

**“Notas recordatorias de conocimiento previo  
para participar en el Programa de Formación  
Financiero Comercial”**

**Francisco J Contreras M**

Valencia, Venezuela

Octubre, 2016

## **CONTENIDO**

CONTENIDO .....	2
CAPÍTULO I: NOCIONES GENERALES .....	3
Movimientos de capital .....	3
Los activos .....	4
Conversión de activos .....	5
CAPÍTULO II: EL BALANCE GENERAL .....	7
Los índices financieros .....	7
CAPÍTULO III: EL ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS .....	17
Punto de equilibrio .....	17
El costo del dinero .....	19
Margen de beneficios .....	21
Rotación del capital .....	22
Retorno sobre los activos .....	22
Bibliografía .....	24

## **CAPÍTULO I: NOCIONES GENERALES**

### **Movimientos de capital**

La palabra “capital” se utiliza para designar al dinero o a las cosas que se compran con dinero, tales como vehículos, materia prima, edificios, etc. El capital representa el esfuerzo que la empresa realiza en la actividad empresarial.

Una de las metas de toda actividad empresarial es movilizar el capital (en forma de producto) hasta el punto de venta donde el cliente lo adquirirá, pasando un precio por ello.

Cuando esto sucede, el cliente paga con dinero, el cual se convierte en capital, que la empresa puede volver a utilizar en su actividad empresarial.

Antes de que el capital llegue a punto de venta, debe pasar por otros muchos puntos y asumir diferentes formas. He aquí una manera de cómo se mueve el capital:

- En su forma de efectivo, el capital paga, tanto los salarios, como los equipos y materias primas que adquirimos de nuestros proveedores.
- En su forma de equipo, se utiliza para transformar materias primas y liberarlas en forma de productos para ser transferidos a los clientes.
- Cuando el producto llega al cliente, tiene un valor igual a todo el capital (en forma de materiales, equipo y salarios) que la empresa ha invertido para poder poner ese producto a la disposición del cliente. Ese valor se denomina “costo”.
- Si el cliente paga más que lo que costó a la empresa colocar el producto a su disposición en el punto de venta, la diferencia se llamará ganancias. El precio total pagado por el cliente, se llama “valor para el cliente”.

- El valor para el cliente es igual al capital invertido por la empresa para vender el producto al cliente más la ganancia obtenida por la venta. El capital así obtenido se vuelve a invertir en el negocio, terminado un ciclo y comenzando otro de nuevo.

## **Los activos**

Hemos visto que el capital toma diferentes formas. El término “Activo” se usa algunas veces para designar el capital poseído o controlado por la empresa. Los términos “Activos Totales” y “Capital Operativo” se usan a menudo como sinónimo de “Activos”.

Existen tres categorías generales de activos:

- **Activos corrientes o activos circulantes.**
- **Activos fijos.**
- **Activos intangibles.**

**Los activos circulantes** (o corrientes) son aquellos que sustentan las operaciones diarias de la empresa y circulan rápidamente, es decir, se mueven a lo largo del ciclo productivo. Incluyen:

- **Efectivo:** que es el dinero disponible en caja o en el banco, también se denomina “fondos líquidos”.
- **Cuentas por cobrar:** que son el dinero que deben a la empresa ha adquirido sus productos
- **Inventario:** es el valor de las materias primas que la empresa ha adquirido y recibido, más el valor de los productos que se encuentra en proceso, más los productos terminados listos para vender y despachar.

Los **activos fijos** son aquellos activos que permanecen en la empresa por largos período de tiempos y no se mueven rápidamente a lo largo de un ciclo productivo. Incluyen:

- **Terrenos y mejoras:** tierras propias o arrendadas.
- **Planta y equipos:** plantas, maquinarias, mobiliario, vehículos computadoras, etc.

Los **activos intangibles** no se muestran en la mayoría de los estados financieros, aunque pueden ser importantes para la eficiencia y fortaleza de la compañía.

