seguro (30.06.90)		4,000
Publicidad (30.08.90)		2,000
		<u>6,000</u>

6. Otros activos, representan proyectos cuyos desembolsos se realizaron en:

1989		1990		Total S/.
Mayo	300	Febrero	5,000	
Agosto	900	Abril	2,000	
Noviembre	800	Setiembre	3,000	
		Octubre	7,000	
	<u>2,000</u>		<u>17,000</u>	<u>19,000</u>

7. Movimiento de capital		
Aportes en efectivo (30.01.86).		4,000
Capitalización de resultados acumulados a 1989		64,000
Capitalización del excedente de revaluación		16,000
		<u>84,000</u>

8. Reserva Legal		
Ejercicio 1987	1,600	
Ejercicio 1988	2,000	
Ejercicio 1989	400	
	<u>4,000</u>	

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

9. Otros datos correspondientes al año 1990

	Ventas	Gastos de administración	Gastos de ventas
Ene.	10,000	5,000	4,000
Feb.	15,000	6,000	5,000
Mar.	20,000	8,000	6,000
Abr.	26,000	10,000	10,000
May.	28,000	12,000	11,000
Jun.	30,000	13,000	12,000
Jul.	100,000	14,000	14,000
Ago.	52,000	12,000	15,000
Set.	300,000	18,000	16,000
Oct.	120,000	21,000	22,000
Nov.	150,000	60,000	35,000
Dic.	109,000	50,000	52,000
	<u>960,000</u>	<u>229,000</u>	<u>202,000</u>
Depreciación del ejercicio		<u>93,000</u>	
Total	<u><u>960,000</u></u>	<u><u>322,000</u></u>	<u><u>202,000</u></u>

10. Los Gastos financieros fueron originados el 31.07.90 16,000

11. Los Ingresos diversos fueron originados el 30.06.90 2,000

Solución:

1. Valores negociables

Fecha	Valor libros	Factor de ajuste	Valor actual	Valor en bolsa	Ajuste contable
30.06.90	10,000	12.854	128,540	90,000	80,000

2. Existencias

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Ago.	78,000	1.682	131,196	53,196
Set.				
Oct.	20,000	1.176	23,520	3,520
Nov.	117,000	1.121	131,157	14,157
Dic.	6,000	1.000	6,000	0
	<u>221,000</u>		<u>291,873</u>	<u>70,873</u>

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

3. Activo fijo

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Primera actualización al 31.12.89				
30.01.86. 43,000 - 40,000 =	3,000	921.107	2,763,321	2,720,321
Segunda actualización al 31.12.90				
31.12.90	2,763,321	66.340	183,318,715	180,555,394
30.01.90	22,000	54.722	1,203,884	1,181,884
31.12.90. Revaluación				(867,000)
	<u>2,785,321</u>		<u>184,522,599</u>	<u>183,590,599</u>

4. Depreciación

Fecha	Valor actualizado	% Depreciación acumulada	Depreciación actualizada	Valor en libros	Ajuste contable
Primera actualización al 31.12.89:					
Desde 1986	<u>2,763,321</u>	60.00	<u>1,657,993</u>	26,000	1,631,993
Segunda actualización al 31.12.90					
Desde 1986	183,318,715	75.00	137,489,036		
Desde 1990	<u>1,203,884</u>	10.00	<u>120,388</u>		
	<u>184,522,599</u>		<u>137,609,424</u>	660,000	136,949,424

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

5. Gastos pagados por anticipado

Concepto	Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Primas de seguro	30.06.90.	4,000	12.854	51,416	47,416
Publicidad	30.08.90.	2,000	1.682	3,364	1,364
		6,000		54,780	48,780

6. Otros activos

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Primera actualización al 31.12.89				
May. 89	300	4.836	1,451	1,151
Ago. 89	900	2.850	2,565	1,665
Nov. 89	800	1.340	1,072	272
	2,000		5,088	3,088
Segunda actualización al 31.12.90				
May. 89	1,451	66.340	96,259	94,808
Ago. 89	2,565	66.340	170,162	167,597
Nov. 89	1,072	66.340	71,116	70,044
Feb. 90	5,000	46.241	231,205	226,205
Abr. 90	2,000	26.593	53,186	51,186
Set. 90	3,000	1.245	3,735	735
Oct. 90	7,000	1.176	8,232	1,232
	22,088		633,896	611,808

