

Material Imprimible

Curso Contabilidad para especialistas

Módulo Ejercicios prácticos para no especialistas sobre contabilidad: Ejemplo integral

Contenidos:

- Ejercicio integrador sobre nuestro ejemplo de negocio
- Indicadores: transformación de datos en información, indicadores para la toma de decisiones y comparaciones mediante el uso de indicadores

Ejercicio integrador sobre nuestro ejemplo de negocio

En este módulo vamos a terminar de darle forma a nuestro emprendimiento, y mostraremos con ejemplos muy sencillos pero acotados, la manera de registrar contablemente sus operaciones para finalmente observar los resultados que nos permitirán tomar decisiones de cara al futuro.

Cuando planteamos los requisitos necesarios para ponerlo en marcha, listamos una serie de elementos que volvemos a recordar. Esta vez le asignamos un costo a cada uno de esos elementos al tiempo que agregamos un adicional que lo vamos a destinar como efectivo necesario para la operación.

Ahora vamos a transformar estos elementos en un formato que nos permita registrar contablemente a cada uno de ellos.

Tomamos la decisión de financiar nuestro emprendimiento en forma mixta, aportando el 50% del capital y tomando un préstamo bancario para financiar el 50% restante. De este modo, nuestro balance de apertura se vería de la siguiente manera en donde la estructura de capitalización muestra un pasivo por \$10.000.000 y un patrimonio neto por el mismo importe.

También vamos a representar nuestra proyección de ventas y costos para el siguiente período, teniendo en cuenta los siguientes datos. Simplemente, por la necesidad de poder demostrar el funcionamiento del sistema, nos tomaremos la licencia de acotar el período de análisis. De esta manera, sólo mostraremos unas pocas pero variadas operaciones que transcurrirán durante un período de 30 días.

Finalmente, comenzamos con las operaciones, y tenemos que registrar nuestras primeras ventas, por lo que haremos los correspondientes asientos en nuestro libro diario. Podemos ver que por una sola operación, en este caso realizamos dos movimientos contables. Esto se debe a que, por un lado, estamos generando un ingreso, pero recordemos que por el principio de partida doble, los conceptos de entrada y salida deben ser iguales.

En este caso, la salida es producto de la venta de mercancía, que forma parte de los inventarios, y como hemos visto anteriormente, estos se registran de acuerdo a su costo de adquisición. Por lo tanto, la salida es menor que el ingreso, dado que las ventas tienen el agregado por sobre el costo de las mercaderías de la ganancia que se obtendrá.

Para corregir esta situación, se requieren dos asientos contables, en donde, por un lado, se registran los ingresos por ventas, y por otro, las salidas de mercancías.

Nuestra segunda operación refiere al mismo concepto, pero esta vez por un importe distinto. Nuevamente tenemos que realizar dos asientos contables para registrar adecuadamente la operación.

La tercera operación registra una vez más una venta, pero a diferencia de los dos casos anteriores, no corresponde a una venta en efectivo, sino realizada a crédito para nuestro cliente. También requiere que se realice el segundo asiento para dar salida correctamente al costo de las mercancías vendidas.

La siguiente operación corresponde a la compra de insumos a nuestros proveedores. En este caso, no es necesario hacer un asiento adicional, ya que el mismo importe de la compra coincide con el importe que se reflejará en los inventarios. Esta compra la realizamos a crédito, por lo que registramos como salida el dato correspondiente a una cuenta por pagar.

Posteriormente, llevamos a cabo otras cuatro operaciones de venta de mercancía, en efectivo o a crédito, y en cada una realizamos los dos asientos correspondientes.

Finalmente, procedemos a realizar los pagos de las obligaciones generadas por nuestro negocio, correspondientes a pago de salarios, pago de servicios, pago de intereses y pago de impuestos. Y si bien la depreciación es un cargo anual, solo para este ejemplo acotado vamos a registrarlo como correspondiente a este periodo.

