



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Investigaciones en empresas desde el punto de vista económico y financiero

Cholvis, Francisco

1941

Cita APA:

Cholvis, F. (1941). Investigaciones en empresas desde el punto de vista económico y financiero. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

74107

J. J. Johnston

R. J. J. 1057
C. J. J.

74107

INVESTIGACIONES EN EMPRESAS

desde el punto de vista

Económico y Financiero

TESIS

presentada por

FRANCISCO CHOLVIS

para obtener el grado de

Doctor en Ciencias Económicas

Octubre de 1941

Nº de Registro 4565.

74107

B I B L I O G R A F I A

- ✓ Batardon L.- Inventarios y Balances.
- ✓ Boter Mauri F.- Estudios Contables.
- Boter Mauri F.- Precio de Coste Industrial.
- ✓ Cassagnes Serres A.- Interpretación de Balances.
- Cholvis F.- Interpretación de Balances.
- Fain B.- L'évaluation rationnelle des entreprises et des
fonds de commerce.
- Fayol H.- Administración Industrial y General.
- Greffier M.- Técnica contable.
- Kimball D.- Principios de Organización Industrial.
- Lestard G.- El Crédito Bancario.
- Northwestern University.- Curso Completo de Contabilidad.
- Pique Batlle R.- Como se lee y examina un Balance.
- Pique Batlle R.- Revisión Técnica de Contabilidades.
- Quesnot L.- Administración Financiera.
- Revistas - Finanzas.
- Selección Contable.

I N T R O D U C C I O N

Una investigación económica-financiera en la industria o en el comercio, consiste en la averiguación de las causas y de los efectos consiguientes que han intervenido e intervienen, en ese proceso que comienza con la inversión de capitales que buscan afanosamente un lucro, que se desarrolla con toda una serie de hechos mas o menos productivos y que termina con un saldo que logicamente puede ser positivo o negativo. El juicio final del examen, será la demostración de una situación financiera, y de un resultado económico, determinados. No sería posible considerando solamente uno de estos aspectos, llegar a la consecución íntegra de los propósitos que inspiran estas indagaciones.

Investigar económicamente los resultados de una empresa significa averiguar en que forma y en que medida, los capitales invertidos han creado o han dejado de crear una riqueza, que a su vez de existir, puede haberse capitalizado, derivándose de ese nuevo capital, nuevas riquezas.

Investigar financieramente la situación de una hacienda, significa averiguar en que forma y en que medida, los capitales invertidos se concretan en disponibilidades mas o menos inmediatas, con las cuales, la empresa ha de hacer frente a sus obligaciones.

Sucede con frecuencia, que existen haciendas que estan en buena situación económica pero que pasan por mal momento financiero, o viceversa. Creemos y trataremos de demostrarlo mas adelante, que existe una evidente interdependencia entre ambas situaciones. Así opinan autorizados tratadistas.

Estas investigaciones son de indudable importancia, y

se hacen continuamente dada la necesidad que existe de conocer en forma íntegra todos los procesos de producción y comercio.

Las vemos realizar cotidianamente en sus múltiples aspectos. Aquellas que resultan mas beneficiosas son las que se efectúan antes de haberse producido colapso alguno. Se verifican con un espíritu de previsión que se puede parangonar a esa revisión médica que algunas personas suelen hacerse periódicamente. Tal es el caso del examen que implica la auditoría en su forma mas completa. El caso contrario lo tenemos en aquellas indagaciones que deben efectuarse en ocasión de la convocatoria de acreedores o de quiebra, especialmente en este último. En tales circunstancias la averiguación se hace despues de producido un agotamiento total, del cual muy dificultosamente ha de reponerse el enfermo, que en nuestra comparación es la empresa.

Tambien se realizan investigaciones en otras situaciones, como veremos en el capítulo primero. Tales son: el otorgamiento de créditos, fusión y transmisión de empresas, cálculo de la llave, interpretación de balances, etc.

Nuestro trabajo no se ha de referir ni a una exposición de reglas para auditar, ni a los mejores principios de organización, ni a un examen de cuentas de balances, ya que todo eso, en realidad se supone sobreentendido como un previo conocimiento del investigador.

Es fácilmente comprensible que el profesional debe conocer, por ejemplo, en cuanto concierne a los principios de administración, aquellos que son los clásicos y que enumera Fayol (Administración Industrial y General pag.34) : 1º La división del trabajo; 2º La autoridad; 3º La disciplina; 4º La unidad de mando; etc., sin necesidad de que se haga una glosa expresa para cada uno de estos puntos. Lo mismo decimos, en cuanto se pueda referir a la organización de

empresas, revisión de cuentas, etc. Ello, como ya dijimos, debe constituir un conocimiento previo, y por tal razón no corresponde ser tratado en un trabajo de esta índole.

En estos análisis el investigador tiene o se debe suponer que tiene toda clase de elementos para poder desenvolverse satisfactoriamente. El profesional que realice estas indagaciones, no debe encontrarse con impedimentos que le dificulten la apreciación de conjeturas, cualquiera sean ellas, si las considera necesarias. En caso contrario, lógicamente no podrá efectuar correctamente su trabajo.

En cuanto al método a seguir en las investigaciones diremos que revista mucha importancia.

Se debe comenzar por saber cuales son las situaciones mas dignas de ser analizadas. Y esto, precisamente, es lo que nos proponemos desarrollar en nuestro trabajo.

Despues habrá que adoptar una forma para poder examinar certeramente esas situaciones. La observación del mercado a traves de sus cifras, el examen visual de la empresa, el asesoramiento o el conocimiento de la técnica productiva, la verificación contable, la apreciación de los valores absolutos y relativos, las series estadísticas, los gráficos, etc., constituyen las formas y procedimientos mas corrientes para realizar las investigaciones a que nos venimos refiriendo.

Los valores relativos tienen gran importancia. Gaston Lestard (El Crédito Bancario pag.203) dice: "La determinación de porcentajes - que ponen de relieve la verdadera situación relativa de cada rubro del activo o pasivo - se halla especialmente en uso entre los banqueros norteamericanos, quienes mediante el dominio completo de la técnica respectiva han logrado poseer una sagacidad tal que les permite, casi a simple vista, discernir la veracidad de los balances presentados y de ese modo, aquilatar las garantías

representadas por las partidas que lo integran, desde el punto de vista del crédito solicitado".

De cualquier manera, aunque se acepte esa importancia de los valores relativos, no quiere decir, que por eso se han de olvidar los valores absolutos, porque aún cuando la significación relativa de un rubro sea de importancia, es muy necesario el análisis de los montos totales de las cuentas.

En fin, no necesitamos referirnos extensamente a otros aspectos del método porque evidentemente ello es materia reconocida por su importancia, como imprescindible en toda especulación o práctica científica. ~~Si~~ Citamos a los valores relativos porque consideramos que es una sistematización muy conveniente, aquella de reducir a índices todo lo que sea susceptible de medirse en un número. Nosotros la aconsejamos siempre. En cuanto a los valores absolutos nos referimos a ellos, para que no se crea que carecen de trascendencia y devolverle de esta manera el rango que realmente le damos ya que equivocadamente se podría creer lo contrario.

Plan de la obra.— Creemos de interés exponer en forma sintética y de cuadro sinóptico los distintos tópicos que pensamos desarrollar en nuestro trabajo, para dar una visión de conjunto, que contribuirá a una mayor comprensión.

Diversas Clases de Investigaciones	1º	Investigaciones a priori y a posteriori.	
	2º	Exámenes previos a la iniciación de una empresa.	
	3º	Caso de otorgamiento de créditos.	
	4º	Aumento de capitales.	
	5º	Fusión y transmisión de empresas.	
	6º	Convocatorias y Quiebras.	
	7º	Auditoría.	
	8º	Fondo de Comercio Inmaterial.	
	9º	Fondo de Comercio Material.	
	10º	Actuación del síndico en las sociedades anónimas.	
	11º	Actuación del fideicomisario en caso de emisión de Debentures.	
	12º	Interpretación de Balances.	
	13º	Sistemas de Organización, etc.	
Ajustes	1º	Contabilidad a base de valores devengados e incurridos.	
	2º	Que es el ajuste	a) Intereses. b) Comisiones. c) Renta de Títulos. d) Alquileres. e) Seguros. f) Impuestos. g) Sueldos y jornales. h) Compras. i) Ventas. j) Liquidez. k) Amortizaciones.
	3º	Casos de ajustes	
	1º	Concepto	
	2º	Organización	a) Excesiva inmovilización. b) Poca inmovilización. c) Determinación del grado verdadero.
	3º	Inmovilización	
	4º	Depreciación	
	5º	Gastos	a) en cuanto a la producción. b) en cuanto a la utilidad bruta.
	6º	Rendimiento	
	7º	Diversos índices	a) Explotación. b) Activo Circulante. c) Activo dinámico. d) Capital. e) Pasivo consolidado f) Amortizaciones.
Planta y Equipo			

Análisis
de
Compras

1º El mercado

- a) Situaciones favorables y desfavorables.
- b) Ley de la oferta y demanda.
- c) Monopolios y trusts
- d) Transporte.
- e) Sucesos.
- f) Derechos Aduaneros.
- g) Factores internacionales.
- h) Ciclo estacional.
- i) Tendencia.

2º Organización de compras

- a) Centralizada o descentralizada.
- b) Gastos.
- c) Recepción de compras.
- d) Costo de compras.

3º Inventarios

- a) Si se compra bien o mal.
- b) Formas de compras y pagos.
- c) Cuestiones de orden financiero.

4º Política de compras

5º Rendimiento

- a) Productividad.
- b) Gastos.
- c) Costos.

6º Algunos índices

- a) Beneficio del año anterior multiplicado por las compras del año con respecto a las compras del año anterior.
- b) Existencia con respecto al capital circulante.
- c) Pasivo a corto plazo debido a compras con respecto a existencias.
- d) Utilidad bruta con respecto a costo de compras.

1º Sistemas

- a) Costos exactos.
- b) Costos inexactos.

2º Elementos

Costo de
Producción

3º Problemas

- a) Interés del capital.
- b) Valor locativo
- c) Métodos de amortización.
- d) Distribución de gastos.
- e) Semiproductos.
- f) Residuos y Desperdicios.
- g) Retribución de la mano de obra.

Costo
de
Producción

4º Indices

- h) Trabajos en curso.
- (a) Influencia de gastos fijos.
- b) Ventas.
- c) Utilidad bruta.
- d) Trabajo indirecto con respecto al trabajo directo.
- e) Material indirecto con respecto al material directo.
- f) Existencia de materias primas con respecto a la Producción.

1º Situaciones
externas

Análisis
de
Ventas

- a) El mercado.
- b) Producción en venta, consumo, importaciones, saldos disponibles.
- c) Ley de la oferta y la demanda.
- d) Porcentaje de ventas de la empresa, con respecto al consumo total.
- e) Empresas marginales.
- f) Monopolios y trusts.
- g) Transporte.
- h) Decadencia o auge de la producción en venta.
- i) Sucesos.
- j) Ciclo de ventas.
- k) Leyes impositivas.
- l) Derechos aduaneros.
- m) Otras protecciones gubernamentales.
- n) Tendencias pasadas y futuras del mercado.

2º SITUACIONES
INTERIAS

- a) Organización de ventas.
- b) Desarrollo, estabilidad o firmeza.
- c) Fracazos o éxitos.
- d) Margenes de rebajas.
- e) Diversidad de productos en venta.
- f) Distribución de ventas por zonas.
- g) Calidad y precios.
- h) Publicidad.
- i) Clientela.
- j) Fluctuaciones de ventas.
- k) Velocidad de circulación de ventas.
- l) Diversos índices.
- m) Tendencias pasadas y futuras de la empresa.

Capitales y Reservas	1º Capitales	a) Capitalización b) Capitales excesivos. c) Capitales insuficientes. d) Capitales necesarios. e) Cobertura. f) Capital en circulación
	2º Reservas	a) Constitución b) Reservas reales. c) Reservas ocultas.
Valores Nominales	1º Valoración	
	2º Amortización	a) Activo nominal con respecto al capital b) Activo nominal con respecto al activo real. c) Amortizaciones del activo nominal con respecto a este.
	3º Indices	
	4º Cálculo del rubro llave.	
RESULTADOS	1º Beneficios	a) Definición. b) Plusvalía.
	2º Resultados brutos	a) Gastos. b) Costos. c) Ventas. d) Activo circulante. e) Activo fijo.
	3º Resultados netos	a) Gastos. b) Costos. c) Ventas. d) Utilidad bruta e) Ganancias con respecto a pérdidas. f) Capital. g) Activo Circulante. h) Activo fijo. i) Activo exigible.
	4º Diversos rubros	a) Amortizaciones. b) Deudores incobrables. c) Intereses, Comisiones, Descuentos. d) Renta de Inmuebles. e) Renta de Títulos.
Situación Financiera	1º Concepto y Definición	
	2º División	a) a la vista o inmediata. b) a corto plazo. c) a Largo plazo.
	3º Recursos y Compromisos	a) en que forma y con que frecuencia se obtienen. b) en que forma y con que frecuencia se incurren.

Situación
Financiera

4º Realización
de Recursos

- a) De lo devengado cuanto se realiza normalmente y cuanto se realiza anormalmente.
- b) Velocidad de circulación del activo exigible.
- c) Velocidad de circulación del activo exigible debido a ventas, con respecto a la velocidad de circulación del activo circulante.

5º Cancelación
de
compromisos

- a) De lo incurrido cuanto se cancela normalmente y cuanto se cancela anormalmente.
- b) Velocidad de circulación del pasivo exigible.
- c) Velocidad de circulación del pasivo exigible debido a compras con respecto a la velocidad de circulación del activo circulante.

6º Gastos

- a) Su análisis
- b) en que forma influyen en la liquidez.

7º Endeudamiento

- a) Deudas totales con respecto al capital.
- b) a corto y largo plazo.
- c) Grado crediticio y de capital.

8º Determinación
y evolución
de índices

- a) recursos y compromisos a la vista.
- b) recursos y compromisos a corto plazo.
- c) recursos y compromisos a largo plazo.

9º Punto financiero

10º Correlación
entre la si-
tuación finan-
ciera y econó-
mica.

- a) Combinación del punto financiero y del punto muerto
- b) situaciones internas y externas que influyen.

DIVERSAS CLASES DE INVESTIGACIONES

S u m a r i o.

- 1ª) Investigaciones a priori y a posteriori.-
- 2ª) Exámenes previos a la iniciación de una empresa.-
- 3ª) Caso de otorgamiento de créditos.-
- 4ª) Aumento de capitales.-
- 5ª) Fusión y Transmisión de Empresas.-
- 6ª) Convocatorias y Quiebras.-
- 7ª) Auditoría.-
- 8ª) Fondo de Comercio Inmaterial.-
- 9ª) Fondo de Comercio Material.-
- 10ª) Actuación del Síndico en las Sociedades Anónimas.-
- 11ª) Actuación del Fideicomisario en caso de Emisión de Debentures.-
- 12ª) Interpretación de Balances.-
- 13ª) Sistemas de organización, etc.-
- 14ª) Consideraciones Finales.-

1ª) Investigaciones a priori y a posteriori.-

Las investigaciones pueden dividirse en dos grupos principales a saber: aquellas que se hacen previendo una situación futura; y aquellas que se efectúan tratando de indagar el porque de una situación pasada.

Los ejemplos típicos de las investigaciones del primer grupo son: los estudios iniciales previos a la constitución de las empresas; ^{los} análisis acerca de la posibilidad de conceder créditos; los que se efectúan para la inversión de nuevos capitales; fusión de sociedades y transmisión de haciendas. ^{etc.} Para el segundo grupo podemos indicar como ejemplos, entre otros: la labor del síndico en casos de convocatoria o quiebra; las indagaciones que se hacen en busca de explicaciones de los fracasos en la producción, ventas, etc. o las que se realizan para tratar de lograr una mejora en el ordenamiento técnico y administrativo de una empresa. Es decir pues, que la investigación a posteriori es aquella que se efectúa cuando ha sucedido un hecho, y la a priori, la que se establece en previsión de hechos que pueden perjudicar a la hacienda.-

Ambos grupos tienen rasgos específicos bien definidos. El primero trata de entrever un posible resultado, hacien-

//

do conjeturas sobre una serie de circunstancias mas o menos ciertas; certidumbre de la cual depende en realidad el éxito o el fracaso de la investigación. El segundo grupo, es el que busca la explicación de lo sucedido, y que aunque por esta razon pareciera ser mas categórico en sus juicios suele a veces ser mas difícil de resolver, por la extraordinaria cantidad de hechos que concurren en forma compleja a explicar la causa o las causas, cuyos efectos se estan indagando.-

2º.- Exámenes previos a la iniciación de una empresa.-

Con respecto a los exámenes previos a la constitución de empresas, diremos que son de extraordinaria importancia y de una necesidad evidente en nuestro pais, dada la enorme cantidad de riquezas que en él existen y que desean una explotación racional.-

Es en realidad uno de los casos mas difíciles de resolver, puesto que no se basa en elementos ciertos, sino meramente hipotéticos, aunque pueden ser perfectamente ~~racionales~~ racionales.- lógicos.-

Cuando estos estudios no se efectuan integralmente, cuando no estan en manos de personas especializadas, se refiere casi exclusivamente a la obtención de un costo de producción que, claro está, siempre deja beneficios apreciables.-

Esta clase de investigaciones debe estructurar toda una empresa en hipótesis. Así pues, es fácil imaginar que no solo al costo ha de referirse, sino a una múltiple serie de hechos y situaciones, para entresacar de ellos conjeturas verdaderamente probables. De la técnica y capacidad de los investigadores depende pues, el éxito inicial que significa un buen estudio de esta naturaleza. Un examen equivocado ha de llevar a la empresa por senderos muy distintos a los que se pensaron en el momento de establecerla.

