



## Razones Financieras

En un mundo globalizado como el que vivimos, no podemos dejar de compararnos, y para eso debemos medirnos **con la competencia, con el sector comercial al que pertenecemos, o sencillamente con períodos pasados**, para ello es indispensable utilizar indicadores financieros que nos informen sobre:

- Liquidez,
- Endeudamiento,
- Rentabilidad,
- Productividad,
- Crecimiento y,
- Actividad del negocio.

El objetivo de esta herramienta es la de comprender a través de ella, la situación de la empresa o conocer los problemas que tiene la empresa y después compararlos con algún programa que diseñe la gerencia o estándar establecido y obtener como resultado un dictamen de la situación financiera.

Es importante que los resultados de este análisis se comparen con un estándar o patrón, en primer lugar que las razones de una empresa sean similares al tamaño, al giro o a los mismos servicios que se presten.

El uso de las Razones Financieras requiere de una correcta aplicación e interpretación para que den resultados de lo contrario las razones no tuvieron sentido aplicarlas.



Cuando interpretamos los datos de los estados financieros debemos hacer comparaciones entre las partidas relacionadas entre sí, en los mismos estados en una fecha o periodo dados

También los datos de índole financiera y de operación de una compañía deben ser comparados con otras semejantes de otras compañías o con estadísticas que hayan sido preparadas para toda la industria que reciben generalmente el nombre de tasas, tendencias y porcentajes estándares que son representados los resultados financieros de un grupo representativo de compañías que forman un cierto tipo de industria, ya que las tasas de las diferentes industrias varían.



Las razones financieras son relaciones entre dos o más conceptos (rubros o renglones) que integran los estados financieros, estas se pueden clasificar desde muy diversos puntos de vista.

	<i>A corto plazo</i>	<i>De liquidez</i> <i>De actividad</i> <i>De rendimiento</i>
<i>Razones</i> <i>Financieras</i>	<i>A largo plazo</i>	<i>De endeudamiento</i> <i>De productividad</i> <i>De crecimiento</i>

#### **Razones a corto plazo:**

Estas razones tratan de analizar aspectos tales como la capacidad de pago a corto plazo, la recuperación de la cartera de clientes, la rotación de los inventarios, la frecuencia con que la empresa paga sus compromisos a los proveedores, la rentabilidad del capital de trabajo, etc.

#### **Razones de liquidez:**

La finalidad de este grupo es analizar la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo y los niveles del circulante.

**Liquidez:** capacidad de pago a corto plazo.



En economía la **liquidez** representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero más líquido se dice que es. A título de ejemplo un activo muy líquido es un **depósito** en un banco que su titular en cualquier momento puede acudir a su entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un **cajero automático**. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se decide venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

**Liquidez:** Se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento. Lo anterior está asociado a la facilidad con que un activo es convertible en efectivo para una entidad. Sirve al usuario para medir la adecuación de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo

En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características. Puede ser vendido (1) rápidamente, (2) con una mínima pérdida de valor, (3) en cualquier momento. La característica esencial de un mercado líquido es que en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.



- **Solvencia:** Capacidad para generar ingresos en un futuro, y en consecuencia para pagar compromisos a largo plazo.

**Solvencia (estabilidad financiera):** se refiere al exceso de activos sobre pasivos y, por tanto, a la suficiencia del capital contable de las entidades. Sirve al usuario para examinar la estructura del capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y de la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión

- Se entiende por **solvencia** a la capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta para hacer frente a tales obligaciones, o sea una relación entre lo que una empresa tiene y lo que debe.

Para que una empresa cuente con solvencia, debe estar capacitada para liquidar los pasivos contraídos, al vencimiento de los mismos y demostrar también mediante el estudio correspondiente que podrá seguir una trayectoria normal que le permita conservar dicha situación en el futuro.

Se debe diferenciar el concepto de solvencia con el de liquidez, debido a que liquidez es tener el efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos.

Solvencia es contar con los bienes y recursos suficientes para respaldar los adeudos que se tengan contraídos, aún cuando estos bienes sean diferentes al efectivo.