A medida que estas operaciones fueron realizadas, la información registrada en el libro diario dio origen para trasladar su contenido al libro T o libro mayor de cada cuenta. En este caso, vamos a ver el libro mayor de la cuenta caja que comienza con el registro de su saldo al inicio y que refleja el mismo importe que aparece en nuestro balance inicial.

Para comprenderlo mejor, podemos ver este mismo documento y compararlo con los asientos registrados en el libro diario, mostrando solamente aquellos donde aparece la cuenta caja. Como puede verse, la columna DEBE registra los mismos movimientos que el libro diario nos informa como ingreso de caja, mientras que la columna HABER registra los movimientos que el libro diario informa como salida de caja.

Idéntico movimiento realizaremos para las otras cuentas. Podemos ver el libro mayor de la cuenta inventarios. Y también, el de otras cuentas.

La suma de operaciones de compra y venta, junto al pago de las obligaciones, es lo que vamos a mostrar en el listado de resultados o cuadro de pérdidas y ganancias. En este documento analizaremos cualquiera de los indicadores que oportunamente mencionamos y nos proveen distinto tipo de información.

Los ingresos por venta acumulan \$5.100.000 y corresponde a la suma de las ventas que previamente registramos en nuestro libro diario, tal cual podemos ver en los asientos que separamos y podemos apreciar a continuación. Al sumar los importes correspondientes al rubro ventas, el resultado es coincidente con lo expresado en el listado de resultados. La misma situación ocurre al considerar los costos variables, que para nuestro ejemplo representan los costos de las mercancías vendidas. También podemos comprobar que el importe de \$2.125.000 que muestra el listado de resultados es coincidente con lo registrado en los asientos del libro diario.

Los costos fijos de \$2.000.000 que aparecen en el listado de resultados corresponden a la suma de los salarios y otros costos fijos que previamente habíamos considerado en las proyecciones previas. Más abajo, observamos el concepto de depreciación, producto de haber definido un modelo de depreciación lineal de nuestra maquinaria por un período de 5 años y sin estimar valor residual. De esta forma, el valor de \$1.500.000 de nuestra maquinaria se deprecia a razón de \$300.000 por año.

Realizado el listado de resultados, es momento para confeccionar el balance correspondiente utilizando la información que de cada cuenta obtenemos del libro mayor. Para este ejercicio, asumimos que el 20% de la utilidad neta obtenida por nuestra operación y registrada en el último renglón del listado de resultados quedará en el negocio como reserva legal, y el resto permanecerá como utilidades retenidas. Por lo tanto, no se abonarán dividendos a los accionistas.

A continuación, registraremos esta información en el cuadro de utilidades retenidas que será inaugurado por tratarse del primer ejercicio. Como tal, el saldo de inicio se encuentra en cero al que se suman las utilidades netas del ejercicio y se le restan los conceptos correspondientes a reserva legal y pago de dividendos. Tanto los importes correspondientes a reserva legal como a utilidades retenidas, coinciden con los importes señalados en el balance.

Este es un buen momento para observar los cambios producidos entre el balance de apertura y de cierre de nuestro ejercicio económico. Para ayudar en la lectura, este tipo de comparación se realiza presentando la información en una sola columna en lugar de las habituales dos, como vemos en el presente cuadro.

Teniendo presente ambos balances, podemos realizar el estado de origen y aplicación de fondos que, recordemos, toma la información de ambos balances, y también del estado de resultados. Podemos utilizar un ejemplo con el rubro inventarios, considerando lo dicho anteriormente. De esta manera, comprobamos que una disminución de este tipo de activos debe considerarse como un origen de fondos, tal cual lo expresa el cuadro. Podemos seguir analizando las siguientes cuentas para tomar conocimiento más cabal del uso de los fondos del periodo.