Incluyen:

- La habilidad especial y superior de los trabajadores de la empresa.
- El conocimiento básico de la empresa, adquirido por sí mismo, por experiencia o investigación, o de un tercero mediante un pago único o periódico.

### **Conversión de activos**

El “valor de la empresa”, también llamado “valor en libros”, es igual a todo el capital que se ha invertido en la totalidad de sus activos. El movimiento de transformación de capital desde un activo a otro no produce cambios en el valor de la empresa.

Por ejemplo: si invertimos 1M de UMs. De capital (en forma de efectivo) en la adquisición de determinado número de vehículos, ocurrirá lo siguiente:

- El saldo de efectivo de la empresa disminuye en 1M de UMs.
- El valor de la flota de vehículos de la empresa se incrementa en 1M de UMs.
- Los activos totales de la empresa no sufren ningún cambio por este concepto.

Nota: UMs = Unidades Monetarias

### **¿Cuál es la propiedad y de quién es?**

Todos los activos (formas de capital) son propiedad de alguien, sea la empresa (vales decir, sus accionistas) u otras personas.

El capital perteneciente a la empresa se denomina “**patrimonio**” y la mayor parte de él está constituida por **capital accionario**, es decir, por capital aportado por las

personas que adquirieron acciones de la empresa. Ejemplo: si el patrimonio de una empresa, o sea los activos pertenecientes totalmente a ella, fuera de 100M de UMs. Y una persona poseyera el 1% de las acciones totales emitidas, dicha persona sería poseedora de 1M de UMs del valor de los activos de la misma.

El patrimonio comprende, además las **ganancias retenidas** por la empresa, es decir, dinero que la empresa ha ganado a lo largo de los años y lo ha retenido para su uso. **Mientras mayores sean las ganancias retenidas por la empresa, menor necesidad tendrá de contraer deudas.**

El capital de la empresa que no pertenece a los accionistas, sino a otras personas. Se denomina “**pasivo**”. Los tipos de pasivos más comunes son:

1. **Préstamos Bancarios:** dinero que la empresa ha recibido en préstamo de una institución bancaria, contra el pago de un cierto interés previamente acordado. Mientras más dinero tomemos prestado, mayor será la suma que deberemos pagar por concepto de intereses.
2. **Cuentas por pagar a los proveedores:** dinero que la empresa adeuda a sus proveedores, por conceptos de bienes o servicios suministrados.
3. **Pagos de los clientes recibidos por adelantado:** una vez que el cliente ha pagado, la empresa está en obligación de entregarle la mercancía que adquirió. Mientras no lo haga, el valor que el cliente ha pagado, constituye un pasivo.

Los pasivos, generalmente se clasifican en dos categorías:

1. **Pasivo a corto plazo** (como en las cuentas por pagar a los proveedores)
2. **Pasivos a largo plazo** (como los préstamos de cierta magnitud adquiridos por la empresa)

## CAPÍTULO II: EL BALANCE GENERAL

El balance general es como una fotografía instantánea que refleja la situación financiera de la empresa (el capital que la empresa usa y controla) en un instante determinado del tiempo. Esta fotografía muestra el capital de la empresa en dos secciones:

1. En la primera sección muestra los **tipos de activos** que tiene la empresa, desglosándose en varias categorías, como, por ejemplo:
  - **Activos circulantes**, que incluyen efectivo, cuentas por cobrar e inventarios
  - **Activos fijos**, que incluyen terrenos, plantas, equipos, mobiliario, etc.
2. En la segunda sección, muestra quienes son los **propietarios de los activos**, desglosándose en:
  - **Pasivos**, que incluyen pasivos a corto plazo y pasivos a largo plazo.
  - **Patrimonio**, que incluye: capital social en acciones, utilidades retenidas, reservadas y otras.

$$\begin{array}{l} \text{ACTIVOS} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO} \\ \text{(LO QUE LA EMPRESA TIENE)} \quad \quad \quad \text{(A QUIENES PERTENECE LO QUE LA} \\ \text{EMPRESA TIENE)} \end{array}$$

### Los índices financieros

Para una mayor claridad en los conceptos de los indicadores financieros, los hemos seleccionado en cuatro grupos así:

- 1.1. Indicadores de liquidez
- 1.2. Indicadores operacionales o de actividad
- 1.3. Indicadores de endeudamiento

#### 1.4. Indicadores de rentabilidad

##### **Índices de Liquidez**

Son las Índices financieros que nos facilitan las herramientas de análisis, para establecer el grado de liquidez de una empresa y por ende su capacidad de generar efectivo, para atender en forma oportuna el pago de las obligaciones contraídas.