Es decir, liquidez es cumplir con los compromisos y solvencia es tener con que pagar esos compromisos, para tener liquidez se necesita tener solvencia previamente.

También lo anterior nos conduce a que la solvencia es la posesión de abundantes bienes para liquidar deudas pero si no hay facilidad para convertir esos bienes en dinero o efectivo para hacer los pagos entonces no existe la liquidez.

Todo negocio que tiene liquidez es solvente pero no todo negocio solvente tiene forzosamente liquidez.

Los acreedores a corto plazo fijarán su atención en la solvencia financiera de la empresa.



### 1.- Razón Capital de Trabajo = Activo Circulante (-) Pasivo a corto plazo

Determina la cantidad de recursos de fácil conversión en efectivo, que se puede considerar propia y que mediante su rotación se obtiene los ingresos. Este tipo de cifras puede no servir para comparar los resultados con otras empresas, pero es de suma utilidad para el control interno

$$2.- \text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Indica la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus compromisos a corto plazo, (en número de veces, cuantas veces cubre el activo de fácil conversión en efectivo al pasivo de exigibilidad menor a un año)

En términos muy generales, un índice de solvencia de 2.0 se considera a veces como aceptable, pero la aceptabilidad de un valor depende del campo industrial en el que opera la empresa. Por ejemplo un índice de 1.0 se podría considerar aceptable para una empresa de servicios, pero no para una empresa manufacturera. Cuanto más predecibles sean los flujos de efectivo de una empresa, tanto más bajo será el índice.

Una razón baja muestra dificultades para cubrir obligaciones a corto plazo, esto es menores a un año; por el contrario, una razón alta indica liquidez suficiente para cubrir obligaciones a corto plazo.

$$3.- \text{Razón de Liquidez} = \frac{\text{Activo Liquido}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

**Activo liquido** = activo circulante (-) inventario.



Los inventarios son por lo general el menos líquido de los activos circulantes en una entidad, por lo que representan los activos más susceptibles de generar pérdidas en caso de presentarse una liquidación. Por lo anterior, resulta valioso medir la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin tomar en cuenta los inventarios.

Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo, sin la intervención de los inventarios por lo que ya se comentó. En ocasiones se recomienda un índice de 1.0 o más, pero al igual que la razón anterior, la aceptabilidad de un valor depende del campo industrial o comercial en el que opera la empresa.

$$4.- \text{Razón Pago Inmediato} = \frac{\text{Activo Disponible.}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

**Activo disponible** = activo circulante (-) inventario (-) cuentas por cobrar.

Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo de inmediato, pues considera únicamente activos que representan efectivo y no es necesaria su conversión.





### Razones de Actividad:

Las razones de actividad se emplean para medir la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo, y su objetivo es evaluar la recuperación de la cartera, los pagos a proveedores y el movimiento y niveles de los inventarios. Muestran la eficiencia de la operación de la empresa

**Eficiencia operativa:** se refiere al grado de actividad con que la entidad mantiene niveles de operación adecuados. Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la entidad. Incluye razones financiera, tales como:

$$1.- \text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas Netas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar a Clientes}}$$

$$\text{Cuentas por cobrar netas} = \text{Cuentas por Cobrar} (-) \text{Cuentas Incobrables}$$

$$\begin{array}{r} \text{Ventas netas} = \text{Ventas} \quad - \quad \text{Devoluciones y} \quad - \quad \text{Descuento por pronto} \\ \text{a crédito} \quad \quad \text{Totales} \quad \quad \text{rebajas} \quad \quad \text{pago} \end{array}$$

Muestra la política de crédito que tiene la empresa, en cuanto al plazo que otorga a sus clientes para cubrir el importe de sus facturas.

**Una rotación alta** indica una política de cobro severa, esto puede implicar pérdida de mercado. Se otorga poco plazo a los clientes para el pago de sus compras. En ocasiones, es síntoma de una depuración de los clientes.



