

NOTA TECNICA 25

ELEMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

RAZONES FINANCIERAS

Si se desea conocer que relación hay entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de la entidad, para verificar así la capacidad de pago a corto plazo, puede usarse la siguiente relación:

$$\text{Razón corriente} : \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\text{¢700.000.00}}{\text{¢300.000.00}} = 2.3 \text{ veces}$$

El resultado indica que la entidad cuenta con ¢2.30 (dos colones treinta céntimos) para hacerle frente a cada colón de deuda corriente, generalmente constituida en su mayor parte por Cuentas a pagar proveedores, en los casos en que hay actividad de Tienda y Abastecedor.

Desde otro ángulo, si se divide $\frac{1}{2.3}$, entonces podría decirse

que aún liquidando los activos corrientes por un 43% de su valor, la entidad lograría pagar todas las obligaciones de corto plazo ($\text{¢700.000.00} \times 0.43 = \text{¢300.000.00}$).

Con una razón como esta puede afirmarse que hay una adecuada cantidad de activos de corto plazo, en respaldo de las deudas de igual naturaleza.

Como política general debe tenerse cuidado de no financiar la adquisición de activos fijos y de largo plazo, con deuda o pasivo de corto plazo, porque tarde o temprano se originan dificultades con el repago de tales obligaciones por falta de liquidez.

Otra relación importante se puede hallar mediante la siguiente fórmula :

$$\text{Razón ácida} = \frac{\text{activo corriente} - (\text{inventario})}{\text{pasivo corriente}} = \frac{\text{¢700.000.00} - \text{¢300.000.00}}{\text{¢300.000.00}} = 1.3 \text{ veces}$$

“1.3 veces” significa que se cuenta con ¢1.30 de activos corrientes(efectivo y cuentas por cobrar, generalmente), para afrontar la cancelación de la deuda de corto plazo.

A esta prueba se le han restado los inventarios porque suelen ser la forma menos líquida del activo corriente de una entidad, y son los bienes en los que puede producirse pérdida con mayor facilidad en el caso de liquidación (en especial si parte de la mercancía es obsoleta, deteriorada, pasada de moda, etc.).

En general, debe procurarse no llegar a límites extremos, en los que ni siquiera haya una relación de uno a uno (1:1), porque el atraso en los pagos origina una mala imagen y en casos extremos hasta la pérdida de importantes proveedores.

Otra relación importante, aunque por ahora no es muy usual entre las entidades solidaristas, es la que permite conocer que porcentaje es el pasivo total al activo total, calculado fácilmente así :

$$\text{Razón de la deuda} = \frac{\text{deuda total } \text{¢}1.000.000.00}{\text{activo total } \text{¢}2.000.000.00} = 50\%$$

Indica que los acreedores han proporcionado la mitad del financiamiento total de la entidad y el otro 50% lo ha suministrado la misma asociación mediante patrimonio propio (ahorro asociados, aporte patronal y otras cuentas).

Ante la posibilidad de un eventual préstamo que se vaya a solicitar, los banqueros se fijan mucho en esta razón y podrán ser renuentes con una entidad que sobrepase ese límite de deuda, dado el alto riesgo que representa para un banco el que un mayor porcentaje del financiamiento haya sido otorgado por acreedores, en vista de que los dirigentes empresariales, podrían por ejemplo tomar negocios más riesgosos, a sabiendas de que ante un eventual fracaso lo que pierden es relativamente poco.

Esto no significa que bajo determinadas circunstancias una Asociación no pueda sobrepasar este límite, puesto que mientras más activo sea financiado por acreedores, resulta más ventajoso.

Determinar cuántas veces da vueltas o rota el inventario de mercaderías durante un período anual es importante para una Asociación que tenga abastecedor y tienda. Y se logra así :

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{\text{Ventas } \text{¢}3.000.000.00}{\text{Inventario } \text{¢}300.000.00} = 10 \text{ veces}$$

Significa que en promedio el inventario que muestra el balance de situación a determinada fecha, ha dado vueltas 10 veces durante el periodo (doce meses).