Recordemos que el análisis de los datos contenidos en este documento resulta de suma utilidad para conocer la manera en que la empresa utilizó sus fondos en el transcurso del ciclo económico analizado. La correcta utilización en la aplicación de los fondos generados es una de las tareas más importantes que tienen los responsables que manejan los fondos de la compañía, los que necesariamente deben trabajar alineados con los responsables de otras áreas para conocer en detalle y oportunamente sus planes de derivaciones e ingresos para planificar correctamente los movimientos de fondos.

Indicadores

Durante la clase anterior hemos realizado la simulación sobre un emprendimiento de fabricación y venta de bolsos y carteras para dama, trabajando en los distintos estados financieros conocidos en el transcurso de este curso. En esta clase, vamos a utilizar los datos contenidos en dichos estados contables para crear algunos **indicadores** que serán de ayuda para conocer el estado de situación de la gestión de nuestra empresa.

Estos indicadores, a los que llamaremos ratios, son coeficientes que aportan unidades de medida y comparación. A través de ellos se establece la relación que presentan dos datos contables o financieros y que permiten analizar el estado de una organización en base de sus niveles óptimos.

Para que la comparación de los datos resulte coherente, estos deben corresponder a un mismo periodo de tiempo, a la vez de resultar de importancia su lectura y análisis. Por otra parte, los datos a contrastar deben mantener una relación financiera, económica o administrativa, y que sea equivalente a los ratios similares contra el que se lo quiere comparar.

Para comenzar, vamos a utilizar datos de dos estados financieros para crear nuestro primer ratio de gestión que nos dirá cuántos días de crédito promedio estamos otorgando a nuestros clientes.

El nombre con el que habitualmente se lo conoce es DSO, que corresponde a las siglas en inglés Días de Venta Pendientes. Para calcularlo, debemos realizar dos operaciones. En primer lugar, establecer el monto de las ventas promedio diarias, para lo que tomamos del estado de resultados los ingresos por venta y lo dividimos por 365 días.

Algunos pueden utilizar 260 en lugar de 365 días, suponiendo que la empresa solo trabaje durante los días hábiles y no habría inconvenientes en ello. Pero como se dijo al principio, debe imponerse un criterio de igualdad entre los distintos ratios que se generen.

Es habitual que las empresas utilicen para otras cuestiones rangos de 365 días, como para los créditos bancarios, el pago de salarios o medir la estacionalidad entre los meses del año. De esta forma, parece más adecuado continuar con este mismo criterio para todas las operaciones y sin que esto invalide cualquier otro tipo de argumentación en contrario.

Una vez que tenemos el dato de las ventas diarias promedio, podemos realizar el segundo paso para terminar de conformar el ratio DSO. En esta oportunidad, vamos a tomar del balance el importe correspondiente a cuentas por cobrar comerciales, recordando que solo corresponde tomar a las comerciales, ya que puede existir otro tipo de deuda para con la empresa, y lo vamos a dividir por las ventas diarias, dando como resultado la cantidad de días promedio de ventas que aún no hemos cobrado a nuestros clientes.

Podemos realizar ahora este mismo ejercicio, pero con los datos de nuestro emprendimiento. La única diferencia, es que nuestro ejercicio solo abarca 30 días, por lo que vamos a reemplazar 30 por 365 para obtener el valor promedio de nuestras ventas diarias. Ese resultado dividirá el importe de cuentas por cobrar que aparece en nuestro balance de cierre, dando como resultado un promedio de 20 días de crédito o 20 días de venta que aún no se han transformado en efectivo.

Dado que este fue nuestro primer periodo comercial, no podemos compararlo con el mismo resultado del periodo anterior, pero sí podemos enfrentarlo contra los objetivos que previamente se hayan definido como política comercial para saber si estamos alineados con la misma.

Como previamente no definimos una política al respecto, vamos a suponer que sí estaba trazada, y que la misma es coincidente con el dato obtenido, 20 días de crédito máximo para nuestros clientes.

¿Deberíamos estar satisfechos? La respuesta es que aún no, dado que este dato solamente explica los días promedio, y como esta operación puede estar influenciada por sus valores extremos, será necesario investigar un poco más para despejar todas las dudas.