**Rotación baja** indica morosidad de los clientes, y en consecuencia problemas en la recuperación de la cartera.

$$\begin{array}{l} \text{2.- Plazo Promedio de} \\ \text{Cartera} \end{array} = \frac{360 \text{ Días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

$$\begin{array}{l} \text{2 bis.- Plazo Promedio de} \\ \text{Cartera} \end{array} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar a Clientes}}{\text{Ventas Netas a Crédito}_} (360)$$

Indica el número de días promedio en que cobramos lo que se vendió a crédito en un periodo de un año; el número de días de ventas que queda pendiente de cobro. Esta razón es complemento de la anterior.

El periodo de cobranza promedio o, duración media de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza.

$$\begin{array}{l} \text{3.- Rotación de Cuentas} \\ \text{por Pagar} \end{array} = \frac{\text{Compras Netas a Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar a Proveedores}}$$

Indica el número de veces que circulan las cuentas por pagar a proveedores en relación a las compras netas a crédito, durante un periodo determinado. Muestra la política de pagos que tiene la empresa, en cuanto al plazo que le otorgan sus proveedores para cubrir el importe de sus facturas.



Una razón alta indica que no se utiliza el financiamiento de los proveedores o bien, se paga antes del vencimiento de las facturas.

Una razón baja es síntoma de que la empresa se atrasa en sus pagos. Se corre el riesgo de perder crédito, obligándola a operar en efectivo.

Una política de crédito razonable sería pagar a proveedores diez días después de recuperar las cuentas de clientes.

$$4.- \text{ Plazo Promedio de Pagos} = \frac{\underline{\underline{360 \text{ Días}}}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

$$4 \text{ bis.- Plazo Promedio de Pagos} = \frac{\text{Cuentas por Pagar a Proveedores}}{\text{Compras Netas a Crédito}} (360)$$

Indica el número de días promedio pagamos a nuestros proveedores (cuentas por pagar), durante un periodo de un año. Esta razón es complemento de la anterior.

$$5.- \text{ Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de lo Vendido}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{Inventario Promedio} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$



Indica el número de veces que se desplaza el "inventario promedio" al mercado en un periodo determinado. Muestra la velocidad de desplazamiento de los inventarios al mercado.

**Una razón alta** indica que la empresa podría quedar sin inventarios, repercutiendo en ventas y en consecuencia en la utilidad. La industria podría quedar sin materia prima y no habría producción, ni ventas. Habría que considerar las reservas de inventarios.

**Una razón baja** indica la existencia de inventarios obsoletos, mismos que repercuten en las ventas y en las utilidades. Se debe considerar el costo de oportunidad.

$$\text{6.- Plazo Promedio de Inventarios} = \frac{\text{360 Días}}{\text{Rotación de Inventario}}$$

$$\text{6 bis.- Plazo Promedio de Inventarios} = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de lo Vendido}} (360)$$

Indica cada cuantos días en promedio estamos vendiendo el "inventario promedio" en el periodo de un año. Muestra el número de días que se puede satisfacer al mercado con las existencias actuales.

**Una razón alta** indica posible obsolescencia de mercancías o lento movimiento de los inventarios.



**Una razón baja:** se corre el riesgo de perder ventas y en consecuencia mercado, por no contar con márgenes de seguridad en los inventarios. (Reservas de inventario).



### Razones de Rendimiento.-

La rentabilidad es el resultado neto de varias políticas y decisiones. Las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración de activos y de la administración de las deudas sobre los resultados en operación. El propósito de este tipo de razones financieras es evaluar la rentabilidad de la empresa desde diversos puntos de vista, por ejemplo en relación con el capital aportado, con el valor de la empresa o bien con el patrimonio de la misma.

**Rentabilidad:** se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos. Incluye razones financiera, tales como:

Rendimiento = utilidad

$$1.- \text{ Margen de Utilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Totales Netas}}$$

Ventas Totales (=) Ventas a Crédito (+) Ventas de Contado

Utilidad Neta (=) Utilidad Después de ISR y PTU.

Indica el % de utilidad de las ventas realizadas

Un % alto equivale a beneficio. Se sugiere comparar precio con la competencia; si existe precio elevado se podría perder mercado en un futuro. Se



puede sacrificar margen de utilidad a cambio de mayor volumen de ventas. Se debe analizar el método para fijar precios de venta.