Si se conoce que en otros negocios semejantes la rotación ha sido 15 veces, o que en años anteriores en la misma entidad, el inventario se ha movido 12 o 13 veces, pueden llegar a las siguientes conclusiones :

- a. Que se ha producido un deterioro del nivel de ventas,
- b. Que se ha adquirido más inventario del necesario,
- c. Que parte del inventario está inmovilizado por: obsolescencia, fuera de moda, deterioro u otra razón.
- d. Se ha producido una combinación de a. y b.

Medidas a tomar :

- a. Campaña de incremento de las ventas con : publicidad, baratillos, promociones, etc.
- b. Programas de compra técnicamente preparados
- c. Rebajas de precios en artículos viejos, ajados u obsoletos
- d. Abaratar las compras para bajar precios

Para las entidades que tienen actividades mercantiles(tienda, abastecedor, es importante conocer el "margen de utilidad sobre las ventas " que se obtiene así :

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Excedente neto } \text{¢}200.000.00}{\text{Ventas } \text{¢}3.000.000.00} = \frac{\text{¢}200.000.00}{\text{¢}3.000.000.00} = 7\%$$

El numerador de la fracción es el excedente obtenido sobre las ventas sin incluir otras actividades.

Un margen de excedente relativamente pequeño puede atribuirse a precios relativamente bajos, lo cual es usual en las Asociaciones, dado el carácter social de las actividades, también un bajo margen puede ser producto de que los costos de la mercadería sean altos, a causa de una política de compras descuidada o bien a una combinación de ambos factores. De cualquier forma, la información que se obtiene es valiosa para el análisis económico de la entidad.

También se puede averiguar la rentabilidad del activo total o U.I.T. (Utilidad de la inversión total).

$$\text{Excedente sobre activo total} = \frac{\text{Excedente neta después de imp. } \text{¢}240.000.00}{\text{Activo total } \text{¢}4.000.000.00} = \frac{\text{¢}240.000.00}{\text{¢}4.000.000.00} = 6\%$$

Entre las causas de un bajo margen de excedente están :

- a. Una política crediticia de tasas de interés reducidas.
- b. El margen de utilidad sobre ventas reducido para beneficiar a los asociados.
- c. Demasiada cantidad de activos para el volumen de actividad, lo cual hace que se tengan activos ociosos (activos fijos sin uso, demasiado dinero en bancos, exceso de inventarios).

Después de analizar las causas de una rentabilidad mínima se facilita tomar decisiones apropiadas en búsqueda de soluciones.

Análisis del punto de equilibrio

Es básicamente una técnica analítica para estudiar las relaciones existentes entre los costos fijos, los costos variables y el margen de utilidad.

Si todos los costos de una empresa fueran variables, el problema del volumen en el punto de equilibrio nunca se plantearía, pero teniendo algunos costos variables y otros fijos, la empresa puede afrontar pérdidas hasta un volumen determinado.

El análisis del punto de equilibrio es un enfoque formal de la planificación de las utilidades basado en relaciones establecidas entre costos e ingresos.

Es un artificio para determinar el punto en que las ventas cubrirán exactamente los gastos totales. Si la empresa desea evitar pérdidas, sus ventas deben cubrir todos los costos, los que varían directamente con la producción o nivel de ventas y los que no cambian ante variaciones en producción o ventas.

Para volumen de producción de equilibrio la fórmula es

$$Q = \frac{C.F.}{P-V}$$

Donde C.F. = costos fijos

P = precio de venta por unidad

V = costos variables por unidad

Para el punto de equilibrio basado en volumen de ventas es

$$E = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{volumen de ventas}}}$$

En su versión más sencilla la fórmula es :

$$E = \frac{\text{Costos fijos}}{\% \text{ margen bruto utilidad}}$$

Así, si están planeando montar una tienda cuyas ventas tienen un margen de utilidad (precio de ventas menos costo) del 15%, y sus costos fijos ascienden a ¢40.000.00 mensuales, aplicando la fórmula tendremos que tiene que vender al menos ¢266.666.00 para alcanzar el equilibrio.