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

7. Capital

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Primera actualización al 31.12.89				
Aportes al 30.01.86	4,000	921.107	3,684,428	3,680,428
Resultados acum. 1989	64,000	2.742	175,488	111,488
Excedente revaluación	16,000			
	84,000		3,859,916	3,775,916
Segunda actualización al 31.12.90				
	3,859,916	66.340	256,066,827	252,206,911
	3,943,916		259,926,743	255,982,827

8. Reserva legal

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Primera actualización al 31.12.89				
Ejercicio 1987	1,600	520.569	832,910	831,310
Ejercicio 1988	2,000	71.569	143,138	141,138
Ejercicio 1989	400	2.742	1,097	697
	4,000		977,145	973,145
Segunda actualización al 31.12.90				
Ejercicio 1990	977,145	66.34	64,823,799	63,846,654
	981,145		65,800,944	64,819,799

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

9. Venta

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Ene.	10,000	54.722	547,220	537,220
Feb.	15,000	46.241	693,615	678,615
Mar.	20,000	36.502	730,040	710,040
Abr.	26,000	26.593	691,418	665,418
May.	28,000	19.321	540,988	512,988
Jun.	30,000	12.854	385,620	355,620
Jul.	100,000	7.296	729,600	629,600
Ago.	52,000	1.682	87,464	35,464
Set.	300,000	1.245	373,500	73,500
Oct.	120,000	1.176	141,120	21,120
Nov.	150,000	1.121	168,150	18,150
Dic.	109,000	1.000	109,000	109,000
	960,000		5,197,735	4,237,735

10. Costo de ventas

Inventario inicial

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Primera actualización al 31.12.89				
Nov.	5,000	1.340	6,700	1,700
Dic.	15,000	1.000	15,000	0
Segunda actualización al 31.12.90				
	20,000		21,700	1,700
	21,700	66.340	1,439,578	1,417,878

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

	Valor en libros	Valor actual	Ajuste contable
Inventario inicial	20,000	1,439,578	1,419,578
Compras	401,000	4,535,296	4,134,296
Inventario final	(221,000)	(291,873)	(70,873)
Costo de ventas	200,000	5,683,001	5,483,001

11. Compras

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Ene.	11,000	54.722	601,942	590,942
Feb.	15,000	46.241	693,615	678,615
Mar.	25,000	36.502	912,550	887,550
Abr.	40,000	26.593	1,063,720	1,023,720
May.	0	19.321	0	0
Jun.	60,000	12.854	771,240	711,240
Jul.	27,000	7.296	196,992	169,992
Ago.	80,000	1.682	134,560	54,560
Set.	0	1.245	0	0
Oct.	20,000	1.176	23,520	3,520
Nov.	117,000	1.121	131,157	14,157
Dic.	6,000	1.000	6,000	0
	401,000		4,535,296	4,134,296

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

12. Gastos administrativos

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Ene.	5,000	54.722	273,610	268,610
Feb.	6,000	46.241	277,446	271,446
Mar.	8,000	36.502	292,016	284,016
Abr.	10,000	26.593	265,930	255,930
May.	12,000	19.321	231,852	219,852
Jun.	13,000	12.854	167,102	154,102
Jul.	14,000	7.296	102,144	88,144
Ago.	12,000	1.682	20,184	8,184
Set.	18,000	1.245	22,410	4,410
Oct.	21,000	1.176	24,696	3,696
Nov.	60,000	1.121	67,260	7,260
Dic.	50,000	1.000	50,000	0
	229,000		1,794,650	1,565,650
Depreciación	93,000		27,618,196	27,525,196
	322,000		29,412,846	29,090,846
Cálculo de la depreciación del ejercicio				
Valor del activo fijo		%		
	183,318,715	15.000	27,497,807	(155,820,908)
	1,203,884	10.000	120,388	(1,083,496)
Total depreciación			27,618,196	27,618,196

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

13. Gastos de ventas

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
Ene.	4,000	54.722	218,888	214,888
Feb.	5,000	46.241	231,205	226,205
Mar.	6,000	36.502	219,012	213,012
Abr.	10,000	26.593	265,930	255,930
May.	11,000	19.321	212,531	201,531
Jun.	12,000	12.854	154,248	142,248
Jul.	14,000	7.296	102,144	88,144
Ago.	15,000	1.682	25,230	10,230
Set.	16,000	1.245	19,920	3,920
Oct.	22,000	1.176	25,872	3,872
Nov.	35,000	1.121	39,235	4,235
Dic.	52,000	1.000	52,000	0
	202,000		1,566,215	1,364,215