Un % bajo. En este caso se recomienda revisar precios y comparar con la competencia. Se sugiere analizar y controlar costos fijos y variables, en lo posible. Aplicar análisis de equilibrio

$$2.- \text{ Rendimiento Sobre Capital Social} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$$

Indica el rendimiento en relación a las aportaciones de los accionistas.

Una razón baja indica posible reducción o pérdida de mercado. Deberá analizarse si existen ventas suficientes que proporcionen utilidades suficientes. También se debe analizar el producto, su precio, la garantía, el servicio, el empaque, la presentación, etc.

$$3.- \text{ Rendimiento sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

Se conoce también como Tasa de Rendimiento sobre la Inversión de los Accionistas, el razonamiento es muy similar a la anterior. Indica cual es el rendimiento que genera el patrimonio de la entidad. (derecho de los accionistas sobre los activos netos de la misma).

$$4.- \text{ Rendimiento Sobre Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Neto}}$$



Conocido también **ROA** por sus siglas en inglés, mide la eficiencia total de la administración de la empresa en la obtención de utilidades después de impuestos, a partir de los activos disponibles. Cuanto mas alto sea el **rendimiento sobre la inversión** de la empresa, tanto mejor será.





### **Razones a Largo Plazo:**

Estas razones evalúan el endeudamiento a largo plazo, la productividad (relación entre los recursos que se invierten y el producto que se obtiene), y el desarrollo y expansión de una entidad.

### **Razones de Apalancamiento o Solvencia.**

Este grupo tiene como propósito analizar la estructura financiera de la empresa, y particularmente el financiamiento externo de la empresa. Determinan la capacidad de cumplir con los compromisos a largo plazo.

Tan perjudicial es endeudarse, como no hacerlo, pues el pasivo es una herramienta importante para el crecimiento y desarrollo de cualquier entidad.

Pasivo es sinónimo de **riesgo**, por lo que las siguientes relaciones evalúan el riesgo financiero de una entidad.

### **Riesgo.**

Es la probabilidad que existe que el rendimiento esperado de una inversión no se realice, sino por el contrario, que en lugar de ganancias se obtengan pérdidas.

Riesgo está asociado a la posibilidad de obtener menos beneficios

$$1.- \text{ De Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$



Mide la proporción de activos totales concedidos por los acreedores de una empresa.

Esta razón indica la participación de terceras personas en la empresa. Muestra el grado de riesgo de la empresa

Una **razón alta** indica que los acreedores son dueños en una forma significativa de la empresa. Es mejor cuando el pasivo tenga exigibilidad en el largo plazo que por lo general es menos costoso.

Una **razón baja** es mejor para los acreedores (terceros) porque se encuentra protegida su inversión, y desde luego para los accionistas, pues ellos son los dueños de la entidad.

$$2.- \text{ Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

Determina la proporción entre las deudas y el patrimonio de la empresa, entre las aportaciones externas y las aportaciones internas.

Razón > 1.- significa que la deudas superan al capital contable, lo que determina que la empresa no es productiva en el renglón de uso de pasivo y se encuentra en peligro de quiebra.

Una **razón alta** indica que la empresa se encuentra en serios problemas, sólo es justificable cuando existe apalancamiento, es decir, se generan utilidades



suficientes para pagar la carga financiera (capital mas intereses). Pero no deja de haber riesgo financiero.

Una razón muy baja indica que no se utiliza el pasivo en la proporción debida para financiar el crecimiento de la empresa, y que esta utilizando el capital propio.

Hablar de pasivos es hablar de riesgo, por lo que una empresa mientras más endeudada este, más riesgoso es invertir en ella.

$$3.- \text{ Deuda a largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Pasivo Total}}$$

Determina el grado de participación del Pasivo a Largo plazo respecto del financiamiento total de la entidad.