La disposición de capitales, la planta y el equipo, el costo de producción y de ventas, el transporte, la concurrencia potencial, la capacidad para producir, la absorción del mercado, las posibilidades financieras, etc., son cosas que deben ser indagadas de una manera fehaciente y total, para poder luego esperar buenos resultados del examen elaborado.-

3º) Caso de otorgamiento de créditos.-

No necesitamos abundar con argumentos demostrativos de la finalidad e importancia del crédito. Es cosa comprobada y resuelta.-

Unicamente queremos referirnos a la conveniencia que representa la seguridad de una buena inversión tanto para el prestamista como para el prestatario. Creemos que toda operación de crédito de cierta importancia, debería perfeccionarse, después de una investigación previa, que asegurara a las partes intervinientes, las ventajas del contrato que se proponen realizar.-

Decíamos en la revista "Finanzas" Nos. 56 y 57 que el tema del otorgamiento de créditos, en condiciones económicas normales, podría pasar desapercibido. Pero cuando se acumulan como ahora nítidamente factores desfavorables para el desenvolvimiento de los negocios, la concesión de créditos se transforma en un tema de indudable interés. De cualquier manera, en condiciones regulares no debe dejarse de efectuar el examen e investigación a que nos estamos refiriendo, puesto que la concesión irracional ha de contribuir ponderablemente a crear situaciones anormales. Es evidente que el estudio que se realice sobre una base económica y técnica, le dará a estas operaciones la firmeza necesaria, con las evidentes ventajas que ello representa.-

Entendemos que la concesión de créditos a la gran industria; decíamos en la revista mencionada, y agregamos ahora a toda industria y comercio; debe basarse en un minucioso exámen concebido integralmente. Sobre todo tratándose de una época en la cual las crisis económicas se plasman no solamente con factores endógenos, sino también con influencias exógenas. Aún cuando el ritmo de la moderna economía, se informa con causas interdependientes, es lógico que de ellas algunas sean mas directas que otras, y precisamente por el temor de hacer consideraciones unilaterales, creemos que para llegar a la consecución de los fines que se proponen al iniciar estudios de esta índole, es imprescindible el exámen integral.-

Nada mejor que ello, para tratar de hacer del crédito una operación lo mas segura posible. En épocas de inestabilidad, en épocas en que se llega a la cresta de la curva indicadora del colapso, es indispensable la observación total de las empresas, para coadyuvar a que el congelamiento de los créditos no perturbe la economía del país, tan difícil de reajustar, después de producida la depresión.-

De manera pues ~~que~~ entendemos, que se deben realizar las investigaciones económicas y financieras necesarias para que la concesión de créditos se vea consolidada por una información veraz.-

Hoy resulta de todo punto de vista imposible pretender realizar estas operaciones con seguridad, basándose en la confianza personal que inspire el solicitante, o sobre el vistazo general de la empresa que haya demandado el préstamo.-

Tampoco debe basarse exclusivamente en la responsabilidad real de la entidad que solicite el crédito, puesto que en este caso, aún cuando para el prestamista sea una operación conveniente, económica o socialmente puede ser perniciosa, por-

12

que al amparo de un respaldo tan eficaz, se estimularían empresas que por causas diversas; y sobre todo teniendo presente las crisis; no pueden prosperar. Es en estos casos el prestatario y no el prestamista, el que debe investigar si realmente su empresa está en condiciones de solicitar el crédito y si se va a desenvolver en forma satisfactoria tal, que no exista el peligro de la ejecución de las garantías que ofrece para poder realizar la operación.-

4º) Aumento de Capitales.-

Uno de los casos típicos de investigación, es el que se refiere a las negociaciones propias de un aumento de capitales.-

Es evidente que la persona que ha de colocarlos, tiene la necesidad de asegurarse de la bondad del comercio o la industria, en la cual ha de invertir su dinero. Por eso es común que previamente a estas colocaciones se haga un estudio de la situación económica y financiera de la empresa, que no solo permita juzgar su estado en el momento de considerarse las posibilidades de la operación, sino que también deje entrever el futuro de los negocios.-

Nadie se atrevería a colocar su dinero en empresas de situación y resultados desconocidos o no indagados lo suficiente como para tener la seguridad de que su inversión ha de estar mas o menos garantizada.-

La colocación de capitales en empresas no inquiridas puede dar lugar a sorpresas bastante desagradables, puesto que un negocio que en apariencias era bueno, puede ^{de} tornarse en poco tiempo en un verdadero descalabro.-

En nuestro país es frecuente la inversión de capitales, sobre todo de los pequeños capitales, sin ninguna clase de investigación. El fundamento de esas inversiones está mas bien en la consideración de factores personales, que aun en

cuando son de importancia, no deben tomarse como decisivos.

También es frecuente en nuestro medio económico la colocación de capitales, basada en factores de orden técnico. Por ejemplo, un descubrimiento, una invención mas o menos original etc. puede atraer con cierta facilidad a los inversores. Pero si no se estudian las posibilidades de explotación de esos factores, se puede errar en el negocio. No basta, creemos, ni el aspecto personal ni el técnico para decidir la conveniencia de una buena colocación. Es necesario, pues, proceder a investigar la verdadera realidad de la hacienda.-

5º) Fusión y Transmisión de Empresas.-

Análogamente con la inversión de capitales, y con la concesión de créditos, y con los mismos argumentos, se impone el exámen previo a toda fusión y transmisión de empresas.-

De la misma manera que nadie debe invertir su dinero en negocios que no esten debidamente observados, ninguna empresa se ha de fusionar con otra, ninguna empresa va a recibir bienes en transmisión de otra, si no tiene la conciencia clara de la verdadera situación y resultados, de esos negocios que han de informar la operación. Desde luego descartamos el caso de fusiones o transmisiones motivados por circunstancias especiales.-

Así pues, el exámen ya referido ^{resulta} ~~se impone como~~ lógico, y lo mismo que para el caso de capitales o de créditos, no se deben basar estas negociaciones en factores personales, ni en cálculos aproximados empíricamente, sino en indagaciones racionales.-

Estos casos pueden dar lugar; frecuentemente así sucede; al cálculo de rubros intangibles, como la llave o fondo de comercio o crédito mercantil, que no podrán ser objeto de una valuación, sino es en base a un análisis completo de la

empresa.-

Muchos de estos problemas se presentan a veces en forma conexas. Por ejemplo a una empresa le puede convenir en circunstancias dadas, aumentar su capital, o fusionarse con otra, o acudir al crédito, etc. En el caso de luchas entre grupos económicos, por el logro del predominio del mercado, convendrá mas, generalmente, la fusión que el aumento de capitales.-

Pero bien puede suceder que existan ciertas situaciones que hagan impropia la fusión. Por ejemplo, si esta apareciendo un producto sustituto o sucedáneo, puede convenir mas el aumento de capital, para ponerse al nivel de las nuevas necesidades y gastos, que fusionarse con una empresa que el día de mañana puede transformarse en una pesada carga. De manera que es de la investigación, de donde debe emerger, el juicio que aconseje la solución mas conveniente.-

6º) Convocatorias y Quiebras.-

En el primer caso, es decir en el de convocatoria de acreedores, el síndico debe presentar un informe que se referirá a los siguientes puntos:

- a) causas de la presentación del deudor.
- b) condiciones en que se encontraba la contabilidad.
- c) calificación de los actos del deudor que hubieran determinado o agravado la situación.
- d) estado del activo y pasivo.
- e) fecha de la cesación de pagos si esta se hubiera producido.
- f) estado de los créditos a cargo del deudor determinando los privilegios y preferencias que les correspondan en su caso.
- g) época y condiciones en que se efectuó la inscripción de

la matrícula del comerciante.-

En caso de quiebra el informe versará sobre los siguientes puntos:

- a) verificación y graduación de cada crédito.
- b) estado del activo.
- e) calificación de la quiebra.
- f) fecha de la efectiva cesación de pagos.-

Como vemos a través de los tópicos enunciados por la ley 11.719, el síndico debe proceder a realizar una verdadera investigación de carácter económico-financiero.-

Económico por los capitales que se pueden haber perdido, determinado así la bancarrota, ya que la búsqueda de las causas que la provocaron es uno de los puntos a indagar. Financiera porque aun cuando no haya existido esa pérdida; aunque generalmente así sucede; por falta de la armonía esencial que debe existir entre recursos y compromisos, se produzca la cesación de pagos que determina la presentación. Una empresa, y este es un hecho común, puede producir beneficios, pero ellos, si estan representados por rubros de difícil o mediata realización, no lograrán la armonía a la que nos hemos referido.-

En muchos casos el informe del síndico es el certificado de defunción de la empresa. En el se consigna el estado de un negocio que agoniza y las causas que van a producir su deceso.-

En otros casos, puede dar la solución de una nueva etapa en la vida de la hacienda. Con una profusa investigación el síndico, si llega a averiguar los factores exactos que motivaron la presentación, puede encontrar la forma mas conveniente para evitar en el futuro esas causas.-

En la profesión del contador público, este es uno de los

casos mas comunes que se presentan para realizar investigaciones en empresas. Es pues evidente, que él tiene que interesarse necesariamente por ellas, dada la frecuencia con que ocurren.

Es el caso típico de exámenes a posteriori. Se indaga acerca de los hechos pasados tratando de averiguar sus causas.

No se acostumbra en nuestro país, en el comercio y en la industria, llamar a un profesional capacitado, para que en casos de economía y finanzas precarias, realice una investigación previa a toda posibilidad de presentación, para que en los mismos terminos en que lo exige la ley, haga el examen respectivo y trate de determinar, las causas que obstruyen el normal desarrollo de la empresa y aconseje las soluciones mas beneficiosas, para evitar dentro de la medida de lo posible, todo lo que se oponga a la buena marcha de los negocios.

Evidentemente el contador no es una persona que posee poderes especiales, como para salvar a toda hacienda que examina. Pero en muchos casos puede dar orientaciones y consejos decisivos. Desde luego que nos referimos al especialista en estas cuestiones, aun cuando a veces la acción de este puede ser ineficaz tratándose de negocios en completo estado de decadencia.

En nuestro país, el dinero que cuestan estas investigaciones previas, se cree mal empleado. Malgrado, es dinero que se ha de abonar despues con creces al síndico y demás profesionales en concepto de honorarios.

Es posible que una vez producidos los acontecimientos, mas de algún hombre de negocios piense en los errores cometidos y en las imprevisiones suicidas, que no se evitaron. Desde luego que una empresa de mala técnica, mal organizada

influenciada por otras circunstancias adversas, no puede ser salvada por ninguna clase de investigaciones que en ella se realicen, salvo el caso de que con nuevos capitales se transforme totalmente.-

Finalmente y como dato de interés, nos referiremos a las causas y porcentajes de quiebras, observados en Estados Unidos citados por Kimball (Principios de Organización Industrial, página 668).-

Los factores, mas comunes que provocan la presentación y su medida aproximada, son:

Falta de capital	33 %
Incompetencia	23 %
Inexperiencia	5 %
Excesiva liberalidad en el crédito	2 "
Especulación	1 "
Derroche personal	1 "
Desatención de los negocios	2 "
Enajenación fraudulenta de los bienes	10 "
Desastre	20 "
Quiebra de terceros	1 "
Competencia	2 "

7º) Auditoría.-

Un exámen permanente o periódico, realizado por personas ajenas o extrañas a la administración de una empresa, es un elemento fundamental dentro de toda buena organización.-

La falibilidad del género humano y aquel aforismo "a toda persona se la supone honrada hasta tanto se demuestre lo contrario" son la prueba cabal de que este moderno método de contralor, se hace indispensable en toda administración racional. Es mas, no se concibe esta, sin da auditoría en cualquiera de sus formas.-

Auditoría significa controlar por medio de una sistemati-

zación adecuada, todas las operaciones que se hayan efectuado, en forma tal, que deje la seguridad de la exactitud del trabajo realizado. Significa revisar y verificar todas las registraciones y todo el ordenamiento contable y administrativo de la empresa.-

Auditoría significa investigar la situación económica y financiera del negocio, de manera integral, teniendo en cuenta siempre el panorama futuro, sobre la base del presente.-

Auditoría significa por eso, aconsejar e ilustrar la gestión necesaria, el trabajo adecuado, el derrotero a seguir, la acción a desarrollar, etc.-

Es un sistema de control que poco a poco se va imponiendo en nuestro país y que ya se ha impuesto en otras naciones definitivamente.-

Aquellas que se realizan en forma permanente y completa, constituyen la manera mas correcta de indagar. Son una verdadera radiografía que señala constantemente el estado de la empresa.-

Sería de desear que su realización fuera común en nuestro medio, como ya lo es en otros países. Los bancos deben tratar de imponerla paulatinamente, ya que se les presenta una oportunidad muy propicia para ello, en ocasión del otorgamiento de créditos, garantizando así sus intereses y los de su cliente.-

Una diferencia existe entre auditoría e investigación propiamente dicha según el Curso de Contabilidad de la Northwestern University: en la primera todo se refiere a los valores consignados en las registraciones; y en las segundas se procede muchas veces estimando esos valores, en virtud de circunstancias que a juicio del profesional hacer posibles aproximaciones extracontables mas justas. Pero en

realidad esto no le quita en absoluto a la auditoría su carácter de investigación.-

8º) Fondo de Comercio Inmaterial.-

El cálculo del activo intangible, no puede ser realizado, si no es en virtud de un prolijo análisis de la situación y resultados de la empresa a que se refiera.-

Es común en el comercio la valuación de este activo, que se llama en nuestro país y otros de habla castellana, llave, en otros, fondo de comercio y en otros, crédito mercantil.-

Existen fórmulas establecidas a tal efecto, pero que en definitiva no son sino la contemplación de los rubros más característicos que definen la situación y resultados del negocio cuya llave se pretende calcular.-

No son aceptables fórmulas demasiado simples, que no tienen en cuenta todos los factores esenciales para una correcta valuación. Son convenientes fórmulas verdaderamente compuestas en las cuales estén contempladas todas las circunstancias que puedan definirse en una serie de índices válidos para juzgar el desarrollo de la hacienda.-

No queremos terminar sin decir que las fórmulas no deben aplicarse con la intención de obtener resultados matemáticamente exactos. Ellos serán nada más que aproximados, pues el valor de estos rubros abstractos no es susceptible de una apreciación rigurosa. Pensar de otra manera, sería pretender sutilezas innecesarias.-

9º) Fondo de Comercio Material.-

Se refiere este punto a la valuación del activo tangible de la empresa, para lo cual es muchas veces necesario proceder a un exámen minucioso de esos rubros. Puede suceder que sean de cálculo fácil, pero también suele ocurrir lo contrario.-

La apreciación de las cuentas que informan el activo fi

jo y circulante, sobre todo dará lugar a una serie de problemas que solo puede resolverlos satisfactoriamente un especialista. Es frecuente en estos casos tener que recurrir a valorizaciones extracontables.-

10*) Actuación del Síndico en las Sociedades Anónimas.-

El artículo 340 del Código de Comercio se refiere además de la elección y exoneración de los síndicos, a las atribuciones de estos. El inciso primero de este artículo dice: Examinar los libros y documentos de la sociedad, siempre que lo juzguen conveniente y por lo menos cada tres meses, y el cuarto: fiscalizar la administración de la sociedad, verificando frecuentemente el estado de la caja y la existencia de los títulos y valores de toda especie. El séptimo dice: Dictaminar sobre la memoria, el inventario y el balance, presentados por el directorio.-

Esa es la parte que nos interesa de régimen de sociedades anónimas, en cuanto a investigaciones de orden económico y financiero en la industria y comercio, se refiere.-

Como fácilmente se puede inferir, examinar libros y documentos, fiscalizar la administración y dictaminar acerca del inventario, balance y memoria, son operaciones que en sí, implican una investigación completa. Es comprensible que siendo el síndico una persona encargada de la defensa de los intereses de los accionistas, indague a fondo la marcha de la sociedad, para que éstos no se vean menoscabados en lo mas mínimo.-

En la práctica no suceden así las cosas. Generalmente, los síndicos en nuestro país, no son personas competentes en esta clase de investigaciones, resultando entonces lógico que estas no se realicen. Ya sabemos como se eligen los directorios y síndicos en muchas de estas sociedades. Ellas se forman con un reducido número de personas, que para alcanza

el mínimo exigido por la ley se ven obligadas a emplear taferros. Así pues, no hay en realidad intereses de accionistas que defender, por cuanto el reducido número de estos, que están en perfecto acuerdo en todo, hace innecesario los exámenes que nos ocupan en este trabajo. El precario informe que estamos acostumbrados a ver en la última hoja de las memorias, solamente se efectúa a los efectos de cumplir con un requisito legal.-

Haciendo abstracción de las circunstancias anotadas, diremos que en realidad, el caso es perfectamente típico, como para ~~clasificarlo~~ ^{calificarlo} de investigación. Es evidente que el síndico debe indagar acerca de la situación y resultados de la sociedad, y que su informe debería ser extenso y detallado. Como teóricamente se supone que el síndico está vigilando continuamente la marcha de la empresa, es lógico que le basta una simple palabra, aconsejando la aprobación de la memoria, inventario y balance presentado por el directorio al finalizar el ejercicio, a la asamblea. Pero esto en verdad, no obsta para que el informe se realice en toda su verdadera extensión y detalle, no solo para ilustrar mejor a los accionistas, sino también como elemento demostrativo de labor desarrollada por el síndico.-

Supongamos una sociedad anónima cuyo capital sea suscrito e integrado por un gran número de pequeños accionistas que invierten sus ahorros en ella. En este caso es evidente que existe un plausible interés por parte de estos acerca de la vigilancia que el síndico debe realizar, para que sus capitales se vean en parte resguardados por la fiscalización de su representante en el seno del Directorio.-

Supongamos que se popularice la inversión del pequeño ahorro en este tipo de sociedades, y entonces comprenderemos la verdadera función del síndico y la necesidad imperiosa de su

investigaciones.-

Supongamos también, y esto es de importancia, que se adquiriera la costumbre, ya que no lo exige la ley, de que los síndicos sean profesionales especializados. En este caso poco a poco se abandonarían esas formas consuetudinarias y arcaicas, que dejarían camino y lugar a investigaciones verdaderamente medulares.-

No creemos por último, que el informe del síndico, sea una simple certificación, en la cual la sola palabra "certifico", valga para dar aprobación al inventario, balance y memoria. Creemos que el síndico debe dar cuenta de su gestión fiscalizadora, y nada mejor que hacerlo en el informe, en el cual conste la investigación realizada, en cumplimiento de su mandato.-

11^a) Actuación del Fideicomisario en caso de Emisión de Debentures.-

El artículo 18 de la ley 3875, ley de Debentures, dice que aunque se omita en el contrato o se disponga lo contrario, los fideicomisarios en los casos de debentures sin garantías o con garantías flotantes, tendrán siempre las siguientes facultades: a) De revisar los libros de la sociedad deudora por sí o por las personas que designen. Siguen dos incisos más que se refieren a la reunión del Directorio y a la suspensión de los administradores o Directores.-

El artículo 19 dice que en caso de debentures emitidos con garantía especial, las facultades del fideicomisario se limitarán a ejecutar la garantía especial en caso de mora en el pago de los intereses o de la amortización.-

Como vemos pues, según el artículo 18 es facultad del fideicomisario la de investigar en los libros y documentos la marcha de la sociedad emisora. Con buen espíritu de previsión la ley ha dejado al fideicomisario la libertad de po-

der designar para la realización de esas tareas a personas especializadas en revisiones e investigaciones.-

En caso de garantía especial, la operación de debentures está perfectamente respaldada y entonces es evidente que la defensa de los intereses de los prestamistas no está en investigaciones mas o menos sabias, sino en la ejecución de la garantía, si es que se ha producido mora en el pago de los servicios financieros.-

12ª) Interpretación de Balances.-

La interpretación de balances es en realidad un caso particular de las investigaciones económicas y financieras. El balance es un estado de cuya exégesis se trata de deducir una serie de conclusiones de carácter económico-financieras. Se puede definir como una investigación precaria, ya que el profesional no posee todos los elementos que se tienen en otros tipos de exámenes.-

En nuestro libro Interpretación de Balances, decíamos que el balance es un estado que expresa situación y resultados, y que la interpretación del mismo tiene por objeto apreciar debidamente esa situación y esos resultados.-

También decíamos que el examen del balance no debía basarse exclusivamente en la apreciación contable de sus rubros, sino que, consiste en estimar las cuentas y corroborar las conclusiones deducidas, con hechos reales, para después formar un juicio o diagnóstico definitivo.-

Así pues, el investigador, debe estudiar todas las circunstancias particulares que rodean al balance que le ocupa. Por eso en esta tarea deben ponerse en juego todos los conocimientos económicos-contables que se posean dada la diversidad de casos que se pueden presentar.-

Quiere decir pues, que en este tipo de investigación hay un solo elemento concreto: el balance, y una serie de hechos

y circunstancias extracontables que de acuerdo con la habilidad con que se obtengan van a servir, para consolidar el juicio que merezca dicho estado.-

Señalábamos como situaciones dignas de estudio: objeto de la explotación; situación económica del mercado; corrientes de consumo; porvenir del negocio; si es estable o expuesto a fluctuaciones; si es seguro o lleno de riesgos; duración del ciclo de explotación; variaciones estacionales; si existen productos sucedáneos; capacidad de producción; gestión administrativa de los dirigentes etc.