**Índice corriente:** Es un índice generalmente aceptado de liquidez a corto plazo, que indica en qué proporción las exigibilidades a corto plazo, están cubiertas por activos corrientes que se esperan convertir a efectivo, en un período de tiempo igual o inferior, al de la madurez de las obligaciones corrientes. Es una de las Índices más usadas en el análisis de los Estados Financieros en cuanto a liquidez se refiere

$$\text{Relación corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Prueba ácida:** Se determina como la capacidad de la empresa para cancelar los pasivos corrientes, sin necesidad de tener que acudir a la liquidación de los inventarios.

**Índices de actividad:** Son los que establecen el grado de eficiencia con el cual la administración de la empresa, maneja los recursos y la recuperación de los mismos. Estos indicadores nos ayudan a complementar el concepto de la liquidez. También se les da a estos indicadores el nombre de rotación, toda vez que se ocupa de las cuentas del balance dinámicas en el sector de los activos corrientes y las estáticas, en los activos fijos. Los indicadores más usados son los siguientes:

**Período de cobro:** Mide el tiempo promedio concedido a los clientes, como plazo para pagar el crédito y se puede calcular así:

$$\text{Período de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar brutas} \times 360}{\text{Ventas netas}}$$



$$\text{AÑO 1} = \frac{15.686 \times 360}{65.372} = 86 \text{ días}$$

$$\text{AÑO 2} = \frac{18.823 \times 360}{106.349} = 64 \text{ días}$$

Lo anterior nos permite concluir que la empresa demora 86 días para el año 1 y 64 días para el año 2, en recuperar la cartera. Estos resultados es sano compararlos **Rotación de cuentas por cobrar:** Nos indica el número de veces que el total de las cuentas comerciales por cobrar, son convertidas a efectivo durante el año. Se determina así:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Período de cobro}}$$

$$\text{AÑO 1} = \frac{360}{86} = 4.2 \text{ veces}$$

$$\text{AÑO 2} = \frac{360}{64} = 5.6 \text{ veces}$$

**Días de inventario:** Es un estimativo de la duración del ciclo productivo de la empresa cuando es industrial. En otras palabras, representa el número de días que tiene la empresa en inventario, para atender la demanda de sus productos. En el caso de empresas comerciales, las cuales solo disponen de productos terminados para la venta, su cálculo es como sigue:

$$\text{Valor del Inventario} \times 360$$

$$\text{Días de inventario} = \frac{\text{-----}}{\text{Costo de Mercancía vendida}}$$

**Rotación de inventarios:** Es el número de veces en un año, que la empresa logra vender el nivel de su inventario.

Se determina así:

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{360}{\text{-----}} \\ \text{Nro. de días inventario}$$

$$\text{AÑO 1} = \frac{360}{151} = 2.38 \text{ Veces} \quad \text{AÑO 2} = \frac{360}{109} = 3.30 \text{ Veces}$$

Su interpretación nos dice que en el año 1 el inventario se convirtió en cuentas por cobrar o a efectivo 2.3 veces y en año 2, 3.3 veces. Esta fórmula se aplica para las diferentes clases de inventarios.