El siguiente paso sería revisar las cuentas corrientes de nuestros clientes, controlando las ventas a crédito de cada uno y analizando su antigüedad. En todas aquellas que superen los días definidos por política, se deberá indagar acerca de los motivos que hayan generado la mora, recordando que estos pueden obedecer a situaciones internas, como por ejemplo, errores del personal de venta o de cobranzas, o a situaciones externas directamente vinculadas con el cliente. Sea cual fuera el resultado, se deberán realizar los ajustes correspondientes para evitar que los desvíos se repitan a futuro, teniendo en cuenta que cuanto más se demore en el análisis, mayor puede ser el desvío.

El segundo indicador que vamos a crear se denomina rotación de inventarios, y representa la cantidad de veces que nuestro inventario se vende dentro de un determinado periodo. Para realizarlo, se toman los ingresos por venta del estado de resultados y se lo divide por el importe de inventarios que refleja el balance, dando como resultado la rotación de los inventarios.

Haremos el mismo ejercicio para nuestro emprendimiento, obteniendo como resultado que nuestro inventario rota 4,3 veces durante el periodo.

Este número también debe poder compararse tanto con periodos anteriores como con los objetivos trazados por la gerencia, tratando de obtener también el valor promedio que se maneja dentro de la misma industria. Aquí es importante conocer o reconocer si las existencias superan las necesidades de la empresa, dado que, como se explicó anteriormente, manejar inventarios en exceso genera un costo innecesario al tiempo de aumentar el riesgo de obsolescencia ante la aparición de nuevos productos.

El tercero de los ratios que vamos a analizar se llama razón de circulante, e indica en qué medida el pasivo corriente o circulante está cubierto por los activos que se pueden convertir en efectivo en un futuro cercano. Para obtenerlo, se divide el monto

correspondiente al activo corriente y se lo divide por el monto correspondiente al pasivo corriente, ambos datos tomados del balance.

Ese mismo dato correspondiente a nuestro emprendimiento se haría de la siguiente forma, dando como resultado 6,2 veces. Si bien también debe ser comparable entre otros periodos, los objetivos de la empresa y frente al promedio de la industria, es deseable que, aun siendo menor que sus puntos de comparación, se mantenga por encima del valor 1, dado que de esta manera se tendrá cierta seguridad de poder hacer frente a las obligaciones de corto plazo sin generar problemas financieros.

Ahora bien. Tengamos en cuenta un detalle importante que se relaciona con el dato anterior. Los inventarios forman parte de nuestro activo circulante, por lo tanto, una rotación de inventarios muy baja significa que los mismos tardan en convertirse en efectivo, situación que se invierte cuando ese ratio toma un valor mayor. De esta forma, se puede tomar más conciencia sobre lo conveniente de hacer eficiente el uso de los activos.

El próximo ratio se denomina rotación de activos fijos, y resulta de dividir las ventas sobre el importe correspondiente a los activos fijos. Este indicador mide la eficiencia con que se utilizan principalmente las plantas y el equipamiento.

Para nuestro emprendimiento, vamos a considerar como activo fijo las mismas cuentas del activo no corriente, aclarando que en esta puede haber otras que no se deben tener en cuenta, como por ejemplo, las inversiones de largo plazo.

En este caso, el resultado obtenido dará un valor muy bajo, pero tengamos en cuenta que solamente estamos analizando las ventas de 30 días. Para comparar este indicador es más apropiado considerar los promedios de la industria, pero presentando especial atención en su interpretación. Es habitual que desde el punto de vista contable se interprete que los activos fijos reflejan sus importes históricos, por lo tanto, dos empresas iguales que compraron sus activos en diferentes periodos, pueden mostrar distintos ratios, situación que debe ser advertida antes de llegar a conclusiones que pueden ser equivocadas.

El ratio que vamos a presentar ahora es de los más importantes, y recibe el nombre de razón de deuda o grado de apalancamiento. Surge al dividir el total de pasivos sobre el total de los activos, y muestra el porcentaje de deuda con que la empresa se encuentra financiando sus activos.