Si a corto plazo resulta difícil alcanzar al menos esa meta, debe pensarse en ciertas medidas que ayuden a alcanzar el equilibrio, por ejemplo :

- a. Unirse a otras asociaciones del sector para elevar el volumen de ventas,
- b. Elevar el margen de utilidad bruta, y
- c. Reducir al mínimo los costos fijos.

El Presupuesto de Inversiones

Dada la diversidad de opciones de inversiones que se le presentan a las asociaciones, es útil presupuestar el monto que se dedicará a cada rubro durante el periodo.

Para lograr lo anterior se calcula el rubro de ingresos que se tendrá en el periodo, con base en las recuperaciones de préstamos, ahorro, aporte patronal y otros.

Una vez estimada la cantidad de ingresos se hace una distribución presupuestaria, conforme a las políticas que la Junta Directiva considere apropiadas, entre los distintos rubros que pueden ser :

- a. préstamos a los asociados (de corto plazo)
- b. préstamos hipotecarios a los asociados
- c. préstamos a los asociados(de interés social)
- d. inversiones en títulos valores
- e. compra de otros activos : acciones, terrenos, negocios

Para la asignación de las partidas, un aspecto relevante es la tasa de interés de los distintos tipos de préstamos a los asociados , por lo que se examinará seguidamente este tópico.

Tasas de interés bajas

Ventajas :

- a. El asociado debe pagar un menor costo por el préstamo y esto redunda en menor sacrificio económico de su parte.

Desventajas:

- a. Estimula el crédito especulativo al posibilitar que el asociado coloque los fondos en títulos valores de más rentabilidad.
- b. Promueve en cierta medida el endeudamiento excesivo.

- c. Desestimula al ahorrante puro, o sea a aquellas personas que se interesan únicamente por ahorrar, ya que el excedente repartible al final de cada periodo es pequeño, en relación a las tasas de rentabilidad que ofrece el mercado financiero nacional y en condiciones de inflación, hasta puede perder poder adquisitivo su dinero.

Tasas de interés altas

Ventajas :

- a. Estimulan al ahorrante puro
- b. Frenan el endeudamiento excesivo

Desventajas :

- a. Se castiga más al que menos tiene, ya que se le encarece el costo del dinero a los asociados y en particular a los de menos ingresos, que en términos relativos sufren mayores consecuencias,
- b. Se hace más selectivo el otorgamiento de crédito

Para evitar caer en cualquiera de los extremos comentados, la Junta Directiva mediante la asignación presupuestaria puede lograr una rentabilidad intermedia, que sea atractiva tanto para los ahorrantes como para los usuarios del dinero, procediendo de la siguiente forma :

1. Asignar tasas de interés bajas para los préstamos encauzados hacia actividades de interés social, entre otros pueden citarse :

-compra de útiles escolares, servicios dentales,
-gastos mortuorios, educación.

Estos créditos pueden ser de monto máximo limitado, para que la cifra presupuestada alcance para la mayor cantidad de asociados posible.

2. Fijar tasas de interés moderadas para los préstamos dirigidos hacia la reparación, ampliación, mejora o construcción de vivienda.
3. Disponer de tasas más cercanas a las de mercado, para los préstamos que no son de interés social ni del rubro 2.
4. Disponer de una política de inversiones activa, tendiente al logro de la mayor rentabilidad en las inversiones temporales, con el menor riesgo posible.

Modelo de presupuesto de inversiones

Monto disponible	¢1.000.000.00
Actividades	Préstamos e inversiones
Objetivo	Lograr la mayor rentabilidad posible mediante la combinación de diversas tasas de interés.

Tipo de inversión	Monto dispon.	Tasa int.	Exced. anual
a.Crédito social	¢200.000.00	12%	¢24.000.00
b.Crédito habitac	¢300.000.00	14%	¢42.000.00
c.Crédito discrec	¢250.000.00	20%	¢50.000.00
d.Inver. temporales	¢250.000.00	24%	¢60.000.00
Totales	¢1.000.000.00		¢176.000.00

$$\text{Rendimiento anualizado} = \frac{\text{¢}176.000.00}{\text{¢}1.000.000.00} = 17.60\%$$

Lic.Milton Arias C.