Es común el método de las relaciones de las cuales surgen índices que permiten apreciar correctamente el balance. La función del índice, porcentaje, ratio, etc., es la de comprobar y estereotipar en un número una situación determinada teniendo en cuenta toda clase de hechos y circunstancias de las cuales pueda surgir una opinión segura.-

13º) Sistemas de Organización, etc.-

Es evidente que para proceder a hacer una organización o una reorganización, o a implantar un sistema, es necesario efectuar un análisis de lo que existe o de lo que puede existir. Aparte del examen que implican en sí estas tareas, podemos decir que el concepto moderno de la organización es el que impera en el sentido de la obtención de un análisis minucioso acerca de la situación económica y financiera de la empresa.-

Tomemos por caso el sistema del balance mensual de resultados. Entendemos que si una empresa o comerciante decide implantarlo, necesariamente ha de ser porque quiere la observación íntegra de su negocio, en forma tal, que concrete los deseos que lo inspiraron.-

27

Esos deseos son los de conocer a través de periodos cortos de tiempo, el verdadero estado de la hacienda, sin necesidad de esperar al cierre del ejercicio para ello.-

Ese sistema se practica cada día mas porque encierra en sí el concepto reinante en materia de organización.-

La base de todo buen sistema, en lo que se refiere a estados económicos-financieros está en una contabilidad que permita fácilmente la obtención de los análisis necesarios que han de servir de base a las investigaciones que se practiquen.-

Otro ~~caso~~^{tipo} común de investigación, es el de las pericias de contabilidad en casos judiciales. También el impuesto a los réditos da lugar a esta clase de exámenes.-

14º) Consideraciones Finales.-

Hemos planteado los casos que mas comunmente se presentan en la vida profesional, no debiendose creer por esto que son los únicos.-

En el medio comercial, cotidianamente, se observan situaciones especiales que dan origen a exámenes del tipo que nos ocupa, Pero en general esos casos especificos no tienen la importancia, de los citados como ejemplos, y por tal razón solo a estos nos hemos referido.-

AJUSTES

S u m a r i o

- 1º Contabilidad a base de valores devengados e incurridos.-
- 2º Que es el ajuste.-3º Casos de ajustes: a) intereses.- b) Comisiones.- C) Renta de Títulos.- d) Alquileres.- e) Seguros.- f) Impuestos.-g) Sueldos y Jornales.- h) Compras i) Ventas.- j) Liquidez.- k) Amortizaciones
- 4º Consideraciones Finales.-

1º Contabilidad a base de valores devengados e incurridos.-

Si se quieren obtener con exactitud la situación y resultados de un ejercicio es muy lógico que todas las operaciones que a el pertenezcan sean contabilizadas, en dicho período de tiempo, puesto que necesariamente deben incidir sobre los rubros activos o pasivos y sobre las ganancias y pérdidas.-

No se debe entonces esperar a que se paguen o se cobren esas partidas para su registro, si ya estaban devengadas o incurridas en el espacio de tiempo, del cual se tratan de obtener los resultados.-

Por ejemplo, si un alquiler se paga vencido es necesario contabilizarlo en el mes que corresponda, aun cuando se abone con posterioridad, puesto que la empresa ya había incurrido en ese gasto.-

Si tenemos que cobrar un servicio trimestral de intereses vencidos, es de todo punto de vista evidente, que aunque no se hayan cobrado durante el primer mes, hay una parte de dichos intereses perfectamente devengados y por con-

cuenta

siguiente esa parte debe ir al crédito de la ~~cuenta~~ intereses.-

L. Quesnot en Administración Financiera (pag. 77 y 78) dice: " El principio de la individualidad o separación de los ejercicios se impone a toda concepción racional de la Contabilidad. Consiste en no subordinar la expresión de los resultados de una explotación anual a la comprobación de las operaciones materiales de cargo y data. Para juzgar los resultados verdaderos de un año, es secundario saber lo que se ha recibido o pagado materialmente. Hace falta sobre todo conocer que obligaciones han sido contraídas durante el mismo período y los créditos que han aparecido en el Activo social. De aquí la obligación de llevar la Contabilidad en derechos reconocidos. Partiendo de estas ideas, se ha podido dar del ejercicio la definición célebre: Conjunto de derechos y obligaciones correspondientes a un mismo año!-

" En Contabilidad mercantil debe quedar bien establecido que todo derecho, nacido durante el año a cargo de la casa, debe figurar por una partida en el Pasivo, comprobando el crédito del tercer beneficiario. La contrapartida será necesariamente la anotación de una pérdida en el cargo de este mismo año. Fácilmente se reconocerá en ese esquema la figuración de una previsión!-

" Recíprocamente, todo crédito creado en provecho de la empresa durante el mismo período debe ser expresado en su activo, no pudiendo consignarse la contrapartida mas que en el Haber de beneficios a realizar!-

" Cuando se produzcan los hechos materiales del ingreso o pago, estos no influirán sobre el resultado del ejercicio previamente expresado en derechos reconocidos. Las operaciones anteriores bastan porque han influido de una vez para siempre en las pérdidas o ganancias. Todos los movimientos

materiales de fondos se realizarán desde este momento entre Caja y las cuentas de derechos reconocidos, creadas especialmente para recibir estas imputaciones. No serán, en definitiva, más que operaciones ordinarias de transformaciones interiores, que no pueden influir sobre las cuentas de resultados en que ya figuraron anticipadamente!-

2º.- Que es el ajuste.-

La base del ajuste es el registro de todos los valores devengados e incurridos, especialmente de los que no se han cobrado o pagado, que son los que pasan mas desapercibidos. Generalmente los asientos de ajustes se hacen antes de practicar el balance general. ^{También} Pueden efectuarse estas registraciones, en caso de imputaciones o apreciaciones equivocadas, o en caso de errores evidentes.-

Para el investigador se hace necesaria la indagación de los ajustes, por dos causas: 1º) para comprobar si se han contabilizado correctamente todas las operaciones.-

2º) en caso de que eso no haya sucedido, para proceder a efectuar las correcciones pertinentes en los balances que se le hayan presentado.-

Hará constar en su informe los balances con los valores originales, y en una columna aparte los valores ajustados. Es evidente que su trabajo se ha de basar en estos últimos valores que han de ser los reales.-

Dice el Curso de Contabilidad de la North Western University en el tomo dedicado a las Investigaciones Financieras: " Los asientos de ajuste, tienen por objeto aumentar o disminuir el saldo que arroja en los libros una cuenta de resultados o una cuenta de balances, hasta que alcance la cifra que el investigador estima correcta.-"

Mas adelante, continua el Curso: " La técnica empleada para formular los asientos de ajuste, tiene una importan-

cia especial en una investigación para usos financieros que abarque un período de varios años, pues los cambios que hace el auditor en las cuentas, generalmente corrigen las utilidades obtenidas en cada año, así como los balances generales al principio y al fin del período ~~para~~ que ha sido objeto de la revisión.-"

En realidad el investigador efectuará los ajustes en sus papeles de trabajo, sin necesidad de hacer asientos en los libros. Esto sucederá por ejemplo en casos de auditoría; cuando se haga un trabajo de corrección o reorganización de una contabilidad; etc.-

3ª.- Caso de Ajustes.-

Los casos más comunes de ajustes, son los que pasamos a desarrollar.-

a) Intereses.-

Estos pueden ser acreedores y deudores, vencidos y adelantados.-

Intereses acreedores vencidos.- Se debe averiguar si se ha acreditado la cuenta Intereses acreedores con débito a Intereses acreedores vencidos o Intereses a Cobrar. Logicamente esta cuenta se cancela con cargo a Caja cuando se cobre.-

Intereses acreedores adelantados.- Se investigará si al cobrarse se ha acreditado la cuenta Intereses acreedores por la parte correspondiente al período en que se cobren, y por el saldo si se ha abonado la cuenta Intereses acreedores Adelantados, y si en los períodos posteriores se ha debitado esta cuenta con crédito a Intereses acreedores.-

Intereses deudores vencidos.- Se examinará si se ha debitado Intereses deudores con abono a Intereses deudores vencidos o Intereses a Pagar, y si se ha cancelado esta cuenta al efectuar el pago.-

Intereses deudores adelantados.- Se ha de averiguar si al

pagarse se ha acreditado caja o la cuenta pertinente, con cargo a Intereses deudores por la parte correspondiente al período considerado, y si por el saldo se ha debitado Intereses deudores adelantados, y si en el período posterior se ha debitado Intereses deudores y se ha acreditado Intereses deudores adelantados.-

b) Comisiones.-

Pueden ser acreedoras y deudoras y se liquidan generalmente vencidas.-

Acreedoras.- Se averiguará, en caso de existir exigibilidad en los pagos, si se hizo el asiento Comisiones a Cobrar a Comisiones Acreedoras.-

Si no existió exigibilidad, pero si estaban devengadas se indagará si se debitó Comisiones devengadas a Comisiones Acreedoras.-

Deudoras.- El caso es inverso al anterior. Se observará si se hicieron los asientos: Comisiones Deudoras a Comisiones a Pagar y Comisiones Deudoras a Comisiones Incurridas.-

c) Renta de Títulos.-

Como se cobra vencida, se debe averiguar si se ha hecho el asiento Renta de Títulos Devengadas o Rentas de Títulos a Cobrar a Renta de Títulos. Evidentemente al cobrarse, se debe haber hecho el asiento Caja a Renta de Títulos Devengadas, o Renta de Títulos a Cobrar.-

d) Alquileres.-

Pueden presentarse los siguientes casos: Alquileres Acreedores Vencidos y Acreedores Adelantados; Deudores Vencidos y Deudores Adelantados.-

Alquileres Acreedores Vencidos.- Se deberán haber hecho los asientos: Alquileres Acreedores Vencidos o Alquileres a cobrar a Alquileres Acreedores, y Caja a Alquileres Acreedores Vencidos o Alquileres a Cobrar, cuando se cobren.-

Alquileres Acreedores Adelantados.- En este caso los asientos serán: al débito Caja y al crédito Alquileres Acreedores por la parte correspondiente al período y por el saldo Alquileres Acreedores Adelantados. En el período posterior se acreditará Alquileres Acreedores, con débito a Alquileres Acreedores Adelantados.-

Alquileres Deudores Vencidos.- Se debe hacer el asiento: Alquileres Deudores a Alquileres Deudores Vencidos o Alquileres a Pagar. Cuando se paguen se cargará esta última cuenta.

Alquileres Deudores Adelantados.- Se debitará al hacer el pago a Alquileres Deudores por la parte correspondiente al período y por el saldo se debita Alquileres Deudores Adelantados, todo con crédito a Caja o Bancos. Después a medida que se vayan incurriendo se debitará Alquileres Deudores con abono a Alquileres Deudores Adelantados.-

e) Seguros.-

Se averiguará, si se ha debitado la cuenta Seguros por la parte de prima correspondiente al período, y si por el saldo se ha cargado Seguros Adelantados o Anticipados. Esta última cuenta se ha de ir saldando por la primera.-

f) Impuestos.-

Si se pagan vencidos se debe haber hecho el asiento Impuestos a Impuestos a Pagar. Si se pagan adelantados se debitará Impuestos por la parte correspondiente al período, y por el saldo ^{se} cargará Impuestos Anticipados, todo con crédito a Caja o Bancos.-

g) Sueldos y Jornales.-

Si quedan algunos pendientes de pago procede el asiento Sueldos y Jornales a Sueldos y Jornales a Pagar. Cuando se efectúe el pago se cancela esta última cuenta.-

h) Compras.-

El investigador en general procederá a efectuar los si-

güentes ajustes:

Si al terminar un ejercicio habian entrado mercaderías compradas y no se debitaron a las cuentas de existencias, ni se acreditó la cuenta Acreedores Varios.-

Esto puede suceder, porque las facturas de las mercaderías compradas no se reciben sino despues de pasados algunos días. Tambien el caso de mercaderías en tránsito puede dar lugar a ajustes.-

i) Ventas.-

Se debe investigar con respecto a Ventas, la misma situación que en el caso anterior. Si no se acreditaron las cuentas de existencia y debitaron las de deudores, en el caso de Ventas. Las correcciones de los incisos h) e i) constituyen los casos típicos de ajustes en Compras y Ventas. Por supuesto que no son los únicos.-

j) Liquidez.-

Tratandose de irregularidades en los rubros de deudores y acreedores, es lógico que la liquidez de la empresa no surja correctamente y entonces se debe proceder a ajustar tales cuentas para conocer exactamente la situación financiera de la hacienda que se investiga.-

Casi todos estos casos que hemos analizado, además de influir en los resultados inciden en las cuentas a cobrar y a pagar. Ellos son demostrativos de que los ajustes se hacen tambien necesarios en cuanto a la liquidez se refiere.-

k) Amortizaciones.-

Se deberá examinar si las amortizaciones efectuadas en los rubros del activo fijo, nominal y exigible, han sido correctas. En el caso contrario se procederá a efectuar los ajustes correspondientes para obtener los resultados exactos de la empresa, ya que el rubro que nos ocupa en este momento influye directamente en las Ganancias y Pérdidas de

la empresa.-

En el caso de las amortizaciones, el investigador debe averiguar:

- a) cuales son las reservas ocultas que existen merced a amortizaciones excesivas.-
- b) cual es el capital verdadero de la empresa, tambien en el caso de apreciaciones exageradas.-
- c) cuales son los resultados reales, en caso de amortizaciones insuficientes o excesivas.-

4ª.- Consideraciones Finales.-.

Hemos expuesto sintéticamente, los principales casos de ajustes con el exclusivo propósito de que se tenga un concepto mas o menos acabado de la ponderable significación de estas correcciones.-

El ajuste es una operación que debe ser familiar a todo investigador, ya que en sí, no implica nada más que una corrección, como tenemos dicho.-

En los capítulos que vienen, cuando se traten costos, compras, ventas, resultados, etc., quedará pues, sobreentendido que el profesional debe procurar en todo momento el ajuste de lo que vaya examinando, desde luego si ello es necesario.-

Por tal motivo, no nos hemos detenido mayormente en la consideración de los casos de ajustes. Casi diríamos, solo se han enumerado. Más adelante, en cada capítulo, cuando se haga el análisis de los distintos tópicos, habrá oportunidad de apreciar la innumerable cantidad de situaciones susceptibles de ser ajustadas.-

PLANTA Y EQUIPO

S u m a r i o.

1º Concepto.- 2º Organización.- 3º Inmovilización.- a) Excesiva Inmovilización. b) Poca inmovilización. c) Determinación del grado verdadero.- 4º Depreciación.- 5º Gastos.- 6º Rendimiento.- a) en cuanto a la producción. b) en cuanto a la utilidad bruta.- 7º Diversos Índices.- a) Explotación. b) activo circulante. c) activo dinámico. d) capital. e) pasivo consolidado. f) amortizaciones.-

1º.- Concepto.-

Por planta y equipo industrial, entendemos el conjunto de rubros que componen el activo inmovilizado de una empresa, haciendo abstracción desde luego, de las inversiones en títulos, participaciones en otras sociedades, etc.-

Así pues, ha de comprender este capítulo, el estudio de los inmuebles, terrenos, edificios, construcciones, maquinarias, mejoras, instalaciones, herramientas, etc. elementos con los cuales la empresa se ha de poner en movimiento para lograr la consecución de los propósitos que informan su objeto. Cuando hablemos, pues, de inmovilizaciones nos referiremos exclusivamente a estas cuentas.-

Se hace evidente entonces, la importancia del análisis de la planta y equipo industrial. En muchos casos, en él estará la clave de toda investigación. Dice Kimball en Principios de Organización Industrial: "es común, actualmente, ver nacer grandes instalaciones industriales completamente equipadas, antes de iniciar la producción. En muchos casos ya se ha proyectado en ellas, antes de comenzar las operaciones de fabricación, la organización del personal, los procesos a seguir y los métodos para desarrollar los negocios que serán llevados a la práctica". En consecuencia en esos proyectos se ha analizado minuciosamente la planta industrial. De no ser así, no se podrían llevar a cabo las grandes organizaciones del comercio moderno. Si no se estudian

21

con detenimiento los edificios, construcciones, maquinarias etc., que se han de necesitar, es lógico que no se puedan hacer cálculos más o menos acertados. Esto en realidad se refiere al caso específico de una investigación previa, pero de la misma manera interesan estos exámenes para cualquier clase de indagación que se efectúe.-

La planta y el equipo constituyen uno de los puntos básicos de las investigaciones en empresas. Para poder determinar una situación económica o una situación financiera, que como veremos estará influenciada por el factor económico, nada mejor que comenzar observando los rubros del activo fijo.-

El investigador debe tener un conocimiento previo de la industria a la cual se ha de referir su informe. Ese conocimiento es susceptible de ser adquirido mediante dos formas: primero por propio estudio de todo el mecanismo técnico de la explotación; caso más difícil; y segundo, por asesoramiento de personas especializadas en la materia industrial pertinente, que es el caso más común.-

Es evidente que no se podrá juzgar la planta y el equipo de una empresa si no se tiene ese conocimiento exacto de la fabricación y sus procesos. El profesional en muchas oportunidades tiene que hacer estimaciones y ellas no serán cabales, si no es mediante el propio estudio o el asesoramiento.

2º Organización.-

El ordenamiento de la planta y equipo de una empresa es el pedestal donde descansa todo el negocio. Producción y administración dependerán de la organización de esos elementos, aun cuando se sobreentiende que la producción y administración condicionarán previamente ese orden. Lo que interesa es la determinación de como ha sido establecido, para

^{su}
poder juzgar ~~el~~ rendimiento. ~~de la organización.~~-

Por eso incluimos en este capítulo, el examen de lo que podría llamarse organización estructural de la empresa, sin perjuicio de que separadamente, como es lógico, se indaguen otros tipos subsidiarios de organización, por ejemplo, ventas, compras, etc.-

La vinculación que existe entre planta y equipo y la organización de primer grado es evidente y por tal razón pasamos a considerarla.-

a) Organización Científica.-

Lo primero pues, que se debe investigar, es si la empresa ha seguido en su ordenamiento técnico y administrativo esas normas que se han dado en llamar organización científica y que tienden a que la eficiencia del trabajo y producción sean máximas.-

Kimball (ob.cit.) escribe: "se ha dicho que el secreto de una dirección próspera, consiste en organizar, delegar y vigilar". Es decir que para dirigir bien se debe en primer término establecer un orden exacto y después dividir el trabajo y controlar. Y más adelante continúa: " Puede decirse que la administración es el arte de aplicar a la empresa que se considera, los principios económicos que presiden el control de hombres y materiales, que se manifiesta mediante la organización"-

Interesa conocer entonces, en que forma se ha organizado la empresa. Si lo ha hecho o no; si lo ha sido desde su comienzo, o en virtud de reorganizaciones; si la labor desarrollada en ese sentido ha sido eficiente o deficiente.-

En general, se pueden analizar los siguientes tópicos:

- a) si ha habido una organización inicial.-
- b) carencia de toda organización.-

- c) si ha habido reorganizaciones posteriores.-
- d) calidad de la organización.-

Entendemos que el profesional que realice investigaciones del tipo de las que nos ocupan tiene los conocimientos suficientes en materia de organización, como para poder juzgar los puntos citados precedentemente.-

Es condición " sine qua non " esos conocimientos previos, que no podemos desarrollar ya que ello implicaría abiertamente, salir del tema central que nos ocupa.-

De cualquier manera diremos que el investigador debe averiguar entre otras cosas:

- a) la técnica productiva.-
- b) la normalización.-
- c) la especialización.-
- d) si la fabricación es oportunista o no.-
- e) la continuidad del trabajo.-

Estos son puntos de mucha importancia, estrechamente vinculados a todo lo que se refiera a organización.-

Se tiene que llegar a la apreciación de la influencia que han tenido y tienen en la situación económica y financiera, los errores o aciertos que se deban a un mal o buen ordenamiento.-

Lógicamente es difícil ponderar estas circunstancias en forma matemática, pero será posible hacerlo más o menos aproximadamente sobre la base de conclusiones deducidas del exámen de otros aspectos de la empresa, tales como producción, ventas, compras, resultados, ajustes, etc.-

Decíamos en Finanzas Nº 58 y 59, " La organización facilita o allana el camino de la gran industria. La racionalización, en síntesis, es el significado de ella. Lo que más pronto prospera y se agranda, es lo que está mejor organiza

do, mejor dispuesto y mejor preparado para afrontar las contingencias más o menos bruscas y más o menos continuas o discontinuas de los negocios. Los que tienen en cuenta todo esto son los que generalmente, logran salir airoso de estas emergencias, que para los que no se organizan, adquieren el carácter de insolubles".-

Más adelante decíamos " Nuestra industria ha ido creciendo y organizandose sobre los moldes viejos, y con sus defectos propios, precisamente por esa carencia de sistematización en los métodos de producir y administrar. No ha existido en ella esa organización previsoras, que le permita evolucionar con facilidad variando los sistemas en un continuo reformarse. Se ha creído generalmente, que por pequeños los negocios no necesitan planes racionales, y sobre esas bases llenas de vicios han ido creciendo, llevando a cuenta esa pesada carga!-

Investigar todo esto es de decisiva importancia, ya que ello se manifestará en la situación de la empresa.-

Volviendo a lo que decíamos antes, es evidente que si un negocio no ha previsto, por ejemplo la adaptabilidad de su planta y equipo, correrá el riesgo de producir pérdidas o dejar de realizar beneficios. Si su planta ha sido creciendo en virtud de sucesivos agregados, y ^{no} basandose en un plan inicial que previese los aumentos, llegará un momento en que tendrá por ejemplo, edificios que no se adaptan bien a los procesos fabriles y que originan una serie de gastos que con un poco de previsión se podrían haber evitado. Es necesario considerar tambien si estas deficiencias de organización se han debido a carencia de capitales.-

Si el trabajo no tiene continuidad por mala dirección técnica se perderá tiempo en hombres y en máquinas, todo

44

lo cual redundará en perjuicio del costo de producción.