(sigue)

(viene de la pág. anterior)

14. Gastos financieros

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
31.07.90	16,000	7.296	116,736	100,736

15. Ingresos diversos

Fecha	Valor histórico	Factor de ajuste	Valor actual	Ajuste contable
30.06.90	2,000	12.854	25,708	23,708

16. Impuesto a la renta

	79,000	2.660	210,140	131,140
--	--------	-------	---------	---------

17. Eliminación del excedente de revaluación 1990

				326,000
--	--	--	--	---------

COMPAÑÍA J.J.S.A.
BALANCE GENERAL AJUSTADO AL

31.12.90

Inflación y devaluación / 199

Activo		Pasivo	
Activo corriente	S/.	Pasivo corriente	S/.
Caja bancos	52,000	Tributos por pagar	18,000
Valores negociables	90,000	Cuentas por pagar comerciales	78,000
Cuentas por cobrar	170,000	Otras cuentas por pagar	<u>25,000</u>
Existencias	291,873	Total pasivo corriente	<u>121,000</u>
Gastos pagados por anticipado	54,780		
Total activo corriente	<u>658,653</u>	Pasivo no corriente	
		Deudas de largo plazo	16,000
Activo no corriente		Provisiones compensación tiempo servicio	<u>56,000</u>
Inmuebles maquinaria y equipo	184,522,599	Total pasivo no corriente	<u>72,000</u>
Menos		Total pasivo	<u>193,000</u>
Depreciación acumulada	(137,609,424)	Patrimonio	
Otros activos	633,895	Capital	256,066,827
	<u>47,547,070</u>	Excedente de revaluación	--
		Reserva legal	64,823,799
		Resultados acumulados	(3,657,967)
		Utilidad del ejercicio	<u>(269,219,936)</u>
		Total patrimonio	<u>48,012,723</u>
		Total pasivo y patrimonio	<u>48,205,723</u>
	<u>48,205,723</u>		

COMPAÑÍA J.J.S.A.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS AJUSTADO
AL 31.12.90

	S/.
Ventas	5,197,735
Costo de ventas	(5,683,001)
Utilidad bruta	<u>(485,266)</u>
Gastos de operación	
Administrativos	(29,412,846)
Ventas	(1,566,215)
Resultado de operación	<u>(31,464,327)</u>
Otros ingresos y egresos	
Ingresos varios	25,708
Gastos financieros	(116,736)
REI	-237,454,441
Resultado antes de impuestos	<u>(269,009,796)</u>
Impuesto a la renta	(210,140)
	<u><u>(269,219,936)</u></u>
	(sigue)

(viene de la pág. anterior)

89

REI

135,317,431	80,000
252,206,911	70,873
63,846,654	180,870,600
4,237,735	48,780
23,708	611,807
	5,483,001
	29,090,846
	1,364,215
	100,736
	326,000
	131,140
<hr/>	<hr/>
455,632,439	218,177,998
	237,454,441
<hr/>	<hr/>
455,632,439	455,632,439

89

REI

1,631,993	2,719,999
3,775,916	3,088
973,145	
<hr/>	<hr/>
6,381,054	2,723,087
	3,657,967
<hr/>	<hr/>
6,381,054	6,381,054
<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

11. CONSIDERACIONES DE CARÁCTER LEGAL Y TRIBUTARIO

Con fecha 8 de noviembre de 1991 se publicó el Decreto Legislativo N° 705 denominado "Ley de Promoción de Micro Empresas y Pequeñas Empresas".

En ese dispositivo se define como Micro o Pequeña Empresa la que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios.

Mientras para ser considerada como Micro Empresa se requiere que los propietarios trabajen en ella, que el número total de trabajadores no exceda de 10 personas y el valor total anual de las ventas no pase "de doce URT, para clasificar como Pequeña Empresa se requiere que el número total de trabajadores no exceda de 20 personas y el valor anual de las ventas no sobrepase de 25 URT.

Mediante este dispositivo se ha establecido que el procedimiento de registro de las Micro y Pequeñas Empresas es el establecido en el reglamento sobre Unificación y Simplificación de Registros para acceder a la Empresa Formal, aprobado por D.S. N° 118-90-PCM del 14.9.90. Crea, asimismo, la Solicitud Simplificada de Licencia Municipal de Funcionamiento para Micro Empresas y Pequeñas Empresas, en papel simple, con carácter de Declaración Jurada ante el Municipio Distrital, en la cual se consignan datos referentes a la empresa.