Una **razón alta** indica que el financiamiento de largo plazo predomina respecto del pasivo a corto, lo que permite a la empresa planear el pago de sus compromisos; por el contrario una **razón baja** indicaría que el financiamiento de la empresa ha sido principalmente aportado por pasivos a corto plazo.

$$4.- \text{ Cobertura} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Intereses a cargo}}$$



$$\text{5.- Riesgo en Moneda Extranjera} = \frac{\text{Pasivo en moneda extranjera}}{\text{Pasivo Total}}$$



### Razones de Productividad.

Tienen como objetivo evaluar la relación entre los recursos invertidos y el resultado obtenido, así por ejemplo podemos relacionar el renglón de ventas contra activos, contra capital, contra pasivo, etc.

$$1.- \text{ Rotación de } \quad = \quad \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Netos}}$$

Indica la eficiencia con la que la empresa puede emplear su planta y su equipo en la generación de ingresos.

Una razón alta indica que el activo fijo existente es razonablemente productivo, o bien que no hay reposición de activo fijo. Se debe tomar en cuenta con el simple transcurso del tiempo un equipo o inmueble se hace obsoleto (con excepción de los terrenos), por lo que deberá de planearse la reposición de estos.

Una razón baja indica el exceso de activo fijo y en consecuencia no se aprovecha eficientemente el que se tiene. Debe de cuidarse la relación que existe entre este y las ventas. Puede existir demasiado activo fijo improductivo.

$$2.- \text{ Rotación de } \quad = \quad \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$



Indica la productividad de los activos totales, es decir, la capacidad que tienen para generar ventas. Mide la rotación de los activos de la empresa.

$$3.- \text{ Rotación del } = \frac{\text{---Ventas Netas---}}{\text{Capital Contable}}$$

Indica el número de veces que se vendió el patrimonio de la empresa, con relación a las ventas. La capacidad de generar ventas de la inversión de los accionistas.

Una razón alta indica que el activo fijo existente es razonablemente productivo.

Una razón baja indica la existencia de poco activo fijo y en consecuencia, se genera pocos ingresos, o bien no se aprovecha eficientemente el que se tiene.

$$4.- \text{ Rotación del } = \frac{\text{---Ventas Netas---}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

Indica la capacidad del Capital de trabajo para generar ventas. Recordemos que el Capital de Trabajo es el motor generador de ingresos de la empresa.



$$5.- \text{ Índice de Improductividad} = \frac{\text{Otros Activos}}{\text{Activos Totales}}$$

Otros activos = activos improductivos

Indica la relación que existe entre los activos no productivos de la empresa y el Activo Total de la misma. Mientras más alto sea el índice, mas recursos se han aplicado a actividades improductivas de la entidad; por el contrario mientras mas bajo se este índice, es síntoma de que no se han aplicado recursos a actividades improductivas.

Existen algunas inversiones improductivas, tanto en el activo circulante, como en el activo fijo; como por ejemplo prestamos a empleados; prestamos a accionistas o funcionarios, edificios o equipo no utilizados en la actividad de la empresa.

Definitivamente que lo mas saludable es desaparecer estos renglones del balance ya que se están aplicando recursos efectivos para actividades anormales de la empresa.



**Razones de Crecimiento.** Este grupo de razones financieras evalúa el crecimiento y desarrollo de la empresa y está íntimamente relacionado con el análisis horizontal (aumentos y disminuciones).

$$1.- \text{ Índice de Inversión} = \frac{\text{Inmuebles, Planta y Equipo Neto}}{\text{Activos Totales}}$$

- Planta.- Construcciones e Instalaciones de producción.
- Inmuebles.- Construcciones y oficinas administrativas y de ventas.
- Equipo.- Herramientas y equipo de producción, equipo de transporte o reparto, maquinaria, etc.

Indica el porcentaje que se tiene invertido en inmuebles planta y equipo, respecto del valor total de la empresa.

Si se compara con los años anteriores se determina si ha aumentado o disminuido la inversión en los activos productivos de la empresa.

$$2.- \text{ Intensidad de Expansión} = \frac{\text{Incremento en Inmuebles, Planta y Equipo}}{\text{Inmuebles, Planta y Equipo año anterior}}$$

Las comparaciones serán a partir de ese año, o bien, se aconseja realizar comparaciones de los valores históricos, o de los valores reexpresados, en este último caso se deberá estar en conocimiento pleno de ello.

Indica el crecimiento que ha tenido la empresa en la planta productiva de un ejercicio a otro con respecto al año base. En el caso de empresas comerciales esta relación también se puede referir al activo total.