**Rotación de activos fijos:** Es el resultado de dividir las ventas netas sobre los activos fijos brutos, esto es, sin descontar la depreciación. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{-----}} \\ \text{Activo fijo bruto}$$

$$\text{AÑO 1} = \frac{65.372}{37.330} = 1.75 \text{ Veces} \quad \text{AÑO 2} = \frac{106.349}{40.543} = 2.62 \text{ Veces}$$

Su interpretación nos permite concluir que la empresa durante el año de 1, vendió por cada bolívar invertido en activos fijos, Bs. 2.67 y en 2, Bs.4.34. También lo podemos interpretar diciendo que la empresa roto su activo fijo en 1, 2.67 veces y 4.34 veces, en 2.

**Rotación de activo total:** Se obtiene dividiendo las ventas netas, sobre el total de activos brutos, o sea sin descontar las provisiones de deudores e inventarios y la depreciación. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos totales brutos}}$$

$$2001 = \frac{45.372}{52.537} = 0.86 \text{ Veces} \quad 2002 = \frac{76.349}{66.768} = 1.14 \text{ Veces}$$

Los resultados anteriores se interpretan diciendo que, por cada bolívar invertido en los activos totales, la empresa vendió en 2001 Bs.0.86 y Bs.1.14 en 2002. También podemos decir que los activos totales rotaron en 2001 0.86 veces y en 2002 1.14 veces.

Cuando el resultado de este indicador es mayor en forma significativa al de los activos operacionales, nos indica que la empresa está orientando unos recursos cuantiosos, al sector de activos residuales, situación que de hecho debe ser objeto de un análisis más detallado.

## Índices de endeudamiento

Son los Índices financieros que nos permiten establecer el nivel de endeudamiento de la empresa o lo que es igual a establecer la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa. Los más usados son los siguientes:

**Nivel de endeudamiento:** Nos permite establecer el grado de participación de los acreedores, en los activos de la empresa. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$2001 = \frac{23.639}{48.435} = 48\% \qquad 2002 = \frac{35.459}{61.177} = 58\%$$

Lo anterior, se interpreta en el sentido que por cada bolívar que la empresa tiene en el activo, debe 48 céntimos para 2001 y 58 céntimos para 2002, es decir, que ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía.

**Apalancamiento:** Otra forma de determinar el endeudamiento, es frente al patrimonio de la empresa, para establecer el grado de compromiso de los accionistas, para con los acreedores, la fórmula es la siguiente:

$$\text{Nivel de apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{patrimonio}}$$

$$2001 = \frac{23.639}{24.801} = 0.95 \text{ Veces} \quad 2002 = \frac{35.459}{25.718} = 1.38 \text{ Veces}$$

De los resultados anteriores se concluye que la empresa tiene comprometido su patrimonio 0.95 veces para el año 2001 y 1.38 veces en 2002.

El mayor o menor riesgo que conlleva cualquier nivel de endeudamiento, depende de varios factores, tales como la capacidad de pago a corto y largo plazo, así como la calidad de los activos tanto corrientes como fijos.

Una empresa con un nivel de endeudamiento muy alto, pero con buenas capacidades de pago, es menos riesgoso para los acreedores, que un nivel de endeudamiento bajo, pero con malas capacidades de pago.

Mirado el endeudamiento desde el punto de vista de la empresa, éste es sano siempre y cuando la compañía logre un efecto positivo sobre las utilidades, esto es que los activos financiados con deuda, generen una rentabilidad que supere el costo que se paga por los pasivos, para así obtener un margen adicional, que es la contribución al fortalecimiento de las utilidades.

Desde el punto de vista de los acreedores, el endeudamiento tiene ciertos límites de riesgo, que son atenuados por la capacidad de generación de utilidades y por la agilidad de su ciclo operacional. Cuando lo anterior no se da, el potencial acreedor prefiere no aumentar su riesgo de endeudamiento.