Presentada ésta, se considerará como otorgada una Licencia Municipal Provisional con validez de un año a partir de la fecha.

En caso de ser rechazada, podrá seguir funcionando durante seis meses posteriores a la recepción de la notificación del Municipio.

En cuanto a los libros de contabilidad a llevar, se establecen como obligatorios únicamente los siguientes:

- Libro de Registro de Ingresos y Gastos; y
- Libro de Planilla de Sueldos y Salarios.

También estarán exceptuadas de presentar balances ante cualquier autoridad del Gobierno Central, Regional o Local, o ante autoridades judiciales.

En cuanto al Régimen Tributario para las Micro y Pequeñas Empresas, se ha considerado un Impuesto Unico Simplificado, en sustitución de todos los tributos y aportaciones que les sean aplicables.

En tanto se crea el Impuesto Unico Simplificado, las Micro Empresas entregarán el 1% de sus ventas mensuales como pago por los impuestos y aportaciones siguientes:

- Impuesto a la Renta correspondiente a la empresa.
- Impuesto al Patrimonio Empresarial.
- Impuesto General a las Ventas.
- Impuesto Selectivo al Consumo.
- Contribución al SENATI.
- Aportes al FONAVI a cargo del empleador o de los empleados.
- Aportes al IPSS a cargo del empleador o de los empleados.
- Aporte al ITINTEC.
- Aporte al FOPEL.

Las Pequeñas Empresas pagarán en base a la modalidad simplificada, que será determinada por Decreto Supremo refferendado por el MEF.

En caso que en dos ejercicios consecutivos o tres alternados se superen en más del 10% los límites de 12 ó 25 URT, respectivamente, se perderán los beneficios contenidos en este dispositivo.

Mediante D.S. 68-92-EF y Ley 25381, Reglamento y Ley del Impuesto a la Renta, respectivamente, se ha establecido que las personas jurídicas, Empresas Unipersonales, Individuales de Responsabilidad Limitada y las sociedades no consideradas como personas jurídicas para efectos de la nueva ley, cuyos

ingresos netos en el ejercicio anterior no superen las 100 URT o Unidad que lo sustituya, determinarán su Renta Neta de Tercera Categoría aplicando sobre el monto de tales ingresos los coeficientes económicos-financieros que utiliza la SUNAT para la acotación definitiva del Impuesto a la Renta.

Asimismo, se establece que los sujetos del Régimen Simplificado no se encuentran afectados por el Impuesto al Patrimonio Empresarial, ni les son de aplicación las disposiciones sobre el Impuesto Mínimo a la Renta.

Bibliografía

- ANTHONY, Robert N.
1976 *La contabilidad en la administración de empresas*. Biblioteca de Altos Estudios Comerciales.
- BECKER, Gary
1976 *Teoría de los precios*. Knopf.
- COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE LIMA
1991 *Estado de flujos de efectivo*.
- CONASEV
1986 *Reglamento de la CONASEV para la presentación de la información financiera*. CONASEV, Editorial Desarrollo.
- DOUMBUSCH, R. y S. FISHER
1990 *Macroeconomía*. Mc GrawHill.
- FRANKEL y JOHNSON
1976 *Enfoque monetario de la balanza de pagos*. Allen & Unwin, Londres.

- FRIEDMAN, Milton
1976 *Teoría de los precios*. Aldine.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA
1991 *Boletín mensual de índices de precios al consumidor*. Diciembre.
- JOHNSON, Robert W.
1973 *Administración financiera*. Compañía Editorial Continental.
- KENNEDY, R. D. y S. Y. Mc MULLEN
1978 *Estados financieros. Forma, análisis e interpretación*. UTEHA.
- LETURIA PODESTÁ, Carlos
1986 *Dinámica del plan contable general revisado*.
- MUNDELL, Robert
1972 *Teoría monetaria*. Good Year.
- MURILLO A., Félix F. y Carlos A. ROJAS B.
1983 *Cómo se calcula la inflación*. Colección Temas Prácticos de Economía.
- VAN HORNE, James C.
1973 *Administración financiera*. Ediciones Contabilidad Moderna, Buenos Aires.
- WESTON, Fred J. y Eugene F. BRIGHAM
1977 *Finanzas en administración*. Nueva Editorial Interamericana S.A.