- Crecimiento en ventas

Crecimiento en ventas  $\frac{\text{Ventas Netas del Periodo Actual} - \text{Ventas Netas del Periodo Ant.}}{\text{Ventas Netas del Periodo Anterior}}$

Indica el crecimiento que ha tenido la empresa en las ventas de un ejercicio a otro con respecto al año base.



### Razones de Mercado

Las razones de mercado se utilizan para analizar la sobre o subvaluación del precio de las acciones de la empresa en los mercados bursátiles principalmente.

$$\begin{array}{l} 1.- \text{ Múltiplo Precio/Utilidad} \\ (P/U \text{ o } VM/UPA) \end{array} = \frac{\text{Precio o Valor de Mercado por acción}}{\text{Utilidad por Acción}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Múltiplo Precio/Valor en Libros} \\ (P/VL \text{ o } VM/VL) \end{array} = \frac{\text{Precio o Valor de Mercado por acción}}{\text{Valor en Libros por Acción}}$$

#### **Definiciones:**

$$\begin{array}{l} \text{Utilidad por Acción (UPA)} \end{array} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de acciones}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Valor en Libros o Valor Contable (VL)} \end{array} = \frac{\text{Capital Contable}}{\text{Número de acciones}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Precio o Valor de Mercado (P o VM)} \end{array} = \text{Precio por Acción definido en el} \\ \text{ piso de Remates por oferta y} \\ \text{ demanda}$$



## **Razones Financieras Estándar**

Se entiende por estándar lo que debe ser y es un parámetro de eficiencia, las razones estándar sirven como marco de referencia para confrontar las razones reales (simples) contra las mismas y obtener elementos de juicio para conocer si los rubros contenidos están en armonía.

Las razones estándar son metas por seguir; constituyen medidas básicas de eficiencia como instrumento de control mediante su comparación constante con lo real; tales comparaciones permiten establecer desviaciones.



## Sistema DuPont

El sistema de análisis DuPont ha constituido durante muchos años la estructura de análisis de los estados financieros de la empresa dirigida a determinar su situación financiera.

El sistema DuPont combina el Estado de Resultados y Balance General de modo que se obtienen dos medidas globales de rentabilidad:

El Rendimiento de la Inversión y,  
El Rendimiento del Capital Contable

El sistema DuPont reúne, en principio, el Margen Neto de Utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas y la Rotación de Activos Totales, que indica cuan eficientemente se ha dispuesto de los Activos para la generación de Ventas.

Utilizando la fórmula DuPont, el producto de ambos cocientes, resulta en el rendimiento de la inversión.



**APLICACION DE LOS INDICES FINANCIEROS EN LA EMPRESA**

<i>Sección "___", S.A. de C.V.</i>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>			
<i>Del 1º. De enero Al 31 de diciembre de 2008</i>			
<b>Ventas</b>			500.000.00
Menos:			
Descuentos sobre ventas		44.500.00	
Devoluciones sobre ventas		<u>35.000.00</u>	79.500.00
<b>Ventas Netas</b>			<b>420.500.00</b>
<b><u>Costo de Artículos vendidos:</u></b>			
Inventario Inicial		100.000.00	
Compras	90.000.00		
Mas Gastos de compras	<u>10.000.00</u>		
Compras Totales	100.000.00		
Menos descuentos sobre Compra	<u>10.000.00</u>	<u>90.000.00</u>	
Mercancías disponibles para la venta		190.000.00	
Menos inventario Final		<u>20.000.00</u>	
Costo de Ventas			<b><u>170.000.00</u></b>
<b>Utilidad en Ventas</b>			<b>250.500.00</b>
<b><u>Gastos Generales</u></b>			
<b>Gastos de Venta</b>			
Sueldos y comisiones a vendedores	67.600.00		
Sueldos de la oficina de ventas	40.000.00		
Viáticos	25.000.00		
Fletes de mercancía remitidas	40.000.00		
Depreciación del Equipo Transporte	8.500.00		
Teléfono	<u>9.000.00</u>	190.100.00	
<b>Gastos Administrativos</b>			
Sueldos de oficina	39.999.00		
Servicios públicos	12.129.00		
Depreciación del edificio	4.000.00		
Depreciación del equipo de oficina	3.000.00	<u>59,128.00</u>	<u>249.228.00</u>
<b>Utilidad de Operación</b>			1.272.00
<b><u>Otros ingresos</u></b>			
Dividendos cobrados		<u>2,728.00</u>	<u>2,728.00</u>
Utilidad antes de impuestos			4.000.00
Impuestos a la utilidad			<u>1,450.00</u>
<b>Utilidad Neta</b>			<b>2.550.00</b>