## **Índices de rentabilidad**

Son los Índices financieros que nos permiten establecer el grado de rentabilidad para los accionistas y a su vez el retorno de la inversión a través de las utilidades generadas. Los que se usan con mayor frecuencia son:

**Rentabilidad sobre el patrimonio (capital propio):** Es el rendimiento obtenido frente al patrimonio bruto, se calcula así:

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio bruto}}$$

$$2001 = \frac{1.140}{24.801} = 4.6\% \qquad 2002 = \frac{916}{25.718} = 3.5\%$$

Lo anterior nos permite concluir que la rentabilidad del patrimonio bruto fue para el año 2001 del 4.6% y del 3.5% para 2002. Esta rentabilidad se puede calcular sobre el patrimonio neto tangible, esto es restándole al patrimonio bruto la revalorización patrimonial y valorizaciones, obteniendo los siguientes resultados, para los dos años de nuestro ejemplo.

$$\text{Rentabilidad Patrimonio neto tangible} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio neto tangible}}$$

$$2001 = \frac{1.140}{23.077} = 4.9\% \qquad 2002 = \frac{916}{23.994} = 3.8\%$$

Como se observa, los rendimientos así obtenidos son ligeramente superiores a los calculados anteriormente y se considera esta rentabilidad más ajustada a la realidad, toda vez que las valorizaciones o la cuenta de revalorización patrimonial, solo serán reales, en el momento que se vendan los activos afectados por estas dos cuentas o se liquide la empresa.

En nuestro medio y debido a los ajustes integrales por inflación, podemos calcular una rentabilidad aún más real y es disminuyéndole tanto a las utilidades como al patrimonio bruto, la corrección monetaria y la revalorización patrimonial, respectivamente.

**Margen bruto:** Nos indica, cuanto se ha obtenido por cada bolívar vendido luego de descontar el costo de ventas y va a variar según sea el riesgo y/o el tipo de empresa. Su fórmula es:

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$2001 = \frac{7.765}{45.372} = 17.11\% \qquad 2002 = \frac{10.211}{76.349} = 13.37\%$$

El resultado anterior, significa que, por cada bolívar vendido, la empresa genera una utilidad bruta del 17.11% para 2002 y del 13.37% para 2002. Como se aprecia el margen bruto disminuyó del año 2002 a 2002, lo cual nos lleva a concluir que los costos de ventas, fueron mayores para el año 78, con relación al anterior.

**Margen operacional:** Nos permite determinar la utilidad obtenida, una vez descontado el costo de ventas y los gastos de administración y ventas. También se conoce con el nombre de utilidad operacional. Se determina así:

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$$

$$2001 = \frac{4.060}{45.372} = 8.9\%$$

$$2002 = \frac{4.940}{76.349} = 6.47\%$$

Lo anterior, nos permite concluir que la empresa generó una utilidad operacional, equivalente al 8.9% en 2002 y del 6.47% en 2002, con respecto al total de ventas de cada período.



## **CAPÍTULO III: EL ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS**

Si el balance general es como una fotografía instantánea del capital en un momento dado del tiempo, el estado de ganancias y pérdidas es como una película, con su respectivo inicio, desarrollo y final.

El estado de ganancias y pérdidas nos narra la historia de los esfuerzos (costo) realizados por la empresa durante un periodo y de los resultados que obtuvo (ingresos) como consecuencias de su trabajo. El periodo que cubre este informe es variable, generalmente de un año, aunque algunas empresas lo elaboran mensual o trimestralmente.

El estado de ganancias y pérdidas muestra como han ocurrido los flujos de dinero, tanto hacia adentro como hacia fuera de la empresa.

### **INGRESOS – GASTOS = GANANCIA NETA O PERDIDA NETA**

#### **Punto de equilibrio**

“Es el punto en el cual la empresa produce y vende un volumen con el cual cubre sus gastos, es decir, ni gana ni pierde”.

En el punto de equilibrio, llamado también punto de compensación, el producto de las ventas (Bs.), es igual al costo total (Bs.).

Punto de Equilibrio:

CT = Costo Total

N = Número de unidades producidas y vendidas

V = ventas en Bolívares

U = precio unitario de venta

$$V = U \times N$$

En el punto de equilibrio

$$V = CT$$

Cualquier planta trabajando a una capacidad  $m$  menor que la que corresponde a ese punto, irremediablemente dará pérdidas, y a una capacidad mayor dará ganancias.