Si la elaboración no es especializada, sino oportunista, habrá que averiguar si ello es debido a una mala dirección de los negocios o a imperativos del mercado. Se deberá apreciar en estos casos los inconvenientes que se ocasionen ya que en realidad la verdadera tendencia es hacia la especialización.

Si el crecimiento de la empresa no ha logrado una reducción justa de los costos, habrá que indagar cual es el punto de proporcionalidad de aumento de producción y disminución de los costos y cuales han sido los motivos que han impedido que esa relación se produjera.

Dice Kimball que "la industria moderna se desarrolla, por dos medios principales: 1º por la extensión y crecimiento de industrias antiguas y 2º por la aparición de industrias completamente nuevas, destinadas a la fabricación de nuevos productos. Las primeras tienden constantemente a cambiar de carácter, mediante el uso de perfeccionamientos y sistemas recientes". Entonces pues, en el caso de crecimiento de las industrias antiguas interesa determinar en que medida se han aprovechado los nuevos perfeccionamientos y en que forma han estado ellos condicionados por una organización y sistematización adecuada.

Si una empresa que ha dispuesto de crédito o capital suficientes como para evolucionar proporcionalmente con los nuevos adelantos, no lo ha hecho, ya sea por mala dirección técnica o deficiente administración, es una circunstancia que deberá tenerse muy en cuenta.

Distinto es el caso de la hacienda que no ha podido desarrollarse por carecer de medios, esto es de créditos o capitales. Si no los ha merecido será: 1º porque su situa-

ción no era buena o 2ª porque tuvo mala dirección financiera. De cualquier manera estas circunstancias servirán para fundar una opinión. Por ejemplo tratándose de crédito se podrá decir que el negocio con el dinero conseguido podrá haber evolucionado perfectamente, aprovechando los perfeccionamientos técnicos, etc.-

Siguiendo a Quesnot diremos que es necesario:

- 1ª Averiguar como han sido determinados los valores iniciales de estos rubros.-
- 2ª Indagar si las aportaciones no han sido estimadas exageradamente.-
- 3ª Examinar si los gastos de entretenimientos no se han acumulado a los valores activos.-

"No hay que olvidar - dice Quesnot - que con frecuencia tales son las causas de las ficciones de activo de todo género. Este fraude es precisamente uno de los más difíciles de descubrir, aún en vista de los asientos, porque sería preciso poder puntear por completo la serie de cuentas de inmovilización de la explotación anterior.-"

3ª Inmovilización.-

El problema fundamental que hay que dilucidar en el estudio, de la planta y equipo de una empresa, es el de saber si su inmovilización es la correcta.-

Tal cuestión se puede dividir en otras dos, que son las siguientes:

- 1ª Si la inmovilización es por su calidad la conveniente.-
- 2ª Si la inmovilización es por su cantidad la que corresponde.-

En principio, el profesional que realice investigaciones económicas y financieras no está capacitado para apreciar la calidad de la planta y equipo. Generalmente recurre al

asesoramiento, aún cuando como ya dijimos anteriormente, le será posible, sobre todo en casos no difíciles, realizar estudios técnicos por sí mismo, en especial si tiene alguna experiencia en la industria que examina.

Como entendemos que el análisis de los principios técnicos que serían necesario investigar escapan a los límites de nuestro trabajo, no los consideramos, aunque desde luego reiteramos que evidentemente ellos se deben efectuar.

Nos hemos de ocupar pues, del segundo aspecto del problema fundamental que planteamos y que se refiere a la cantidad de inmovilización de la empresa.

Dividiremos al estudio de este punto en la siguiente forma:

- a) Excesiva inmovilización.
- b) Poca inmovilización.
- c) Determinación del grado verdadero.
- a) Excesiva Inmovilización.

Excesiva inmovilización significa concretamente una serie de gastos, perjuicios e inconveniencias que influirán notoriamente en la situación de la empresa.

Ello puede sintetizarse de la siguiente manera:

- 1º Gastos inútiles.
- 2º Elevada cuota de amortización.
- 3º Pérdida de espacio.
- 4º Aumento de trabajo.
- 5º Producción deficiente.
- 6º Capitales ociosos.
- etc.

Estos puntos se explican por sí solos. No obstante haremos una sucinta exposición de los mismos.

Con respecto al primero es fácil comprender, que un exceso de máquinas, edificios, etc., ocasionará un lógico gasto de mantenimiento innecesario, que repercutirá directamente en el costo de producción y en los resultados finales de la empresa.

También a mayor planta y equipo ha de corresponder evidentemente mayor cuota de amortización, y ya sabemos que este es uno de los rubros que inciden y aumentan el costo con las mismas consecuencias que en el caso anterior.

Es simple la comprensión del tercer punto o sea la pérdida de espacio que implica un exceso de inmovilización, y el trabajo innecesario que ha de significar dicho exceso.

Con respecto al quinto punto, referente a la producción deficiente, debemos decir, como veremos más adelante, que una empresa puede encontrarse en exceso inmovilizada a causa de un adelanto de orden técnico que modifique los procesos de producción. Si antes, para producir se necesitaba una máquina X y ahora en virtud de los perfeccionamientos se precisa otra de costo menor o de igual costo, es lógico que si se sigue empleando la primera, la empresa se encontrará inmovilizada, implicando este caso, una producción deficiente en cuanto a calidad y en cuanto a costo si el valor de la nueva máquina es menor o si su capacidad de producción es mayor.

Por último un exceso de inmovilización significa capitales ociosos ya que esa demasía es innecesaria, y bien podrían haberse invertido esos valores en otras operaciones o rubros.

Todas estas pérdidas deben ser analizadas ya que como hemos visto han de influir notoriamente en la situación y resultados de la empresa.

Pasemos ahora a considerar en que casos puede decirse que una empresa se encuentra en exceso inmovilizada.-

En general estos casos son los siguientes:

1º Cuando el activo fijo se ha ido incrementando, sin tener en cuenta planes racionales, sino necesidades eventuales; aún cuando esta circunstancia puede no implicar, en muchos casos, un exceso de inmovilización.-

2º Cuando demasiado anticipadamente se ha previsto una producción futura.-

3º Cuando nuevos adelantos de orden técnico colocan al activo fijo de una empresa en la siguiente situación:

- a) produce menos
- b) es más caro

4º Cuando no se han efectuado las depreciaciones correctamente, es decir cuando se amortiza de menos.-

5º Cuando el consumo de la producción de la empresa se afloja firmemente.-

Desarrollaremos brevemente estos casos de exceso de activo fijo.-

Es evidente que cuando la planta y equipo crece por sucesivos añadidos que no se basan en planes racionales sino en necesidades eventuales, muy fácilmente se puede caer en los excesos a que nos estamos refiriendo. Pueden entonces incurrirse en gastos que si se hubiesen previsto en planes inteligentes se podrían haber evitado, y no solamente gastos sino también compras de máquinas, herramientas etc. Por ejemplo, una empresa que se instala en un lugar determinado sin prever las posibilidades del futuro en cuanto a espacio. El día de mañana, si el consumo del mercado aumenta, necesitará forzosamente incrementar su producción si es que quiere prosperar y entonces necesitará, o trasladarse, con el gasto res-

pectivo, o abrir talleres anexos con el aumento consiguiente de activo fijo.-

Si la empresa hubiera procedido racionalmente organizandose con la previsión que ello implica, esas contingencias no sucederían o por lo menos tendrían menos probabilidades de ocurrir.-

Si una hacienda con demasiada anticipación prevee la producción futura, ya sea por un exceso de optimismo o por errores en los cálculos iniciales, o por falta de visión, es evidente que se inmovilizará ya que incurrirá en una serie de compras y gastos que si se hubiese procedido correctamente serían evitables con facilidad.-

Esta es una situación un tanto inversa a la del anterior, pero que ocurre más de una vez en la vida comercial.-

En general es muy frecuente, que estos casos de excesos de activo fijo pasen completamente desapercibidos para los directores de las empresas.-

Se incurre en estos incrementos no necesarios, sin darse cuenta de ellos y sin conocer las influencias desfavorables que tienen en la vida de las haciendas.-

Es común también ver como se aumenta la planta y equipo de las industrias sin apreciar debidamente la inmovilización no solamente en cuanto a la cantidad sino también en cuanto a la calidad de lo producido,-

El caso siguiente es muy interesante. Un adelanto de orden técnico puede contribuir fácilmente a que una empresa se inmovilice.-

Si se produce con una máquina de un valor X, y después se puede producir lo mismo con una máquina más barata, es evidente que existe exceso de activo fijo. Si esa nueva má-

quina aún cuando ^{no} cueste más barata, permite una producción mayor, que en definitiva disminuirá el costo de producción, es también evidente que habrá contribuido a que la industria esté inmovilizada.-

Conocemos el siguiente caso: una empresa tenía para desarrollar su proceso productivo una serie de máquinas que en conjunto sumaban un importante valor. Con el correr del tiempo el mismo proceso en virtud de perfeccionamientos de orden técnico se podía hacer con menos máquinas que aunque cada una de ellas valían más que cada una de las otras, en conjunto sumaban un valor menor.-

En consecuencia la empresa estaba evidentemente más inmovilizada que otra que se instalase teniendo presente la técnica más moderna.-

El problema del desuso y renovación de la planta y equipo se presenta aquí en todo su vigor y precisamente por estas consideraciones es que se debe prever en todo plan racional de organización.-

El cuarto caso es el de las depreciaciones que no se han efectuado correctamente. Ello implica lógicamente valores del activo fijo que no representan montos reales y que pueden perjudicar los costos de producción y resultados de la empresa en ejercicios posteriores. Analizaremos este caso más a fondo prontamente.-

Si por cualquier causa el consumo de lo que produce la empresa decrece en una forma evidente y continua, también se producirá un exceso de activo fijo, puesto que se tendrá una planta y equipo que no se pueda aprovechar.-

Todos los hechos y circunstancias que hemos examinado deben considerarse en cualquier clase de investigación que se realice, ya que, repetimos, ellos han de influir notoriamente

te en los resultados de la empresa. El profesional encontrará en estas indagaciones, argumentos suficientes que le permitan justificar sus opiniones.

b) Poca Inmovilización.

La falta o mejor dicho la insuficiencia de planta y equipo es debida en general a causas inversas.

Los perjuicios que ello puede ocasionar, son entre otros los siguientes:

- 1º Inmovilización de capitales que podrían estar en circulación.
- 2º Pérdida de negocios.

El primer caso puede presentarse de dos maneras: primero porque la relación entre activo fijo y circulante no indique la armonía necesaria que debe existir entre esos rubros, debido a poca planta y equipo como para trabajar eficientemente las cuentas que informan el activo circulante; y segundo porque la armonía no exista debido a un exceso de activo circulante. Es decir, o porque haya poco activo fijo o mucho activo circulante.

En realidad el caso específico de insuficiencia de inmovilización es el primero, ya que en el segundo, es evidente que la planta y equipo se supone correcta. Este segundo caso puede suceder por compras exageradas, pero que se realizan para evitar una posible carencia en el día de mañana, para conseguir buenos precios, descuentos, por temor a una alza de precios, o también por errores en la política de compras. Hay que apreciar entonces que es lo que pesa más: si el interés del capital que se inmoviliza en existencias, o los buenos precios, descuentos, que se obtienen, etc. para poder ponderar debidamente una opinión.

La insuficiencia de inmovilización puede ocasionar tam-

bien pérdidas de negocios y ventas, ya que si no se poseen elementos para producir determinado volumen, no se podrán comprometer ventas que después no se han de cumplir.-

Finalmente estos inconvenientes debidos a poco activo fijo incidiran directamente en la rentabilidad de la empresa. El investigador debe averiguar en que proporción desciende tal rentabilidad con respecto al monto de activo inmovilizado que posee la hacienda. Conseguirá dicho objeto analizando diversos índices que consideraremos más adelante en este mismo capítulo.-

Estudiemos ahora los casos que definen una insuficiencia de inmovilización.-

Comunmente estos casos son:

- 1º Falta de capitales.-
- 2º Aumento de consumo.-
- 3º Organización.-
- 4º Mala técnica.-
- 5º Exagerado monto de activo circulante.-
- 6º Falta de renovaciones.-

La carencia de capitales es de todos estos casos el más frecuente. Infinidad de empresas no pueden aumentar su volumen de negocios por no tener dinero en forma de capitales o de crédito, para invertirlo en planta y equipo con el objeto de incrementar su producción y no perder así negocios y ventas. Se comparará el límite máximo de producción de la industria que se examina y las posibilidades de ventas que permite la competencia y la capacidad de absorción del mercado.-

Una hacienda puede considerarse con poco activo fijo, en caso de un aumento en firme del consumo, si no se ha previsto un incremento de la planta y equipo en forma económica.

Este es también el caso tercero que se refiere a organización. Sobre todo en las iniciales, es donde se deben hacer esas previsiones. Dejar preparado el activo inmovilizado para que en forma más o menos rápida y económica, se pueda adaptar fácilmente a las necesidades de la empresa.-

El caso de mala técnica es el de aquellas industrias, que están produciendo con máquinas, herramientas, etc, de poca eficiencia, ya sea por su calidad, porque son viejas, o están deterioradas etc. Este es entonces un caso debido, no a los montos invertidos en activo fijo, sino a la flojedad de la producción que de él se obtiene.-

El último punto se refiere al exagerado monto de activo circulante, y ya lo hemos considerado al estudiar las inconveniencias de la poca inmovilización.-

Con respecto a la falta de renovaciones, nos referiremos ^{de ellas} más adelante.-

c) Determinación del grado Verdadero.-

Analizados los dos casos extremos examinemos el justo grado de activo inmovilizado.-

Antes de establecer reglas, digamos que puede ocurrir, que una empresa este con exceso o con insuficiencia de inmovilización, pero que sea de carácter eventual. Entonces si se logra apreciar y localizar esa eventualidad, y sobre todo si ella puede desaparecer prontamente, es posible decir que la empresa esta en su grado verdadero de inmovilización. Por ejemplo: si aumenta circunstancialmente el consumo no podrá por eso decirse que existe poco activo fijo ya que ese incremento de consumo es eventual.-

Creemos que para establecer el grado justo de planta y equipo, se pueden determinar, entre otras las siguientes reglas:

1º Cuando el máximo de producción está de acuerdo con el consumo del mercado, con la competencia, o con la posibilidad de aumentar el consumo o de disminuir la competencia, la empresa está en su grado de inmovilización.-

2º Cuando la rotación de los capitales circulantes se considere correcta, basandose para apreciar este hecho en compras, índices, estadísticas, etc., también será exacto el grado referido.-

3º También lo será cuando exista la correlación debida entre el promedio del volumen de existencias determinado por la producción y la velocidad de circulación del activo circulante.-

4º Cuando la cuota de amortización que se imputa al costo de producción sea correcta, es decir cuando ^{no} ~~se~~ influya poderosamente en el costo aumentandolo con respecto al de la competencia.-

5º Cuando ~~no~~ exista un índice elevado, de la ociosidad de las máquinas de la empresa.-

6º Cuando se consideren correctos y no exagerados los gastos de mantenimiento del activo fijo.-

7º Cuando la planta y el equipo tengan los perfeccionamientos de orden técnico más modernos.-

8º Cuando el incremento o decremento del activo inmovilizado se haya hecho de acuerdo a planes racionales, aún cuando puede darse el caso de que no habiendo esos planes racionales se este también en el justo grado.-

9º Cuando la calidad de la producción sea eficiente, aunque no siempre producción deficiente signifique carencia de grado de inmovilización.-

10º Si la empresa ha tenido siempre posibilidades de crédito y capitales, es de suponer que no se ha visto en la contin-

gencia de no poder efectuar incrementos de activo fijo.

11º Si la proporción entre el activo fijo y el circulante es correcta también es evidente que la empresa estará en su grado de inmovilización verdadero.

12º Si la industria produce siempre al 100% de su límite de producción significa que está a un paso de la insuficiencia de activo fijo.

13º Si la empresa efectúa correctamente sus renovaciones, se puede suponer que está en el grado.

Creemos que con lo dicho se estará en condiciones de investigar más o menos integralmente las causas que definen los distintos puntos de inmovilización.

Una vez concretadas esas causas y averiguado su porqué, se debe ponderar la influencia que ellas han tenido en la situación y resultados de la empresa.

4º Depreciación.

La depreciación es el sub valor que van adquiriendo las cosas que por ciertas circunstancias, tales como desgaste, deterioro, desuso, etc., pierden su precio original. Para Quesnot es la afectación de un beneficio a la reparación exacta o a forfait, de la pérdida consumada.

De lo antedicho se desprende la importancia que tiene el estudio de la depreciación en las diversas clases de investigaciones que hemos enumerado en el capítulo respectivo.

La cuestión es perfectamente clara y aceptada por todos. Únicamente existen discrepancias, en las formas de apreciar el valor de disminución de los distintos bienes que forman el activo fijo. Para ello se siguen diversos sistemas que veremos más adelante.