En nuestro emprendimiento, la razón de deuda es del 51%, y debe respetar la decisión de los propietarios de la empresa sobre el nivel de deuda que aceptan tener.

También debe ser comparado con el promedio de la industria, dado que poseer una razón de deuda menor puede ser motivo de poca inversión por nuestra parte frente a la realizada por empresas colegas, lo que nos pondría en peores condiciones de competitividad. Esta es sólo una de las razones. Pueden existir muchas más que deberán tenerse en cuenta antes de emitir conclusiones.

Los siguientes ratios se relacionan con datos exclusivos del estado de resultados. El primero de ellos es el ratio de cobertura de intereses o TIE, por sus siglas en inglés. Se obtiene dividiendo el EBIT sobre el importe de intereses abonado en el mismo periodo. El resultado indica la cantidad de veces que con nuestro resultado de operación podemos pagar los cargos por intereses generados en el periodo.

En nuestro caso, el resultado obtenido es 6,8 veces, número que al estar bastante alejado del valor 1, otorga tranquilidad respecto a poder cumplir con este tipo de obligaciones.

Este ratio es de especial importancia cuando se realizan proyecciones que implican tomar nueva deuda. Complementando esto con simulaciones sobre ingresos futuros, se podrá tomar decisiones con mayor certeza.

El segundo ratio que vamos a crear sobre el estado de resultados es el margen de utilidad, que se obtiene al dividir la utilidad neta sobre los ingresos por ventas. El valor hallado muestra en formato porcentual la utilidad generada por el negocio sobre el total de las ventas registradas.

Nuestro emprendimiento muestra el resultado de 7,3%, que al igual que en otros ratios, debe ser comparado con iguales periodos anteriores, objetivos propuestos y promedios de la industria. Es importante que se tenga en cuenta la razón de deuda de cada ratio a comparar, ya que el pago de intereses disminuye la utilidad final.

Asimismo, comparar ratios de periodos similares puede otorgar información sobre aumentos de costos o disminución de las ventas, situación que permitirá destinar los esfuerzos hacia donde más se requiera mejorar.

Este ratio es importante para los propietarios del negocio, pero existe otro que muestra su verdadera utilidad. Se denomina ROE, que proviene del inglés Retorno sobre la Inversión, y se calcula dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio neto al inicio del periodo.

Sin olvidar que solamente consideramos 30 días, con los datos de nuestro negocio, se llega a un ROE del 3,7%, que representa la ganancia que obtuvieron los accionistas sobre su capital aportado.

Recordemos que este valor debe ser comparado contra el ROE objetivo trazado al inicio del periodo, el que a su vez estaba influenciado por el costo de oportunidad, representado por la mejor ocasión de inversión existente en el mercado.

Un accionista puede ser tolerante al obtener un ROE por debajo de sus expectativas, sobre todo cuando ese resultado se sostiene en la promesa de un futuro mejor. No obstante, no hay que perder de vista que ningún accionista apostará por un negocio donde las ganancias futuras sean inciertas, por lo tanto, puede verse comprometida su voluntad de nuevas inversiones como también la continuidad en el negocio.

Existen muchos indicadores más, tantos como datos se puedan obtener de los estados contables. Durante este curso hemos aprendido con varios ejemplos el funcionamiento integral de lo que representa la práctica contable. Durante varios pasajes comentamos que la contabilidad analiza a la empresa como todo un sistema. Y como todo sistema, no sólo se relaciona con sus propios componentes, sino también con partes de su entorno. En todas las empresas existe multiplicidad de estas relaciones siempre de ida y vuelta, con origen en las variadas transacciones comerciales que sostienen sus negocios. Mantener ordenadas estas relaciones deriva de preservar organizadas las transacciones, y una buena administración debe apoyarse en prácticas contables adecuadas que hagan posible este objetivo, junto con un análisis certero de la información que de ellos se obtenga.