$P$  = Producción o venta

$PE$  = Punto de equilibrio

Si  $P > PE$  Ganancias

Si  $P < PE$  Pérdidas

Método Analítico de Cálculo:

El punto de equilibrio además de representarse gráficamente, puede calcularse en forma analítica mediante las expresiones siguientes:

$$PE \text{ es } V = CT \quad (1)$$

$$V = U \times N \quad (2)$$

$$CT = CF + Cvu \times N \quad (3)$$

$Cvu$  = Costo Variable Unitario.

Si sustituimos (2) y (3) en (1) tendremos:

$$U \times N = CF + Cvu \times N$$

$$U \times N - Cvu \times N = CF$$

$$(U - Cvu) \times N = CF$$

Ejemplo:

$$U = 10$$

$$Cvu = 5$$

$$CF = 20.000$$

$$N = \frac{CF}{U - CVu} \qquad N = \frac{20.000}{10 - 5} = \frac{20.000}{5} = 4.000$$

Esta fórmula nos da el número de unidades (N), que la empresa debe producir y vender para no ganar ni perder; al multiplicar estas unidades por el precio de venta unitario, nos da el punto de equilibrio en Bolívares (4.000 x 10 = 40.000).

Lo que demuestra que los costos fijos más los variables igualan a los ingresos.

Costos Fijos.	= 20.000
Costos Variables 5 x 4.000 unidades	= 20.000
CostoTotal .....	<u>40.000</u>

$$PE(Bs.) = \frac{CF}{1 - B}$$

$$B = \frac{CostoVariableTotal}{Venta}$$

Con el ejemplo anterior tenemos:

$$PE(Bs.) = \frac{CF}{1 - B}$$

$$PE(Bs.) = \frac{20.000}{1 - \frac{20.000}{40.000}}$$

$$PE(Bs.) = \frac{20.000}{0,50} = 40.000$$

### El costo del dinero

El costo del dinero es el interés que se paga por usarlo.

Mientras una empresa tome **mayor cantidad** de dinero prestado, mayor será la cantidad de que deberá pagar por concepto de intereses. Mientras la empresa **tarde mayor** tiempo para cancelar los préstamos recibidos, mayor será también la

suma a pagar por intereses. Mientras **menos dinero** pague la empresa a los bancos, por conceptos de intereses, **mayores serán sus beneficios**.

Por lo tanto, para una empresa es muy importante minimizar las sumas que deba pagar en intereses, para lo cual, existen por lo menos dos formas:

1. Aumentando la tasa de retención de las ganancias que la empresa mantiene para reinvertir. Mientras más dinero retenga la empresa, menor será su necesidad de pedir prestado para pagar los activos que requiere para sus operaciones.
2. Utilizando el dinero que toma en préstamo, de la manera más eficiente posible. Ya hemos explicado que el capital, dentro de la empresa se mueve (rota) en un ciclo, a lo largo del cual, cambia de forma varias veces, hasta finalmente, llegar a los clientes (en forma de producto) quienes están dispuestos a pagar un precio cónsono con el valor que para ellos representa el bien a adquirir. En este precio, normalmente viene incluida una ganancia.

Mientras más rápido, un determinado capital se mueve (rota) en el ciclo, podrá llegar más veces hasta los clientes y por consiguiente recibir más veces la ganancia.

Si tomamos 1M de UMs. En préstamo, para capital de trabajo, a un costo (intereses) de 100.000 UMs. Durante el año, obtenido cada vez 14.000 UMs de ganancias, el capital habrá producido 70.000 UMs. de utilidad. Si de alguna manera logramos que el capital, en vez de rotar solamente 5 veces, lo haga 10 veces, entonces la utilidad será también el doble.

**En resumen:** mientras más rápido rote el capital, más veces completará el ciclo, produciendo mayores ganancias, que a su vez podrán disminuir la necesidad de pedir nuevos préstamos (para un mismo nivel de ventas).

Para los empleados y los accionistas de la empresa existe un enorme interés por lo que ella hace, y como lo hace.