En general los casos más comunes de depreciación son,

como hemos dicho, desgaste, deterioro y desuso. Interesa pues investigar cual es la naturaleza de los distintos elementos del activo inmovilizado para juzgar correctamente cada una de esas causas.-

Un índice para apreciar como procede la empresa ante esas causas de depreciación, es el que resulta de averiguar las partidas que se dedican a la renovación de los distintos rubros del activo fijo. Si ante un acelerado desuso no se prevén las renovaciones, se procede mal y la empresa corre el riesgo de llegar a un estado de insuficiencia de inmovilización que la imposibilite para continuar satisfactoriamente su explotación.-

Observando las reparaciones, mejoras y conservación que sufra el activo fijo, se puede apreciar el grado de deterioro, desgaste y desuso que ^{destruye} permite la naturaleza de tal activo. Conviene en este caso averiguar si esas partidas verdaderamente constituyen erogaciones capitalizables o meramente gastos.-

Una empresa que no efectúa depreciaciones suficientes y reparte utilidades, se descapitaliza, y si amortiza en exceso crea reservas ocultas, perjudicando a los socios actuales en beneficio de los futuros,-

El investigador debe averiguar si se ha depreciado lo correcto. De entre los distintos sistemas de amortización que existen estudiará cual es el que corresponde de acuerdo a la características de la industria, para apreciar si se ha procedido debidamente.-

~~Por ejemplo~~ Será distinto el sistema de amortización a aplicar a un activo fijo sujeto a agotamiento, por ejemplo una mina, que a uno más o menos permanente.-

Solamente enumeramos esos sistemas ya que su comentario

no es de la esencia de este trabajo. Ellos son, segun Batar don:

Amortización creciente.-

Amortización decreciente.-

Amortización constante.-

Amortización decreciente a tanto fijo, sobre el valor de los libros.-

Amortización en progresión aritmética decreciente.-

Con respecto a la verificación de estos métodos dice Kim ball: " La revisión periódica del conjunto de la fábrica es un procedimiento valioso y necesario, pues puede servir para controlar cualquier método sistemático de depreciación que se haya establecido".-

Se debe finalmente apreciar cual es el valor de uso y el valor de venta que tiene el activo inmovilizado, y si está gravado, para tener otro punto de referencia. Si la producción disminuye en calidad y cantidad por insuficiencia de esos bienes, evidentemente su valor de uso ha disminuído.-

5º Gastos.-

Es interesante hacer el análisis de los gastos que origina el activo inmovilizado. Sobre todo cuando ha habido aumento o disminución de la planta y equipo.-

Teniendo en cuenta la relación existente entre los gastos del activo fijo, con respecto a la producción total, podemos llegar a conocer la influencia que tiene la inmovilidad en la producción.-

Conviene analizar:

1º Gastos de establecimiento inicial.-

2º Gastos de ampliaciones.-

3º Gastos de mantenimiento.-

4º Gastos de conservación

5º Gastos de mejoras.-

6º Gastos de reparaciones.-

La observación de tales gastos en sus valores absolutos y relativos, fluctuaciones, relaciones, etc., nos permitirá medir las incidencias que tienen en la producción y en el activo inmovilizado. Conviene saber si esa vinculación es normal y correcta o no.-

Pueden presentarse los siguientes casos:

1º aumento de la producción con, a) aumento proporcional de gastos; b) aumento no proporcional.-

2º Disminución de la producción con, a) disminución proporcional; b) disminución no proporcional.-

Por ejemplo, supongamos que se tienen: 5.000 pesos de gastos y 100.000 pesos de producción en condiciones normales. Si los primeros ascienden a 10.000 pesos y los segundos a 200.000 pesos, el incremento ha sido proporcional. Si los gastos aumentan a 7.500 y la producción a 200.000, el ascenso no ha sido proporcional. El caso inverso es tan simple y comprensible como este.-

En general el aumento de producción tiene que ser acompañado por un incremento no proporcional de gastos. Esto, como es sabido hasta cierto límite, en que ascienden proporcionalmente y con mayor velocidad aún.-

Ese límite es el de la mayor producción. A partir de él serán necesarias nuevas instalaciones de planta y equipo que harán que el aumento de gastos sea proporcional y mayor aun que el de la producción. Se debe establecer ese máximo con toda exactitud, para hacer estas apreciaciones y considerar los aumentos y disminuciones de la producción y el grado de la proporcionalidad de los gastos.-

6º Rendimiento.-

No se precisan muchos argumentos para demostrar la necesidad de la investigación acerca de los rendimientos de la planta y equipo de una empresa. En ese resultado, es en realidad donde se van a concretar todos los exámenes que hemos enumerado en este capítulo y que nos van a permitir definir correctamente la inmovilización de una empresa.-

El rendimiento necesariamente se debe medir de dos formas:

- a) En cuanto a la producción.-
- b) En cuanto a la utilidad bruta, ya que cualquiera de estos dos procedimientos en forma separada no nos permitiría juzgar con exactitud, como ya veremos.-

a) En cuanto a la producción.-

Interesa en primer término conocer cual es el rendimiento físico de la planta y equipo. Para compararlo acertadamente se debe saber previamente cual es el límite máximo de producción, para tener un punto de referencia concreto.-

Se deben observar los siguientes casos:

- 1º A que tanto por ciento se trabaja normalmente, con respecto al máximo de producción. Es común el 80 %.-
- 2º Si la producción disminuye, si ello es debido: a) deficiencia de orden técnico; b) por causas comerciales o financieras.-
- 3º Si la producción aumenta, si ello es debido: a) a mayor eficiencia; b) a causas comerciales o financieras.-

Analizaremos el típico caso de la ociosidad de las máquinas. Puede ocurrir, por carencia de trabajo debido a razones comerciales, o por escasa eficiencia técnica. Por ejemplo, no haberse sabido llegar a una continuidad de procesos acertada.-

b) En cuanto a la utilidad bruta.

Evidentemente no sería posible apreciar el rendimiento de un activo inmovilizado con toda corrección comparándolo con la utilidad neta, puesto que aún cuando ciertamente este podría ser un índice valedero, no tendrá tanta importancia como el que resulte de relacionar la utilidad bruta con dicho activo, ya que en el beneficio neto, intervienen una serie de factores comerciales y financieros que nada tienen que ver con la planta y el equipo de la empresa.

La relación de utilidades brutas y activo fijo tiene por objeto pues, estimar si existe o no alguna concomitancia entre ambos rubros. Si a un aumento del activo fijo le sigue un incremento en los beneficios brutos; o si a una disminución del activo inmovilizado se advierte una disminución en las utilidades brutas.

Al decir esto partimos de la siguiente base: como el activo fijo está integrado por todos aquellos elementos que dan vida a la explotación industrial y comercial- inmuebles, maquinarias, instalaciones, etc.- es lógico que si estos aumentan la capacidad de producción también ha de aumentar, y por el contrario si disminuyen, lo mismo sucederá con la referida capacidad.

En realidad las cosas no suceden con tal rigurosidad. Si se incrementa el activo inmovilizado, es evidente que podrá aumentar la producción; pero esta puede tardar más o menos tiempo en adaptarse a las corrientes de consumo y en este caso podría no encontrarse correlación alguna entre el aumento del activo fijo y el aumento de las utilidades. Se puede objetar que si se aumentan las inmovilizaciones, ello será debido a que se ha advertido la existencia de capacidad adquisitiva del mercado, como para absorber el aumento

de producción. Pero no hay que olvidar, que es un hecho muy frecuente ver fracasadas previsiones sabias.-

Tambien a una disminucion del activo fijo no debe corresponder necesariamente, una disminucion en las utilidades brutas. Al contrario, puede suceder que encontrándose exagerado el volumen de las inmovilizaciones, se supriman lo que no sea verdaderamente necesario. Al efectuarse esta disminucion, corresponderá logicamente un porcentaje menor de amortizacion, a la produccion del activo circulante. Bajará pues, el costo, y será posible, que en consecuencia aumenten las ganancias brutas.-

El examen no debe deducirse exclusivamente a la utilidad bruta del activo inmovilizado si no tambien a los montos de produccion, y esto en combinacion con las unidades producidas, servirá para apreciar el rendimiento de la planta industrial.-

Es decir que se tendrá en cuenta lo siguiente:

- a) utilidad bruta.-
- b) monto de produccion en pesos.-
- c) monto de produccion en unidades.-

Es evidente que estos tres factores deben indagarse conjuntamente. Puede incrementarse la produccion en unidades, pero disminuir en pesos. La utilidad bruta puede fluctuar por causas ajenas a la explotacion industrial, etc. Por ejemplo, si dicha utilidad aumenta porque los costos de manpra de materia prima bajan, el incremento del indice que estudiamos no nos dirá ^{modo} en cuanto a un mayor rendimiento de la planta.-

7º Diversos Indices.-

Estudiaremos ahora algunos indices que surgen de la relacion que existe entre el activo fijo con el monto de explota

ción, de activo circulante, activo dinámico, capital, pasivo consolidado y amortizaciones.-

a) Explotación.-

Las variaciones de este índice serán debidas en muchos casos a los aumentos y disminuciones que soporte el activo inmovilizado. Es lógico, como ya hemos dicho, que a un incremento de éste, deba corresponder una mayor explotación. Puede suceder que disminuyan las inmovilizaciones, y no se advierta lo mismo en la cuenta explotación, por tratarse de bienes que se venden, por ejemplo, por considerarse innecesarios.-

Debe observarse atentamente toda clase de hechos, v. gr.

Si realmente era necesario el aumento o disminución del activo fijo.-

La clase de bienes y sus funciones.-

Si son bienes que van a permitir en una forma más o menos inmediata o mediata, el aumento de la explotación.-

Si ha habido situaciones anormales en el mercado de consumo, que pudieran haber hecho fracasar las previsiones.-

Puede ocurrir que no exista ninguna vinculación entre un aumento o decremento de la explotación, a un aumento o disminución del activo inmovilizado. No se deben olvidar nunca, las situaciones externas del mercado.-

b) Activo Circulante.-

Para estimar debidamente esta relación, es necesario tener en cuenta que el monto del activo circulante no sea anormal.-

Siendo la depreciación de la planta y equipo uno de los obligados factores que intervienen en el costo de producción una excesiva o innecesaria inmovilización a de elevar lógicamente dicho costo, con los perjuicios consiguientes.-

activo
Si el fijo es insuficiente con respecto al circulante, es evidente que la productividad de la empresa, no llegará a su máximo.-

c) Activo Dinámico.-

Se establece esta relación para buscar la armonía que debe existir entre el activo fijo y los valores dinámicos de la empresa, como forma de medir el grado de inmovilización. La proporción depende lógicamente del objeto de la explotación social.-

Por ejemplo, una empresa naviera o ferroviaria necesitará una mayor proporción de valores fijos, que un comercio que se dedica a la venta de un producto cualquiera.-

d) Capital.-

Esta relación implica otra de las formas de apreciar el grado de inmovilidad de la empresa. Ella nos dirá que cantidad de capital ha sido invertido en valores fijos.-

Se estudiarán las fluctuaciones de este índice tratando de averiguar sus causas.-

Las comparaciones de este índice, se harán sobre la base de un ratio normal y correcto que se tome como punto de referencia.-

e) Pasivo Consolidado.-

Las deudas consolidadas - debentures, hipotecas- se contraen generalmente, para invertir su producido en los rubros que forman el activo fijo. Por tal razón interesa conocer este porcentaje.-

Con relación a este índice es conveniente saber:

- 1º el costo financiero de esas deudas.-
- 2º como lesionan o pueden lesionar la liquidez.-
- 3º la ponderación del beneficio económico que puede reportar la inversión del dinero provenientes de ellas en la

planta y el equipo, con respecto al perjuicio financiero que pueden causar.-

4º el examen de la conveniencia: a) de haber conseguido capitales; b) de haber conseguido esos créditos.-

f) Amortizaciones.-

Este índice tiene por objeto averiguar si la depuración que se efectúa en el activo fijo es la que realmente corresponde.-

Se debe averiguar:

1º Si para aparentar ganancias no se han hecho las verdaderas amortizaciones, lo cual en caso de distribución de utilidades significaría una descapitalización.-

2º Si se efectuaron excesivas depreciaciones y con que espíritu.-

3º Los métodos de amortización aplicados.-

4º Si esos métodos están de acuerdo con el/ desgastes y desuso que sufren los bienes del activo inmovilizado.-

ANÁLISIS DE LAS COMPRAS

S u m a r i o

- 1º) El mercado.- a) Situaciones favorables y desfavorables.- b) Ley de la oferta y demanda.- c) Monopolio y Trust.- d) Transporte.- e) Sucesos.- f) Derechos aduaneros.- g) Factores internacionales.- h) Ciclo estacional.- i) Tendencias.-
- 2º) Organización de compras.- a) Centralizada o descentralizada.- b) Gastos.- c) Recepción de compras.- d) Costo de compras.-
- 3º) Inventarios.-
- 4º) Política de Compras.- a) Si se compra bien o mal.- b) Formas de compras y pagos.- c) Cuestiones de orden financiero.-
- 5º) Rendimiento.- a) Productividad.- b) Gastos.- c) Costos.-
- 6º) Algunos Indices.- a) Beneficio del año anterior multiplicado por las compras del año, con respecto a las compras del año anterior.- b) Existencias con respecto al capital circulante.- c) Pasivo a corto plazo debido a compras con respecto a existencias.- d) Utilidad bruta con respecto a costo de compras.-

El análisis de las compras se puede dividir en ciertas partes perfectamente diferenciadas. La primera de ellas, se refiere al estudio del mercado, en el cual se concretan una serie de situaciones y circunstancias que influyen e inciden en el régimen de adquisiciones de la empresa.-

La segunda la referiremos a la organización interna de las compras. No estudiaremos cuales son los principios que se deben seguir en ese sentido, sino que hemos de considerar, en que medida puede repercutir una buena o mala organización en la situación y resultados de la hacienda.-

Inmediatamente nos ocuparemos en una forma sintética de la verificación de los inventarios de existencias.-

Después continuaremos con la política de compras adoptada, para analizar cuales son las modalidades de compra, como se esbozan y concretan los planes, como se resuelven los problemas financieros que resultan del pago de las compras, etc.-

La parte siguiente la dedicaremos al exámen del rendimiento de lo comprado, en cuanto se refiere a productividad, gastos y costos.-

Finalmente se estudiarán algunos índices que permitirán definir ^{en} un juicio más ó, menos certero, las distintas situaciones que pueden surgir de los análisis anteriores.-

1ª.- El Mercado.- a) Situaciones favorables o desfavorables.

Entendemos que con respecto al mercado, es interesante comenzar estudiando las situaciones favorables y desfavorables que pueden en él, haber existido, con el propósito de observar en que forma se ha comportado la hacienda, en cada una de las distintas circunstancias que se hayan podido presentar.-

El investigador deberá analizar un período suficientemente extenso, para poder formarse una opinión concreta, y a través de estadísticas y distintas informaciones, obtenidas en publicaciones, asociaciones gremiales, bolsas de comercio, mercados, etc., tratará de determinar todas las situaciones favorables o desfavorables que hubiesen condicionado la plaza de compras de la empresa.-

Una vez que esto se haya logrado en forma certera, se debe proceder a indagar cual ha sido ^{la acción} el proceder de los directores del organismo comercial o industrial en esas emergencias.-

En definitiva, se debe observar:

1ª Si en una situación favorable no se ha actuado con la suficiente inteligencia como para aprovecharlas, o si por el contrario, esta situación ha sido perfectamente utilizada.-

2ª Si en una situación desfavorable, no se han podido evitar sus consecuencias y la empresa ha debido soportar sus

secuelas o si por el contrario, la dirección ha sido inteligente y la hacienda ha evitado esa contingencia o por lo menos la ha atenuado dentro de lo posible.

Estos factores tan influyentes se pueden concretar en innumerables formas: alza o baja de precios; carencia de productos por acaparamientos, monopolios, etc; guerra de trusts; cuestiones de política internacional que pueden tener efectos inequívocos en la dirección de los negocios; alza de derechos aduaneros; aumento de fletes; variaciones en las necesidades y gustos del mercado consumidor; y toda clase de maniobras y hechos que incidan en el regimen y política de adquisiciones de la hacienda. Estos casos y muchos otros que se presentan cotidianamente en el mundo de los negocios constituyen esas situaciones favorables o desfavorables a que nos venimos refiriendo.

Ya hemos indicado cual debe ser la labor del investigador en el análisis de las mismas. Ella consiste en la averiguación del proceder de la empresa ante esos casos que han de tener indudablemente una influencia notable en la situación y resultados del organismo que se está investigando.

b) Ley de la Oferta y la Demanda.

Uno de los factores que gravitan en forma ponderable, en lo que se refiere a la aparición o no de las situaciones mencionadas anteriormente, es el que se refiere al juego de la ley de la oferta y la demanda.

Es evidente que si ella se vicia pueden ocurrir cosas desagradables, que se traducirán muy posiblemente en un incremento de precios y en dificultades para conseguir mercancías.

El acaparamiento es el ejemplo típico de esta clase de hechos que impiden el normal desenvolvimiento de la ley refe-

rida. Es conocido el resultado que se pretende al acaparar un producto determinado: alza de precios.-

El profesional ha de indagar todas las situaciones que puedan ser demostrativas de los vicios que hayan podido sufrir la oferta y la demanda.-

Se debe examinar:

- 1.- En que forma se ha desenvuelto la empresa.-
- 2.- Si esas causas no han existido, como se ha beneficiado la hacienda con el juego limpio de la ley.-
- 3.- Si el organismo estaba lo suficientemente preparado para soportar esas situaciones.-
- 4.- Si pudiendo estar preparado, no lo estuvo, por imprevisión, o por impedimentos de orden financiero.-

Una vez que se hayan comprobado estos hechos, se han de medir concretamente las pérdidas que hayan significado a la empresa.-

c) Monopolios y trusts.-

La investigación a que puede dar objeto la presencia de los monopolios, cuasi monopolios y de los trusts es de mucha importancia, porque es otro de los ejemplos típicos de situaciones desfavorables. Sobre todo si esas circunstancias aparecen después de iniciada la explotación de la empresa que se está examinando.-

También, y es lógico, se ha de estudiar el caso de la transformación de un régimen monopolista en otro de libre concurrencia, y el beneficio que ello implica a la empresa.-

Los precios del monopolio son impuestos y puede suceder que no permitan un margen de utilidad suficiente al comprador en su proceso de ventas, aunque también puede ocurrir que aún cuando sean elevados permitan al adquirente esa utilidad que afanosamente se busca en el comercio.-

Esta situación de monopolio o de trust es de por si evi-

66

dente. Existen tambien cuasi monopolios, que aún cuando no implican hechos palmarios se van insinuando poco a poco. La influencia de ellos es un poco mas dificil de concretar y medir.

Dos casos bien definidos se pueden presentar. Ellos son: a) el caso de una empresa que comienza sus actividades, sin que exista ningún género de monopolio, es decir que actúa en un mercado regido por la libre competencia, y que mas tarde se transforma en monopolístico y b) el caso de la empresa que inicia su giro comercial ya instalado ese régimen.

Las situaciones estan perfectamente diferenciadas. En este último caso, la empresa ya sabe a que atenerse al comenzar sus actividades y en consecuencia es posible que el monopolio le deje margen suficiente de ganancias.

Puede ocurrir bien el siguiente caso: monopolio para la venta de una materia prima que sirva de base a una industria o comercio que actúa bajo la libre concurrencia. Entonces es evidente que si ese monopolio se crea despues de haber comenzado su actividad una de esas empresas, los precios de compra serán decisivos en su situación económica y financiera. Decimos esto porque se puede suponer que si una hacienda compra caro por un monopolio, ha de vender caro. Esto solo será posible de existir otros monopolios, o cuasi monopolios, o arreglos y acuerdos entre estos últimos vendedores.

En caso de que una empresa inicie su giro ya existiendo el monopolio, dijimos que es posible que este le deje margen de ganancias. Es admisible tambien, que esto no suceda y que la empresa que comience su giro comercial en esas circunstancias esté basada en un mal cálculo inicial.

d) Transporte.

Es interesante determinar la influencia del transporte en el régimen de compras. Especialmente en el caso de que

67

haya estado a cargo de la empresa observada.

Debe averiguarse, entre otras cosas, lo siguiente:

- 1º Si han existido o existen posibilidades de disminuir el costo del transporte.
- 2º Como ha procedido la hacienda en esos casos.
- 3º Si existen contratos de transporte.
- 4º En que forma se han perfeccionado.
- 5º Si se emplean los medios mas modernos.
- 6º Si es posible que la empresa tenga su propio equipo, para realizar los traslados.