Sección "____", S.A. de C.V.			
ESTADO DE POSICION FINANCIERA			
Al 31 de diciembre del 2008			
		<b>PASIVO</b>	<b>105.700,00</b>
<b>ACTIVO</b>		Proveedores	5.650,00
<b>Activo Circulante:</b>		Acreedores Bancarios corto plazo	28.200,00
Efectivo y Valores realizables	20.000,00	Impuestos por pagar	1.450,00
Cuentas por Cobrar	26.000,00	<b>Total Pasivo corto plazo</b>	<b>35.300,00</b>
Anticipo a Proveedores	8.600,00		
Provisión cuentas incobrables	-1.200,00	Documentos x pagar LP	32.000,00
Inventarios	25.400,00	Acreedores Hipotecarios	6.800,00
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>78.800,00</b>	Obligaciones	31.600,00
		<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>70.400,00</b>
<b>Activo No circulante</b>			
Inmuebles Maquinaria y Equipo	154.000,00	<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
(-) Depreciación Acumulada	-10.400,00	Capital Social	57.600,00
<b>Total Activo fijo</b>	<b>143.600,00</b>	Reserva Legal	31.400,00
		Reserva de Reinversión	19.150,00
		Utilidad de Ejercicios anteriores	6.000,00
		Utilidad del Ejercicio	2.550,00
		<b>CAPITAL CONTABLE</b>	<b>116.700,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>222.400,00</b>	<b>TOTAL PASIVO (+) CAPITAL</b>	<b>222.400,00</b>



Razón Financiera	Fórmula	2006	2007	2008	Promedio de la Industria	Evaluación
<b>LIQUIDEZ</b>						
Razón Circulante	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2,04	2,08	2,23	2,05	Bueno
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	1,32	1,46	1,51	1,10	Bueno
Razón de efectivo	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Circulante}}$	1,5	1,2	0,57	0,80	Regular
Capital de Trabajo	Activo C - Pasivo C.	49.000	50.000	43.500	10.000	Regular
<b>ACTIVIDAD</b>						
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	5,1	5,7	6,69	6,6	Muy Bien
Período de cobro	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Netas}}$	43,9 días	45 días	22.5 días	44,3 días	Malo
Período de Pago	$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras}}$	75,8 días	60 días	22.9 días	66,5 días	Malo
<b>ENDEUDAMIENTO</b>						
Deuda Total	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	36,80%	45%	47.5%	40%	Regular
Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Utilidades antes imp}}{\text{Intereses}}$				4,3	
Deuda C/P	$\frac{\text{Pasivo C/P}}{\text{Activo Total}}$	30%	35%	15.8%	32%	Bueno
<b>RENTABILIDAD</b>						
Margen de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	8,20%	9,50%	0.6%	6,20%	Muy malo
Rendimiento sobre activos	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	7,80%	9%	1.14%	4,60%	Malo
Rendimiento sobre capital s.	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$	13,70%	14%	4.42%	8,50%	Malo
Rendimiento sobre el patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$			2.18%	Cetes 4.7%	Muy malo



MERCADO						
Razón precio / utilidades	$\frac{\text{Precio de mercado por acción}}{\text{Utilidad por acción}}$	10,5	12	10,00	12,5	Bueno
Valor de mercado a valor en libros	$\frac{\text{Precio de mercado por acción}}{\text{Valor en libros por acción}}$	1,25	1,6	1,00	1,3	Bueno
Utilidades por acción	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de acciones}}$	3,26	3,5	3,0	2,26	Bueno
PRODUCTIVIDAD						
Rotación de activos totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	0,94	1,2	1,89	0,75	Muy bueno