“Seguir de cerca los numeritos es una buena forma de mantenerse al tanto de la pizarra y de la tabla de posiciones de los equipos”.

Para seguir los números, debemos enfocarnos en los tres indicadores siguientes:

- 1. Margen de beneficio**
- 2. Tasa de rotación del capital**
- 3. Retorno sobre los activos, o sea, sobre el capital empleado.**

Estos son los puntos clave a registrar en su tarjeta de anotaciones, de manera que veremos cada uno de ellos con mayor detalle.

### **Margen de beneficios**

La idea es muy sencilla, si su cliente pagó 10.000 UMs. por un bien o servicio y de éstos, 9.000 UMs. representan el costo total en que incurrió la empresa para poner ese bien o servicio a disposición del cliente, luego quedó un beneficio del cliente, luego quedó un beneficio de 1.000 UMs. y, por lo tanto, el margen de beneficio fue de 10%.

Para mejorar el margen de beneficio, la empresa puede aumentar el precio que debe pagar el cliente (retorno) o reducir el costo en capital (esfuerzo) necesario para poner el producto a disposición del cliente.

Mientras mayor sea el margen de beneficio, será mejor para la empresa y mientras mayor sea la tendencia del margen de beneficios a subir también será mejor.

Las empresas generalmente prefieren mejorar el margen de beneficio recortando el costo del capital necesario para llevar sus productos hasta los clientes. Sin embargo, una calidad superior y un buen servicio al cliente, también son factores claves que pueden justificar un determinado nivel de precios, reteniendo la clientela y preservando el nivel de ventas de la empresa.

## **Rotación del capital**

Este importante **indicador** mide las veces que **rota en el año** el capital disponible en el negocio. Mientras más veces el capital genere beneficios es mejor para la empresa.

Si el dinero de un préstamo de 1M de UMs. llega, en forma de producto, al cliente 10 veces, representará el doble de beneficio, para la empresa, que si lo hiciera solo 5 veces. Mientras más veces el capital llegue al nivel del cliente, beneficio representará para la empresa.

La mayor rapidez de rotación del capital permite a la empresa hacer más negocios con la misma suma de capital. Además, esta mayor rapidez de rotación reduce la necesidad de tomar más capital prestado y de pagar interés por él. El dinero ahorrado por pagar menos interés aumenta el beneficio total de la empresa.

Para mejorar la rotación del capital, las empresas deben utilizar sus activos de la forma más eficiente posible.

## **Retorno sobre los activos**

Consideramos que este es el mejor indicador que hay para evaluar la **rentabilidad** de una empresa, la cual, en última instancia, es el verdadero objetivo de una organización mercantil.

Dicho en palabras sencillas: la empresa desea hacer la mayor cantidad posible de negociaciones beneficiosas con el capital que posee o que controla.

Si la empresa está obteniendo un alto margen de beneficio, pero, la rotación del capital es lenta, significa que no está usando eficientemente su capital y que podría ser más rentable.

Si la rotación del capital es muy rápida, pero el margen de beneficios es pequeño o inexistente, significa que la empresa no está teniendo el retorno debido por su inversión.

Si la empresa obtiene un buen retorno sobre su inversión directa de capital en activos, significa que su capital está obteniendo un buen rendimiento y que los márgenes de beneficios obtenidos sobre las ventas a los clientes son los apropiados.

## **Bibliografía**

Cualquier libro de finanzas, de ediciones recientes (1990 en adelante), puede ser utilizado. Los conceptos básicos, por lo general, son los mismos; lo diferente es su aplicación, y esto se analiza en las sesiones de trabajo de clases. No obstante, los textos que se señalan a continuación son los más recomendables:

Finanzas en administración: j.f.weston/t.e.copeland

Fundamentos de administración financiera: j.f.weston/e.f.brigham

Finanzas corporativas: s.s.ross/r.w.westerfield/j.f.jaffe

Principios de finanzas corporativas: r.a.brealey/s.c.myers