Posiblemente de todos estos puntos el mas interesante sea el que hemos mencionado en último término. Sucede con frecuencia que en los períodos de iniciación, las empresas no disponen de capitales para emplearlos en medios de transporte, y para evitar esto aceptan contratar terceros. Pero una vez estabilizada la organización, teniendo en cuenta la mayor baratura que puede significar un equipo propio deciden formarlo poco a poco. Este caso debe ser indagado integralmente.

e) Sucedáneos.

En presencia de precios altos o de pocos stock dispuestos a la venta, o de nuevas propiedades que se descubren en las mercaderías, o teniendo en vista costos mas bajos, o nuevas necesidades y gustos, se insinúan muchas veces, la producción y venta de materias primas que sustituyen poco a poco, a las que se venían empleando acostumbradamente.

El estudio de los sucedáneos y sustitutos es interesante por mas de un concepto. Tanto en las ventas como en las compras debe ser analizado.

Por mantenerse dentro de las normas regulares la dirección de una empresa puede dejar de considerar y de alcan-

60

zar las enormes posibilidades de los sucedáneos, que por su bajo precio o por satisfacer gustos renovados pueden interesar vivamente al público consumidor. Todo esto tendrá lógicamente su repercusión en precios de ventas mas elevados que lo que puede ofrecer la competencia. Una falsa visión del futuro puede hacer fracasar a la empresa, o aún cuando varíe después su política, dejarla en situación de inferioridad con respecto a otras que habrán tenido tiempo de influenciar en su provecho, al mercado de compradores.-

Puede ocurrir también el caso inverso. Una hacienda que equivocadamente se decida emplear y comprar sucedáneos y sustitutos, creyendo que ellos han de gozar del interés de los consumidores. Esas compras pues, importarán según sea su monto, mas ó menos quebrantos a la empresa. En este caso la falsa visión ha sido la de creer en el éxito de esos nuevos productos.-

f) Derechos Aduaneros.-

La incidencia que puede tener el impuesto, que implican los derechos aduaneros, debe estudiarse en las distintas evoluciones que hayan podido tener estos.-

En todos estos casos de apariencia tan simple, hay que comprender bien algo que puede orientar en mucho una investigación. En efecto, a primera vista, pareciera que en el caso de los derechos aduaneros, no hubiera mas que averiguar la proporción de ellos con respecto al costo de compras. Pero en realidad la función del investigador debe ir mas lejos. Y es así que debe examinar en que medida influyen ellos la situación y resultados del organismo.-

Supóngase el siguiente caso que debe haber ocurrido mas de una vez: una empresa que instala una planta y equipo industrial costoso para elaborar un artículo cuya materia

69

prima debe importar con reducidos aranceles aduaneros. Algún tiempo después, por cualquiera de las variadas circunstancias que estamos acostumbrados a ver en la tortuosa vida internacional, suben los derechos. En ese caso la empresa se ha de ver en difícil situación, pues no siempre se pueden elevar fácilmente los precios de venta del mercado interno, ya que a veces el consumo se reduce con una proporcionalidad mas acentuada. Es evidente que en este ejemplo se presenta muy digno de estudio, el exámen de los derechos aduaneros. Y en efecto así debe ser.

El caso contrario también deberá analizarse, no buscando evidentemente quebrantos, sino situaciones buenas, y las posibilidades de que estas puedan desaparecer.-

g) Factores Internacionales.-

Infinitas son las situaciones internacionales; sobre todo en épocas tan convulsionadas como la presente; que influyen notablemente el costo de compra y las posibilidades de poder abastecerse en forma satisfactoria.-

No es posible enumerarlas todas, pues escaparían a nuestra memoria, pero de entre ellas se destacan, el nacionalismo económico, los pactos políticos, la falta de bodegas, la guerra, etc.-

El método mas indicado para hacer estos estudios, consiste en partir de una época que se considere normal y analizar con respecto a ella, la situación de la empresa en el momento del exámen teniendo en cuenta todos los elementos de estudio necesarios. Investigado íntegramente ese punto de partida, se debe entonces indagar todas las fluctuaciones y movimientos provocados por esas circunstancias que podemos considerar anormales.-

De esta manera es posible apreciarlas en todo su intensidad

70
e influencia.-

En vista de estos factores que llamamos internacionales, una empresa puede embarcarse en negocios malos o de excelentes resultados. Si en presencia de ellos, se efectúan grandes compras y después no sucede aquello que se creyó evidente, puede suceder que en virtud de la durabilidad de los productos, de los ciclos estacionales, de los cambios de las necesidades y gustos, ocurran grandes quebrantos. O que por el contrario se produzcan; eventualmente claro está; grandes beneficios. Y esa eventualidad es necesario estudiarla. Porque una empresa por un golpe de azar y de buena visión puede realizar ganancias que normalmente no estaba capacitada para obtener.-

h) Ciclo estacional.-

En presencia del ciclo estacional de cada mercadería la empresa decidirá cuáles serán sus compras. Ellas pues, han de depender de esos ciclos.-

Lo que se debe investigar es la forma en la cual ellos han sido observados, si ha habido alguna fluctuación en esa manera de considerarlos, el porqué de estas variaciones, y en general que quebrantos o beneficios han provocado en la empresa los ciclos.-

Ellos indican por ejemplo que en otoño e invierno se deben preparar las compras y stocks para primavera y verano. Este es el caso mas sencillo y clásico. Si por cualquier causa, justificada o no, la empresa no ha tenido en cuenta estas previsiones, por ejemplo por un alza de precios, o las ha tenido en cuenta excesivamente, por ejemplo por precios bajos, es evidente que los ciclos estacionales no han sido observados correctamente, y ello habrá ocasionado un perjuicio a la hacienda.-

Creemos que el caso planteado es suficientemente demos-

trativo, de la importancia de la consideración de los ciclos estacionales en la investigación que se haga de las compras.

i) Tendencias.-

Conocidas y estudiadas todas las circunstancias y hechos que hemos expuesto precedentemente, se encontrará el investigador en situación de poder apreciar en debida forma las tendencias pasadas y futuras de la empresa.-

Con el estudio de los elementos que hemos esbozado es posible determinar en una época que se considere normal y conveniente, las tendencias y posibilidades que existían con respecto a las compras.-

Previamente se dividirán los años que se examinen en ciclos mas ó menos definidos, de acuerdo con los factores y causas que hayan influido en forma mas decisiva.-

Entonces se estará en condiciones de comprobar si aquellas tendencias y posibilidades que se habían considerado como las mas seguras, se han concretado en hechos y situaciones reales o si han fracasado mas ó menos totalmente.-

Después sobre la base de los hechos que hayan permitido o no, el cumplimiento de las tendencias pasadas, se tratará en lo posible, la determinación de las tendencias futuras.-

Estudiará el profesional la manera de medir esos fracasos o éxitos en las tendencias, para poder definir mejor, la situación y resultados de la empresa que se está investigando.-

2º) Organización de Compras.- a) Centralizada o descentralizada

Evidentemente no nos vamos a referir a aquellas normas mas convenientes para organizar las compras de una empresa. Nosotros partiremos de la base de que el investigador conoce perfectamente bien todo lo que se relaciona con organización de empresas. Ese conocimiento le servirá para juzgar acertadamente, en una investigación, si es buena o mala. Y esto que eventualmente decimos en el examen de compras, se debe hacer ex-

tensivo a todos los demas puntos dignos de indagarse. Hay muchas formas, métodos, sistemas, etc. para organizar, pero cada empresa, de todos ellos, solo el que mejor se adapte a sus características y modalidades debe implantar. El profesional debe pues, determinar si esa adaptación es incorrecta o satisfactoria, y además medir los resultados de esas buenas o malas formas, y en que medida influyen en la situación y resultados de la empresa.-

Con lo dicho podemos entrar a considerar el tema que nos habíamos trazado.-

Con respecto a la organización de compras existen dos tésis muy conocidas. Ellas propugnan la centralización y la descentralización, de la sección a la cual nos venimos refiriendo.-

Sin entrar a considerar los argumentos con los que se preconizan cada uno de esos sistemas, que por otra parte son conocidos por todos; pero que nos llevarían y alejarían del tema central de este trabajo; diremos que el investigador debe proceder, a estudiar las características de la hacienda, para después apreciar si hay un defecto, inicial o no; en la organización, que tendrá evidentemente una importancia decisiva en la situación de la empresa.-

Una mala organización se define por dos elementos: 1º porque es mas costosa y 2º porque es de menor rendimiento; ya que si fuera mas costosa pero rindiera mas no sería mala organización, sobre todo si existiera proporcionalidad entre el costo y rendimiento.-

Es mas costosa porque en general necesitará mas personal, espacio, trabajo, etc. y de menor rendimiento porque pueden existir fácilmente, filtraciones, pérdidas y compras de menor calidad, puesto que es fácil prever que en un mal ordenamiento abunden criterios en perjuicio directo de la cali-

dad de lo que se compra.-

Analizaremos en seguida, después de este panorama general, cada uno de los elementos mas importantes que pueden definir una mala disposición de compras.-

b) Gastos.-

En primer término se deben estudiar los gastos que ocasiona la organización, y si han existido o existen posibilidades para evitar tales dispendios.-

Cuando en un comercio o industria se hace costumbre una determinada rutina por costosa e inútil que sea, la dirección de la empresa no llega a darse cuenta fácilmente de estas desventajas. Pero un especialista extraño al organismo puede prontamente advertir esos perjuicios, y valorarlos. En una investigación es lo que le corresponde hacer al profesional.-

Las malas rutinas ocasionan generalmente un personal innecesario, gastos de papelería, escritorio, libros, espacio que se podría aprovechar para otra cosa o ser eliminado sencillamente, costo del control que requieren las tramitaciones innecesarias etc.-

Estos son los ejemplos mas comunes de los ordenamientos incorrectos, que como vemos pueden incidir en forma elevada en el costo que ocasionan las compras. En todos los casos en que como este, el investigador deba comparar, algo que ha sido, con algo que debió haber sido, es muy conveniente hacer cuadros analíticos del rubro observado. En esta circunstancia hará un cuadro con los gastos que implican las compras y los que en una buena organización deberían haberse ocasionado, haciendo constar en otra columna las diferencias que ~~son~~ susceptibles de ser evitadas.-

c) Recepción de Compras.-

El análisis de la forma y lugar en que se recibe lo com-

prado, nos puede dar la ^{puta} verdadera de la mala organización de las compras.

Con respecto a la forma diremos por ejemplo, que si no exige una verificación escrupulosa de lo que se recibe, que si los pedidos llegan en conjunto y apresuradamente por no haberse ordenado con tiempo y oportunidad puede ocurrir que exista una diferencia de calidad y cantidad entre lo comprado y recibido, o un abarrotamiento tal de mercaderías que dificulte los controles y haga posible filtraciones, roturas, mermas, desperdicios, etc. con los perjuicios consiguientes.

Con respecto al lugar, puede existir una pérdida de transporte, si los depósitos y almacenes se encuentran distantes. Si estos no son adecuados por demasiado pequeños, el desorden reinará, las roturas serán frecuentes y la confusión hará posible los quebrantos intencionados. Si son demasiado grandes y no están de acuerdo con el volumen de compras que condicionen las posibilidades de ventas, habrá lógicamente un desperdicio de espacio que se traducirá en un alquiler innecesario, o en caso de tratarse de una propiedad de la empresa, en una inversión no muy bien aprovechada.

En definitiva pues, recepción, depósitos y almacenes, vigilancia, filtraciones etc., deben ser estudiados: primero, con respecto a la organización de compras establecidas por la empresa y después, con la forma racional que hubiere correspondido.

De la comparación entre estos análisis se obtendrá como resultado, una medida de las pérdidas que soportó la empresa a causa de su incorrecto ordenamiento.

d) Costo de Compras.

Por último, el estudio de todos los elementos citados precedentemente tienen por finalidad obtener y determinar el

costo de compras que en virtud de la organización establecida deba soportar la empresa.-

En esta reunión final de los distintos costos parciales, deben incluirse evidentemente todas aquellas partidas que impliquen una imputación directa, así como aquellas que lo hagan de manera indirecta pero que en virtud de su carácter, parte de ellas deba discriminarse mediante un eficiente prorrateo, para hacerlas incidir en compras.-

Se compararán también, todos estos gastos incurridos, con aquellos que a través del examen realizado se consideren, como los que en realidad se debieran haber incurrido. La diferencia significará el exceso de costo que pudo evitarse.-

Finalmente se apreciará ese exceso, en el sentido de la influencia que puede tener en la situación de la empresa que se observa.-

3º) Inventarios.-

Con respecto a los inventarios, transcribiremos el siguiente resumen del curso de Contabilidad de la Northwestern University, tomo referente a auditorías, página 109:

La comprobación de los inventarios puede resumirse como sigue:

a) Por lo que respecta a la exactitud del trabajo de oficina, cerciorese de que:

1º Los conceptos estén correctamente transcritos, de los registros originales a las hojas de inventario.-

2º Los cálculos sean correctos.

3º Las sumas sean correctas.-

b) Por lo que respecta a exactitud numérica, cerciorese de que:

1º El recuento fué hecho cuidadosa y exactamente.

2º Las mercaderías inventariadas, estuvieron realmente en

existencia en la fecha del inventario.

3º No se incluyeron artículos que no fueran propiedad del cliente.-

- c) Por lo que respecta al precio, cerciorese de que se usó la base correcta para valuar cada clase o grupo de artículos, por ejemplo, el precio mas bajo entre el costo y el de mercado.
- d) Hágase la prueba a base de inventario comparativo.-
- e) Hágase la prueba a base de utilidad bruta.-
- f) Obténgase un certificado de la administración.-
- g) Establezcase una reserva de inventario para mermas o pérdidas cuando la cantidad no puede determinarse definitivamente o cuando los registros de almacen no deban o no puedan ajustarse.-

Es muy importante el análisis del regimen de valoración de las mercancías inventariadas. El investigador debe asegurarse de que en tales evaluaciones no existen utilidades ficticias. Es el caso de bienes que debiendo ser valorizados a precios de costo, se consideran a precios del día mas elevados que los anteriores. En general en estas circunstancias se habrá consagrado una ganancia inexistente.-

Si se sigue el sistema del inventario permanente, se tendrá una base certera para observar las existencias y sus variaciones, ya que sin necesidad de los inventarios físicos se conoceran los rubros de mercancías y materias merced al saldo en libros.- Desde luego, si tal sistema se lleva correctamente.-

4º) Política de Compras.- a) si se compra bien o mal.-

Una buena organización, sin una correlativa eficiente política de compras no daría los excelentes resultados que de ella se esperan.-

El exámen de tal política tiene por objeto averiguar si la empresa ha sabido adquirir las mercaderias y materias primas, etc., estudiándose para ello todas aquellas circunstancias que concurren a condicionar la eficiencia de las compras

Calidad y precios son los elementos fundamentales de las organizaciones. Y el aforismo a igual calidad mejor precio es la regla que necesariamente se ha de seguir en la política a que nos venimos refiriendo.-

Si todo esto se ha cumplido o no, y por que causas en el caso negativo; la valoración de los quebrantos o beneficios, que se pudieran por este motivo originar; si estos han sido o no eventuales, etc. es lo que debe averiguar el profesional en este punto de su exámen.-

Ademas se inquirirá: si han existido planes de compras; de que manera se han esbozado; en que forma se han concretado; y cuales han sido los resultados de los mismos.-

b) Formas de Compras y Pagos.-

Existen infinitas formas de comprar y de pagar. De ellas, unas serán más convenientes que otras, así que lógicamente de la elección de las más eficientes puede depender una serie de situaciones de mucho interés para la empresa: por ejemplo dificultades de orden financiero, si los pagos de las compras no se hacen teniendo en cuenta la forma más aceptable para el organismo.-

Pongamos un ejemplo sencillo y concreto: una casa que decida efectuar sus compras pagando siempre al contado. Esto le puede ocasionar, entre otros los siguientes perjuicios: 1º Perder la oportunidad de aprovechar los plazos comunes que se acuerdan en el comercio y que permiten al comerciante evolucionar financieramente con mayor facilidad y 2º El inconveniente de tener que vender a término; porque así lo impone

el moderno comercio; comprando al contado, lo que evidentemente ha de lesionar la liquidez de la empresa.-

Por consiguiente se deben observar las distintas formas de compras y pagos de acuerdo con las características, modalidades e imposiciones del mercado, para analizar cual es la que le hubiera convenido a la empresa, en caso de que la manera empleada no fuera la mas eficiente.- Por ejemplo en una plaza monopolizada el vendedor impone ventas contingentes, es decir en cantidades determinadas, supongamos porque no quiere por cualquier causa deshacerse de los stocks, o que impone como plazo de pago 30 días rigurosos o impone el pago al contado, aún cuando las mercaderías que se elaboran con esas materias primas se venden en otras condiciones más favorables. Se podrá objetar que en estos casos estas últimas se comenzaran a vender tambien en condiciones más rigurosas. Pero supongamos que existe una oferta más o menos abundante y en consecuencia la libre concurrencia obligará a que esos términos precarios de pagos, no se pongan en práctica, a no ser que existan coaliciones entre los vendedores.-

c) Cuestiones de Orden Financiero.-

Para analizar bien las dificultades de orden financiero que se pueden presentar con una equivocada política de compras observaremos la vinculación de los activos y pasivos exigibles debidos a ventas y compras, ya sean estos a corto o largo plazo.-

Si de la relación entre el activo y pasivo exigible multiplicando por 100 el activo, obtenemos un índice superior a 100, quiere decir que las ventas a término que efectua la empresa son superiores a las compras que efectua en esos plazos. Todo lo contrario, si el índice es inferior a 100.-

Vemos entonces, que puede producirse una situación cómoda o incómoda según sea el porcentaje.-

Comparemos ahora la relación activo exigible a largo plazo y pasivo exigible a corto plazo.-

Esta relación tiene mucha importancia, porque ha de poner de manifiesto errores en la política comercial de la empresa.-

Si el índice es superior a 100, significa que la hacienda está vendiendo a largo plazo, en una forma más intensa que las compras a corto término.-

Se puede presentar pues, una situación difícil para la hacienda, si los valores de realización inmediata no son suficientes, para poder abonar a los acreedores a corto plazo.-

Si el índice es inferior a 100 la situación posiblemente no sea mala. En este caso también hay que tener presente los valores realizables mas arriba mencionados.-

La relación activo exigible a corto plazo, con respecto al pasivo exigible a largo plazo, tiene por objeto analizar una situación inversa a la anterior.-

Si el resultado de la comparación fuera superior a 100, quiere decir que la empresa sigue una buena política, puesto que la situación con sus acreedores no es apremiante, salvo el caso de que su pasivo exigible a corto plazo fuera muy elevado y comprometiera sus valores dinámicos, realizables prontamente.-

Si el índice fuera inferior a 100, la situación no sería tan buena, sobre todo si el pasivo exigible a corto plazo fuera de importancia.-

La relación activo exigible a corto plazo, con respecto al pasivo exigible a corto plazo nos servirá para apreciar

los dos índices anteriores.-

Habíamos dicho, considerando al índice anterior, que si este fuera superior a 100, la situación de la empresa no sería mala, salvo el caso de que el pasivo exigible no fuera elevado. Bien, con este nuevo índice, estableceremos un porcentaje que nos ayudará a apreciar el anterior. Si este es superior a 100, ^{la situación} es efectivamente buena, en lo que se refiere a estos valores.-

Si el índice de los débitos y créditos a corto plazo, es inferior a 100, habrá que buscar su apreciación, observando los valores realizables y disponibles.-

Como vemos, con estas relaciones se puede analizar la influencia que la política de compras puede tener en la situación financiera de la hacienda examinada.-

Una vez concretados los hechos, se debe proceder a averiguar las causas que los condicionan, para poder emitir soluciones y juicios correctos.-

5º Rendimiento.-

Finalmente, es necesario proceder a analizar cual ha sido el rendimiento de las cosas compradas para poder definir categóricamente el análisis que se haga de las adquisiciones efectuadas.-

El rendimiento lo podemos indagar con respecto a la productividad, gastos, y costo de compras.-

a) Productividad.-

Posiblemente en la mayoría de los casos será difícil determinar que clase de productos en el proceso de fabricación, ha rendido más. Será difícil, pero de cualquier manera hay que intentarlo y resolverlo.-

Se debe analizar:

1º Distintos tipos de materias empleadas durante el ciclo que se examine.-

2º Si ha habido cambios, porque han sido debidos.-

3º Rendimiento de compras, tomando como base de comparación los distintos proveedores.-

Es decir que si durante el ciclo se ha empleado el producto A y el B, averiguar cual de los dos ha rendido más. Si el B ha reemplazado al A, porque causas ha sido; y por último, si se ha comprado a distintas casas el mismo producto, indagar si ha habido alguna diferencia en la productividad de ambas adquisiciones.-

Para apreciar el rendimiento físico de las materias adquiridas se deben relacionar las investigaciones citadas precedentemente, con los gastos que originen y con el costo total de las compras, puntos que pasaremos a estudiar.-

b) Gastos.-

Los gastos pueden decidir que clase de materias primas se han de adquirir, en vista de una productividad que se discute.-

Una mercadería puede ser más rendidora que otra, pero ocasionar mas gastos de recepción, almacenaje, etc, o por necesitar un proceso de fabricación que exige mas gastos.-

La relación de gastos y productividad es necesaria. En realidad, no solo en casos de dudas, sino en toda clase de circunstancias.-

c) Costo de Compras.-

El rendimiento y el costo seran pues, los factores que en definitiva, servirán para calificar todo el ordenamiento de adquisiciones establecido por el empresario.-

El costo se analizará sobre la base de todas las registros de libros y planillas que se hayan adoptado para su obtención.-

Indudablemente, no solo el costo en sí se ha de estudiar sino además el procedimiento seguido para lograrlo, puesto

que es posible que existan errores de organización que hayan inaceptables los resultados conseguidos.-

Y aquí repetimos lo dicho anteriormente acerca de los conocimientos que el investigador debe poseer en lo que se refiere a organización de empresas. Para saber estudiar y juzgar una situación determinada, es necesario conocer previamente las formas diversas que existen para estructurar haciendas.-

Por ejemplo se ha de indagar, si se han tenido en cuenta todos los elementos integrantes del costo, si las imputaciones han sido exactas, si los gastos indirectos se han apropiado correctamente, etc. Son cosas que se deben investigar, hasta tener la seguridad de que todo se ha hecho en forma. De no ser así habrá errores y entonces será necesario poner de manifiesto ^{de manera} en que ~~forma~~ se ha hecho mal, la obtención de los costo de compras.-

6º Algunos Indices.-

Como índices interesantes de compras, estudiaremos los que provienen de las siguientes relaciones:

- a) Beneficio del año anterior, multiplicado por las compras del año, con respecto a las compras del año anterior.-
- b) Existencias con respecto al Capital circulante.-
- c) Pasivo a corto plazo debido a compras con respecto a Existencias.-
- d) Utilidad Bruta con respecto a Costo de Compras.-
- A) Beneficio del año anterior multiplicado por las compras del año, con respecto a las compras del año anterior.-

Del libro Revisión Técnica de Contabilidades, del celebrado autor R. Pique Batlle, tomamos esta relación, que tiene por objeto determinar, que beneficios proporcionales a las compras, deberían corresponder a un ejercicio, de acuerdo con los beneficios y compras del año anterior.-

Supongamos por ejemplo los siguientes rubros:

Beneficios del año anterior	\$	700.-
Beneficios del año	"	300.-
Compras del año anterior	"	3.000.-
Compras del año	"	2.000.-

En consecuencia:

$$\frac{700 \text{ por } 2.000}{3.000} = 466$$

Este es el beneficio que proporcionalmente, y de no existir otros factores, correspondería, y que comparado con los resultados reales del año nos dá la siguiente diferencia:

Beneficio calculado	\$	466
Beneficio real	-"	300
	\$	<u>166</u>

El investigador debe ahora preocuparse de averiguar porqué causas han disminuido las ganancias.-

Por disminución de ventas o aumentos de costo posiblemente. Pero concretado uno de estos factores, no se detendrá el profesional, sino que debe proseguir indagando por que aumentó el costo o disminuyeron las ventas.-

b) Existencias con respecto al Capital circulante.-

De la revista Selección Contable tomamos esta interesante relación.-

A través de ella, se verá si el capital circulante "se va congelando en existencias" expresión esta, que se emplea en la referida publicación.-

Si este índice crece, es evidente que la proporción de existencias con respecto al capital circulante, se incrementa, y por consiguiente será necesaria una mayor venta para que exista la armonía necesaria entre los rubros de esta relación.-

Dice Selección Contable que "es menester vigilar muy de

cerca la cobranza para que las cuentas a cobrar, etapa intermedia entre la compra y la venta, no empeoren la situación, conforme suele ser su tendencia natural en la mayor parte de los casos".-

c) Pasivo a corto plazo debido a Compras con respecto a Existencias.-

De la misma revista citada tomamos esta otra relación, que nos dará que proporción de existencias se adeudan.-

Cuando esta relación, dice Selección Contable, excede del 50%, la situación se torna incómoda y el atraso en los pagos es imposible de evitar y "el remedio efectivo estaría en la restricción máxima de las compras, para no aumentar la deuda, en la rápida movilización del "stock", para lograr su pronta conversión en dinero y en la vigilancia estricta de la cobranza para hacer efectivo".-

Si el índice desciende, será porque aumentó la existencia sin hacerlo el pasivo, por compras al contado, o porque desciende el pasivo, sin hacerlo la existencia por pagos hechos a los acreedores.-

Si el índice aumenta será porque disminuye la existencia sin hacerlo el pasivo en la misma proporción, por falta de pago a los proveedores. Se advierte fácilmente que el índice no puede aumentar por el incremento del pasivo debido a compras en cuenta corriente porque correlativamente aumentarían las existencias y por consiguiente el ratio no variaría.- *Fórmula: $\frac{E}{P}$ & $\frac{E}{P}$*

d) Utilidad Bruta con respecto al Costo de Compras.-

Con este porcentaje se apreciará la proporción que representa la utilidad bruta en el costo de compras.-

Servirá este porcentaje para apreciar el rendimiento y costo de todo el ordenamiento de compras @ adquisiciones.-

85

La utilidad bruta ha de aumentar lógicamente, con la disminución del costo de compras o con el aumento de los precios o volúmenes de venta.-

Puede ocurrir que a una disminución del costo, no se advierta un aumento en la utilidad bruta. Esto se explica con una disminución en los precios de ventas, que puede ser debido a distintas causas: competencia, decremento del consumo, sucedáneos, etc.-

También puede acontecer el caso contrario: aumento del beneficio bruto sin disminución del costo, debido a un aumento en el volumen de ventas.-

Además de estos índices nos referiremos en el capítulo dedicado al análisis de ventas a algunas relaciones que interesan a las investigaciones de compras.-

COSTO DE PRODUCCION

Sumario

1^a Sistemas. - a) costos exactos. b) costos inexactos. - 2^a Elementos. - 3^a Problemas. - a) Interés del capital. b) Valor locativo. c) Métodos de amortización. d) Distribución de Gastos. e) Semiproductos. f) Residuos y desperdicios. g) Retribución de la mano de obra. h) Trabajos en cursos. - 4^a Indices. - a) Influencia de gastos fijos. b) Ventas. c) Utilidad Bruta. d) Trabajo indirecto con respecto al trabajo directo. e) Material indirecto con respecto al material directo. f) Existencia de Materias primas con respecto a la Producción. -

Decíamos en Finanzas (N^o 60). "Es frecuente en nuestro país, ver fracasadas todas las previsiones de un empresario cuando, al observar los resultados de su ciclo económico, se entera en una forma global y genérica, de que sus costos no eran los que él empíricamente calculaba y que por consiguiente, los resultados obtenidos están distanciados de los que se esperaban". -

"Pero no se trata simplemente de hacer la apología de un sistema contable, con el cual se logre el conocimiento exacto de los resultados de la empresa". -

"Ese sería, en general, un aspecto meramente contable, que no es ni con mucho el más importante. -

"El problema del costo tiene una repercusión mayor, ya que es el elemento que no solamente ha de indicar la posición, sino que ha de indicar el derrotero a seguir". -

"Con esto queremos significar que no solo se debe esperar del costo la exactitud de un resultado, sino que a través del íntegro análisis de sus elementos, ya se refieren ellos a circunstancias internas o externas de la empresa, se debe tratar de escudriñar cual es la orientación verdadera que ha de guiar a la hacienda por el seguro camino del éxito". -

Transcribimos estas frases, porque consideramos que en

ellas está contenido el objeto cierto, que debe perseguir el profesional al hacer una investigación sobre costos.-

Continuabamos en Finanzas: "Observemos sintéticamente algunos de los de los problemas que necesariamente se deben investigar y que solo serán posibles de resolver, si se posee un racional sistema de costos".-

"Si no se conoce en forma exacta de que manera desciende a medida que aumenta la producción, no se podran hacer muchos cálculos para el incremento fabril. Si no se conoce cual es el límite, a partir del cual se pierde la proporcionalidad que existe entre el descenso del costo y el aumento de la producción, tampoco será posible pensar en ampliaciones de la planta y el equipo de la hacienda. Si no se conoce en que forma influyen las materias primas, la mano de obra, los gastos; si no se conocen integralmente factores tales como el transporte, los monopolios y cuasi monopolios, las inmovilizaciones exageradas o insuficientes, etc. no será posible pensar en planes eficientes para el futuro".-

La investigación pues, debe tener esta base: no buscar solamente el resultado, beneficio o pérdida que arroje determinado costo, sino averiguar todos los problemas que derivándose del costo de producción influyen en la vida y orientación de la empresa.-

Se puede suponer fácilmente que si el costo deja un buen margen de ganancias, la orientación que siga la hacienda ha de ser buena. Esto en un examen a primera vista. Pero bien puede suceder que por falta de una ^{justa} buena metodización, por no haber sabido aprovechar las favorables conclusiones que pueden permitir los análisis, o en fin, por cualquier otra causa, se hayan desaprovechado ventajosas situaciones. Vaya esto como ejemplo genérico, que sirve

para demostrar cual debe ser el objeto de las investigaciones.-

1º Sistemas.-

Con esta denominación nos proponemos comentar aquellos métodos y procedimientos que se hayan seguido o dejado de seguir, no solo para calcular, sino para poder contar con la información rápida y veraz de todos los elementos que permitan a la empresa, resolver los problemas, que en forma simplemente enumerativa citamos mas arriba.-

Ese es, y ello es fácilmente comprensible, el primer paso que se debe dar en la investigación que nos ocupa.-

En una palabra, si ha habido o no metodización. En caso afirmativo cual ha sido su calidad, en caso negativo por que causas no ha existido, o ha sido perturbada, ya que como veremos y como dice Eoter Mauri hay factores que perturbaban el cálculo del precio del costo.-

a) Costos exactos.-

Dice Kimball (ob. cit.) capítulo XVIII ap/ 187, Necesidad de establecer costos exactos. "La manufactura moderna es, por lo general, de proceso complicado, especialmente cuando en un mismo taller se fabrican artículos de tamaño y empleo distintos. No basta que una fábrica determinada esté produciendo utilidades en conjunto, sobre todo cuando la competencia es activa en ciertos renglones; sin la ayuda de un buen sistema de costos, es imposible formarse una idea respecto de la ganancia que puede arrojar cada uno de los productos fabricados. Con un sistema de esa clase, el gerente puede estar perfectamente informado de las operaciones de fabricación, a medida que ellas avanzan, y prever pérdidas y dificultades, en lugar de esperar que el trabajo se haya terminado y aplicar un remedio tardío".-

Mas adelante dice: "Si el trabajo debe proyectarse de

antemano y se requieren presupuestos exactos, sea como base para nuevos pedidos o para asegurar que los costos de producción no exceden de las posibilidades del mercado, es indispensable, también, contar con esos datos cuyo uso en forma sistemática se hace cada día más decisivo".-

Una cosa importante que se debe examinar es, si teniendo un buen sistema de costos no se han aprovechado los elementos que de él pueden obtenerse, aún cuando en verdad, se supone que si se implanta una buena organización de costos es para poder usufructuarla íntegramente. Sin embargo no está de más averiguar todas las posibilidades.-

Un punto muy importante, íntimamente relacionado con los costos industriales y que debe examinar muy atentamente el investigador, es el que se refiere a la racionalización técnica de los materiales que se emplean en la fabricación.-

En una forma genérica se pueden dividir los sistemas de costos en dos grandes rubros: los que tienen por base la orden de trabajo, y los que tienen por base el costo standard.-

En ambos métodos de producir, tiene importancia la normalización de materiales, pero en el primero, es decir en el que se produce, a pedido de cliente o por cantidades reducidas, o cosas que tienen caracteres especiales, es evidente que puede pasar desapercibida la norma en cuanto a cantidad. La norma de cantidad en muchos casos no será aplicable precisamente por los rasgos específicos que tendrán cada una de las ordenes de trabajo.-

Con respecto a la producción que requiere el sistema de costo standard, necesita imperiosamente, si quiere ser remuneradora, no solo la norma cualitativa sino también la cuantitativa.-

Para aclarar diremos que la norma es un standard básico de materiales que se necesitan para ^{elaborar} ~~producir~~ determinado producto, y que se debe referir a cantidades y calidades.-

En definitiva pues, el investigador no solo debe indagar si el aspecto contable del costo de producción ha sido exacto, sino tambien, si el aspecto técnico ha sido debidamente tenido en cuenta, ya que en caso contrario los resultados de la empresa no serán satisfactorios.-

b) Costos Inexactos.-

Existen factores perturbadores del cálculo de los costos de producción. Entonces el profesional debe averiguar: a) si en la empresa que examina no se obtienen costos exactos, y b) cuales son las causas que impiden obtenerlos.-

Boter Mauri (Estudios Contables pag. 170) dice: "Tres son los factores, no dependientes de la empresa, que perturban el cálculo del precio de coste, a saber:

- a) El mercado comprador.
- b) La competencia.
- c) La existencia de un grupo de industrias que calculan arbitrariamente sus precios de coste o no los calculan de ninguna manera".-

En lo que se refiere a factores internos de la empresa, se puede decir que existe uno solo, y es la carencia de todo sistema de costos.-

Con respecto al mercado comprador, dice el autor citado que existen algunos productos (algodones, trigos, vinos, etc) cuyo precio de venta, es el que el mercado impone y que por consiguiente no está determinado por el precio de coste. No obstante, dice, se debe conocer el coste para saber cuales son los resultados de las ventas.-

Con respecto a la competencia, dice, perturban el costo,

porque aplicando distintos elementos se obtienen distintos valores. Esta causa podría ser eliminada si se uniformaran los criterios y sistemas para la obtención de los costos industriales.-

El último factor es frecuente, y es el que provocan aquellas empresas que no hacen ninguna clase de cálculos y en consecuencia perturban y desorientan con sus precios arbitrarios a las demás haciendas productoras.-

El profesional, como dijimos, debe averiguar el porqué de estos factores, tratando de medir que importancia tienen los perjuicios que pueden haber ocasionado a la empresa.-

2º Elementos.-

En segundo término se debe proceder a analizar los elementos integrantes del costo de producción. Como es sabido ellos son, la materia, la mano de obra directa, y los gastos indirectos que se distribuyen de acuerdo a los diversos sistemas de prorratio, como ya veremos.-

Estos exámenes deben hacerse sobre la base de un costo a priori. Es decir un costo formado por cuotas standard de materia, mano de obra y gastos.-

Por ejemplo, el profesional, debe partir de la base siguiente: para fabricar el producto X se necesita 0,50 de materiales, 0,90 de mano de obra y 0,75 de gastos.-

Así procederá con cada uno de los productos que elabore la industria.-

Después tratará de determinar, también en forma standard de que manera oscila el costo con el aumento y descenso de la producción.-

Con estas dos bases, podrá comparar los costos reales obtenidos. Es fácil comprender que lo que se busca es la coincidencia entre el costo a priori, y el verdadero.-

Si hubiere diferencia, se procederá entonces a averiguar a que causas es debida.-

Por ejemplo, si la cuota de mano de obra es superior a la calculada habrá que investigar el sistema de retribución de mano de obra. Si la cuota de materia, es superior en cuanto a pesos, habrá que investigar la política de compras, si es superior en cuanto a cantidad habrá que observar la técnica de producción, etc. Siempre se tendrá en cuenta el aumento o descenso del volumen de lo fabricado.-

En caso de que las cuotas de mano de obra o materiales sean inferiores a las del costo a priori, habrá que indagar si este último está bien calculado, porque generalmente, las referidas diferencias acusan un mayor costo real.-

El investigador ^{determinará} ~~averiguará~~ en cada caso, cuales son los porcentajes que definen la participación de los distintos elementos en el costo de producción, y estudiará atentamente las variaciones de dichos porcentajes, tratando de averiguar sus causas.-

3º Problemas.-

En realidad es asunto conocido el de los elementos del costo de producción, como para insistir mayormente sobre ese punto.-

Es sabido que en el estudio del costo de producción industrial hay una serie de problemas, en los cuales existen discrepancias entre los autores.-

La resolución de esos problemas es la que da muchas veces carácter complejo al estudio e implantación de los costos. Por ejemplo: nadie duda que los gastos de fabricación deben ser prorrateados entre los distintos productos que se elaboren. Pero que sistema se ha de seguir para ese prorrateo, es cosa que se discute.-

Es evidente que el investigador deberá prestar atención

a la forma en que se hayan resuelto estos problemas, y que influencia han tenido en la explotación y resultados de la empresa.-

Las cuestiones mas debatidas, son, en general:

- a) Si el interés del capital debe incluirse en el costo.-
 - b) Si el valor locativo de los inmuebles de la empresa debe incluirse.-
 - c) Métodos de amortización.-
 - d) Distribución de gastos.-
 - e) Desperdicios.-
 - f) Retribución de la mano de obra.-
- etc.

a) Interés del capital.-

Es un asunto muy discutido el de la inclusión del capital invertido, en el costo de producción.-

A nosotros nos interesa por la influencia que puede tener en la situación y resultados de la industria.-

Evidentemente el problema habrá que analizarlo según sean los casos que se presenten.-

No entraremos nosotros a discutir los argumentos que se ponen en juego para propugnar la inclusión o la no inclusión.-

A los fines de la investigación, el caso se debe analizar haciendo una división general en empresas cuyos costos de producción determinen los precios de ventas, y empresas cuyos precios de ventas no son determinados por los costos de producción.-

Examinemos el primer caso: Si los costos determinan los precios de venta puede considerarse correcta la inclusión, porque entendiéndose que el capital merece una retribución y partiéndose de la base de que el costo determina la venta no habrá ningun inconveniente para ello.-

En este caso la cuestión estriba en que clase de costo es el que se ha de imputar: si es el industrial o el comercial. Como bien dice Boter Mauri si lo fuera el primero, al llegar la época del balance se producirían beneficios ficticios ya que las existencias estarían sobrevaluadas.- Correspondería pues hacer incluir el referido interés en el costo comercial, para que la empresa absorbiera esa sobrevaluación cuando se produzcan las ventas. El investigador, tiene pues esbozado concretamente, qué es lo que debe examinar en este caso: si las existencias de la empresa por errores de criterio estan sobrevaluadas, cosa que evidentemente ha de influir en la situación y resultados.-

En el segundo caso, es decir en aquellas industrias en las caules los costos no determinan los precios de venta se presenta una situación distinta.-

Tratándose de precios de venta que deben soportar influencias externas, tales como la situación internacional, cotizaciones de mercados, superproducción por ejemplo en caso de industrias extractivas cuyos montos no se pueden regular fácilmente, se produce un estado de incertidumbre en lo que se refiere a los beneficios susceptibles de ser obtenidos.-

Partiendo tambien de la base de que se acepte como lógica la inclusión del interés del capital, se presenta el problema, lo mismo que en el caso anterior, de si el interés debe imputarse al costo de producción o en el costo comercial.

Habíamos dicho antes que si se cargase el interés en el costo industrial se podrían obtener beneficios ficticios debido a la sobrevaluación de las existencias. Pero en el caso que estamos considerando, es posible propiciar la inclusión del interés en el costo de producción como forma de

prevenir las contingencias que en el futuro pueden ocurrir.

Entonces creemos que esa imputación es lógica y el investigador debe averiguar si ello se ha efectuado, y en caso contrario determinar la incidencia que esa omisión ha tenido en los resultados finales.-

Concretando, se debe investigar:

- a) Casos particulares en los cuales se debe o no, incluir el interés del capital invertido en el costo industrial.
- b) En el caso que se considere lógica la imputación, averiguar si se ha hecho, examinando en caso contrario, los efectos sufridos por la industria.-
- c) Sino se considera justa la apropiación inquirir si ella se ha efectuado, y que influencia se ha soportado en tal sentido. Desde luego que en todos los casos se verá si la inclusión debe hacerse en el costo de producción o en el costo ~~industrial~~. - *Comercial*. -

b) Valor locativo. -

La imputación al costo de producción, del valor locativo de los inmuebles que son propiedad de la empresa, es otra cuestión controvertida que se debe investigar.-

Como en el caso del interés del capital, no nos vamos a referir a los argumentos que defiendan o contradicen la referida teoría. Solamente la citamos a los efectos de que sea tomada en cuenta, al hacer la indagación de los costos industriales.-

Nosotros creemos que en esta circunstancia se deben impugnar los costos en los cuales se haya incluido el rubro alquileres, ya que ellos estaran sobrevaluados.-

Opinamos, con Boter Mauri, que "es absolutamente cierto que dos empresas que difieren solamente en la propiedad de los inmuebles industriales, tendran un precio de coste di-

ferente^m. Y no hay que esforzarse en rechazar esta realidad.-

En general lo dicho en el caso de la imputación del interés del capital, se puede aplicar al del valor locativo. Sirve pues, el mismo método que habíamos propiciado anteriormente, para hacer la investigación que se refiere al valor locativo de los inmuebles que son propiedad de la empresa.-

c) Métodos de Amortización.-

La amortización a la cual nos hemos referido en el capítulo que dedicamos a la Planta y Equipo, es uno de los rubros que integran el precio de costo industrial. Entonces es evidente que interesa mucho investigar, la corrección y exactitud de esa partida, puesto que ha de hacer variar los costos, ya sea en un sentido favorable o desfavorable.-

En consecuencia la función del investigador en este caso, es la de averiguar si el sistema de amortización que se sigue, es el que realmente corresponde teniendo en cuenta todas las características de la planta y equipo de la industria. Es decir que se debe indagar, si el monto de amortización que resulte del método que se adopte, refleja la realidad de la depreciación de la planta y equipo.-

Si las amortizaciones son insuficientes, los costos serán bajos indebidamente, y si son excesivas ello redundará en perjuicio de los mismos, ya que se elevarán sin justo motivo.-

En general, los sistemas de amortización se pueden reducir a tres principales: crecientes, constantes, y decrecientes, según aumenten, hagan permanecer invariables o disminuyan los montos de la depreciación.-

Si se debiesen emplear el sistema constante y se aplica

el decreciente, sucederá lo siguiente: en los primeros años se cargará al costo partidas de amortización excesivas, después se producirá mas o menos un equilibrio y finalmente se imputará menos de lo debido. Por consiguiente el costo de producción ha de variar.-

Si en vez del constante se aplicara un sistema creciente, ocurriría lo contrario de lo que observamos en el caso anterior. Si en vez de un sistema decreciente se aplicara uno creciente, los precios de costos tampoco serían correctos y exactos.-

Una vez que se hayan comprobado estos defectos en la elección del sistema de amortización se debe medir cual es la influencia que estas circunstancias han tenido y tienen en la situación y resultados de la industria.-

El caso es sencillo, y aún cuando posiblemente no se lleque a un juicio categórico, este puede ser ^{aproximado} ~~aproximado~~ pero de cualquier manera muy ilustrativo.- Por ejemplo: es evidente que si la cuota de amortización es ilógicamente exagerada, el costo sea superior a lo que debiera ser. Entonces pueden haberse dejado de perfeccionar ventas, por temor a pérdidas que en realidad no se iban a sufrir. Evidentemente no se puede concretar con rigurosidad ese monto de ventas posibles y en perspectiva, que no se realizaron y entonces la influencia que tratábamos de medir no podrá obtenerse con exactitud, pero si será posible una aproximación.-

D) Distribución de Gastos.-

Es sabido que existen diversos métodos de distribución de Gastos de Fabricación. Es decir ^{para} imputar al costo todos aquellos dispendios que no se pueden cargar directamente.-

La función del investigador en este caso es determinar: a) si se ha elegido un sistema correcto y b) si ese sistema se aplica con exactitud.-

Las formas mas conocidas son:

- a) cuota de gastos sobre mano de obra directa.
- b) sobre las materias primas.
- c) sobre el precio de costo directo.
- d) sobre las horas de trabajo.
- e) sobre la fuerza motriz.
- f) sobre la hora-máquina.
- g) sobre cuota horario de centro de producción.

En realidad es un poco difícil determinar cual es el mas correcto de estos sistemas, ya que en general la lógica distribución de gastos debiera ser, aunque esto es imposible, la apropiación de ellos en forma directa a cada trabajo y por consiguiente, la imputación en base a prorrates, nunca reflejará la realidad exacta de las cosas.

Del Curso de Contabilidad de la Northwestern University tomo referente a la Introducción a la Contabilidad de Costos, tomamos el siguiente e ilustrativo caso: "cuando se usa un sistema de pago de salario por pieza deben los gastos de fábrica aplicarse por medio de (a) cuota de hora de mano de obra directa o (b) cuota de mano de obra indirecta? La cuota de costo de mano de obra directa se emplea con mayor frecuencia. Esto es de esperarse, puesto que ordinariamente no se mide el tiempo que los trabajadores emplean en cada pedido".

Mas adelante dice: "En algunos casos, sin embargo, la cuota de costo de mano de obra directa no puede aplicarse equitativamente a los gastos de fábrica de varios pedidos. Esto acontece cuando algunos trabajadores ejecutan cierta operación mas aprisa que otros".

Y plantea el siguiente ejemplo: 2 obreros reciben \$1,- por cada 100 piezas del artículo X pero uno tarda una hora en realizar la operación y el otro, dos horas.

Si se aplicara para distribuir los gastos, el sistema de

99
la mano de obra directa, ambas producciones llevarían la misma cantidad de gastos, aunque el tiempo de trabajo fuera en una, el doble. "Esto es contrario, -dice el Curso- a la regla fundamental de la aplicación de los gastos de fábrica, ya que deben aplicarse, a los trabajos, de acuerdo con la cantidad de tiempo empleado en cada uno de ellos."-

Usando
~~Empleando~~ el sistema de la hora de mano de obra directa, una partida de piezas, llevaría el doble de gastos de fabricación, "lo cual está de acuerdo con la teoría de que los gastos de fábrica deberían aplicarse conforme a la cantidad de tiempo empleado en la producción".-

Con este ejemplo, se patentiza bien cual es la función del profesional con respecto a estos sistemas de distribución de gastos.-

Empleando el método de la imputación sobre la base de la hora máquina se puede presentar el problema de los gastos no enjugados. Esto sucede cuando hay máquinas que permanecen ociosas, ya sea por falta de trabajo o por algún defecto en el ordenamiento técnico de la industria.-

En estas circunstancias, no se alcanzará el total de horas-máquinas que se habían calculado para distribuir los gastos.-

En presencia de esta eventualidad se debe considerar lo siguiente:

a) Si el total de horas-máquinas fué calculado erróneamente, ya sea en mas o en menos.-

b) En caso de que los gastos no se distribuyan totalmente por haber permanecido algún tiempo ociosas las maquinarias, se considerarán costos exactos, aquellos que llevan gastos de acuerdo a la base establecida? se pasarán los gastos no enjugados directamente a Pérdidas y Ganancias?, se usarán los costos inexactos, por debajo de lo que hubiese corres-

pondido teniendo en cuenta el volumen de gastos?.-

Estos son algunos problemas que se le presentarán al investigador con los gastos no enjugados, y que deberá dilucidar teniendo en cuenta las características de cada caso particular.-

En lo que se refiere al cálculo de las bases de distribución, no solo en este sino en todos los sistemas, deberá examinar si ha sido correcto, es decir, averiguar si los gastos que se han imputado son igual o aproximadamente iguales, a los gastos incurridos. Con esto queremos significar que se debe comprobar si los gastos distribuidos no han sido inferiores o superiores a las erogaciones reales ya que ello tendría notable influencia en el costo de producción.-

Se explican fácilmente las anormalidades que esto implicaría. Por ejemplo, si se cargan gastos en exceso, el costo será superior a lo normal y en consecuencia la orientación de la empresa será defectuosa, ya que dejará de considerar posibilidades de ventas, por creerlas poco remuneradoras. El caso inverso, el de la insuficiente imputación, también implicará aún orientación incorrecta ya que se efectuarán ventas, creyéndose que dejan márgenes de ganancias, cuando en realidad, no lo tienen, o lo tienen en valores mas bajos. Todo esto debe ser medido, en la forma mas aproximada posible.-

Finalmente en caso de adoptarse el sistema de la cuota horaria de centros de producción, puede presentarse el problema del trabajo castigado. Es decir el problema de un producto que normalmente se elabora en un centro con una cuota horario de gastos X y que por causas diversas, generalmente por exceso de trabajo, se debe realizar en otro centro con una cuota de gastos superior.-

En estas circunstancias se debe:

a) Considerar como costo de producción aquel que absorba los gastos según la cuota-horario del centro de producción, en el cual normalmente se ejecuta el trabajo, es decir aquel que absorbe los gastos según la cuota menor, cancelandose los gastos no imputados por Pérdidas y Ganancias.-

b) Considerar como costo de producción el que resulta de aplicar la cuota del centro en el cual se hizo el trabajo.- Si estos casos se producen con demasiada frecuencia, quiere decir que algo anormal ocurre en la organización técnica de la empresa, o que el sistema de distribución no es aplicable, lo cual implicará costos inexactos, o una fluctuación en los costos que producirá verdadera desorientación en los dirigentes de la empresa.-

e) Semiproductos.-

Según Boter Mauri, los principales sistemas que se emplean para contabilizar los semiproductos son:

- 1º Precio de costo nulo.-
- 2º Precio de costo convencional.-
- 3º Precio de costo a prorrata de las ventas.-
- 4º Precio de costo sin beneficio.-

En rigor de verdad ninguno de estos métodos es exactos ya que no nos dan el verdadero resultado de la producción subsidiaria.-

Se emplean porque generalmente se presentan con los semiproductos dificultades para realizar una perfecta contabilización, y porque en realidad, no existe el mismo interés que en el caso de la producción principal, para conocer la exactitud de estos resultados.-

El investigador observará si el sistema adoptado es el mas correcto y si permite aproximadamente entrever el resul

tado de esa explotación secundaria.-

f) Residuos y Desperdicios.-

De la misma manera que en el caso anterior, se presentan en este, problemas de contabilización similares.-

Generalmente se procede en forma un tanto convencional y arbitraria, ya que existen muchas dificultades para valorar los desperdicios con exactitud.-

Como quiera que no existe gran interés, mas aún en este caso que en el anterior, de conocer si hubo beneficios o pérdidas en este aspecto de la producción, se puede aceptar cualquiera de los sistemas señalados, por convencional que parezca.-

De cualquier manera se observará la cuestión, sobretodo en aquellas industrias que tengan demasiados residuos.-

g) Retribución de la mano de obra.-

Por la importancia que implica el rubro mano de obra en el precio de costo industrial, es obvio que merece una prolija investigación.-

Es sabido que la base de la retribución de la mano de obra la constituyen el estudio del tiempo y de los movimientos.-

Si ellos se han efectuado y si lo han sido correctamente, es lo primero que se debe indagar.-

En segundo lugar, como dice Boter Mauri, "la influencia que los diversos sistemas pueden ejercer sobre el coste de fabricación" ya que, "el importe de la mano de obra sirve de base, muchas veces, al cálculo de los coeficientes para determinar ^{la} prorrata de gastos generales de fabricación". Por consiguiente, se tendrán que estudiar las variaciones del precio de costo que corresponden a cada variación de las su mas pagadas por mano de obra, según sea el sistema de sala-

rio adoptado.-

Como sabemos estas formas pueden ser, entre otras: a jornal, a la pieza, salario con prima, salario según escala proporcional, participación en los beneficios, etc.

De las reglas que enumera Boter Mauri, para elegir acertadamente un sistema de retribución de mano de obra, nos interesan las siguientes:

a) Determinar el importe a pagar por mano de obra que habrá de satisfacerse según los rendimientos de los obreros, en cada uno de los sistemas que la empresa crea de posible aplicación.-

b) Determinar, el precio de costo industrial a que resultaría el respectivo producto, al aplicar cada uno de los sistemas de salarios.

c) Comparar los resultados obtenidos en los dos estudios precedentes, con el fin de ver si es posible hallar un sistema que presente las máximas ventajas para la empresa y para el obrero.-

Estos estudios que se deben efectuar para elegir el sistema, los hará el investigador para comprobar si la elección ha sido eficiente, tratando como siempre de medir la influencia, favorable o desfavorable que el método adoptado, pueda haber tenido en la situación y resultados de la empresa.-

h) Trabajos en Curso.-

El problema consiste en la imputación de gastos generales de fabricación a aquellos trabajos que aún no se han terminado. Generalmente en los inventarios, estos trabajos, se valoran por el costo directo que tengan en el momento del recuento, aún cuando hay autores que opinan que a ellos se les debe cargar la parte de erogaciones que les corresponda según el sistema de distribución de gastos que se haya adop-

todo.-

Otros autores, entre ellos Boter Mauri, opinan que se pueden cargar gastos que correspondan a procesos parciales ya terminados, sobre todo en las industrias de gastos generales de fabricación, de monto elevado.-

Se debe pues, averiguar en que forma se ha resuelto este problema y si ella ha sido correcta.-

4º Indices.-

Analizaremos algunas situaciones, merced a los índices que surjan de relaciones de rubros, según el conocido método:

- a) Influencia de los gastos fijos.-
- b) Ventas.-
- c) Utilidad Bruta.-
- d) Trabajo indirecto con respecto al trabajo directo.-
- e) Material indirecto con respecto al material directo.-
- f) Existencias de materias primas con respecto a la Producción.-

a) Influencia de los Gastos Fijos.-

Esta influencia es de mucha importancia, ya que de ella depende el costo de producción mínimo.-

Como es sabido los gastos variables, fluctuan mas o menos proporcionalmente a las oscilaciones de la producción.-

En cambio, los gastos fijos se suponen constantes, dentro de ciertos límites.

En consecuencia se debe determinar;

- a) cual es la máxima producción que es posible obtener de la empresa.-
- b) cual es el monto de gastos fijos que determina ese máximo de producción, Es decir cual es el límite de los gastos fijos.-

c) que volumen de gastos fijos insumiría un aumento de producción.-

d) que influencia tendrían esos nuevos gastos fijos en el costo de producción.-

Es necesario estudiar detenidamente estos problemas, ya que ~~estas~~ ^{los} gastos, constituyen una partida en el costo de producción de bastante importancia.-

Examinemos este ejemplo:

Mano de obra	250	25 %
Materiales	250	25 %
Gastos fijos	200	200%
Gastos variables	<u>300</u>	<u>30 %</u>
	1.000	100 %

Supongamos que estos guarismos representan el costo de 100 artículos, que constituyen el máximo de producción de una empresa.-

El costo mínimo será 10.-

Supongamos ahora que en vez de 100 artículos se produzcan 50. Entonces, ^{admitiendo} ~~suponiendo~~ que todas las partidas varien proporcionalmente, excepto los gastos fijos, como es lógico el costo será:

Mano de obra	125	20.8 %
Materiales	125	20.8 %
Gastos fijos	200	33.4 %
Gastos variables	<u>150</u>	<u>25.- %</u>
	600.-	100.0 %

El costo unitario, será pues, de \$ 12.-

Consideraremos que la producción de 50 artículos se tenga normalmente, como la mínima. En consecuencia la influencia de los gastos fijos varia entre el 33.4 % (producción mínima) y el 20 % (producción máxima). Conviene establecer las variaciones de los gastos tomando montos de producción

de poca diferencia. En nuestro caso, se podrían obtener los porcentajes que se refieran a 50,55,60 etc. hasta llegar a 100 artículos.-

Continuando con este mismo ejemplo, supongamos que para duplicar la producción los gastos fijos aumentan, no el doble ya que algunos se podrán evitar. Esto es lógico, puesto que gastos fijos como, v.gr. el sueldo del gerente, no ha de incrementarse por el solo hecho de que la fábrica se prepare para duplicar su producción.-

Aumenta por ejemplo en 100 pesos. Las demás partidas, como antes las haremos variar proporcionalmente, entonces para 200 artículos tendremos el siguiente costo:

Mano de obra	500	26.3 %
Materiales	500	26.3 %
Gastos fijos	300	15.8 %
Gastos parciales	<u>600</u>	<u>31.6 %</u>
	1.900	100.0 %

El costo unitario será entonces de \$ 9.50.-

Pero como, presumiblemente, es fácil suponer que de inmediato no se irán a producir los 200 artículos máximos, estudiemos el caso de que la producción sea de 125.-

El costo será:

Mano de obra	312.50	24.1 %
Materiales	312.50	24.1 %
Gastos fijos	300.-	23.0 %
Gastos variables	<u>375.-</u>	<u>28.8 %</u>
	1.300.-	100.0 %

En este caso la influencia de los gastos fijos que se hacen necesarias para lograr una duplicación de lo producible no es muy grande, ya que el costo unitario es de \$ 10.40 y por consiguiente ese aumento es recomendable. Si esa influencia fuera mayor, por ejemplo, si en nuestro caso en vez de

aumentar a 300 se invrementasen a 600, habría que estudiar detenidamente el problema, ya que los costos ascenderían rápidamente, sobre todo si no se alcanzase un buen porcentaje de la nueva producción.-

b) Ventas.-

Se debe comparar el total de costo, con el total de ventas netas.-

Si el índice que arroja esta relación fuera igual a 100, quiere decir que las ventas se efectuarán al costo, y por consiguiente no habrá utilidades.-

De esto sacamos la siguiente conclusión: si el índice crece, es que las utilidades brutas estan descendiendo. Esto se deberá a dos causas:

- 1ª crecimiento del costo de producción.-
- 2ª disminución de las ventas, ya sea del volumen físico o de los precios.-

Si el índice desciende, ello será debido a un incremento en los beneficios brutos.-

Las causas que explicarían el descenso del índice son:

- 1ª disminución del costo de producción.
- 2ª aumento de las ventas, ya sea debido al volumen físico o a los precios.-

c) Utilidades Brutas.-

En esta relación se compara la utilidad bruta de la explotación, con respecto al costo industrial de producción.-

Este beneficio ha de aumentar lógicamente con la disminución del costo. Este es el caso general, pero puede ocurrir que a una disminución del costo no se advierta un aumento en la utilidad bruta. Esto se explica, con una disminución en los precios de ventas, que puede ser debida a distintas causas; competencia, disminución del consumo, sucedáneos, etc.

Se investigará este caso detenidamente, pues esta puede ser una vía para descubrir irregularidades. El caso normal es que disminuyendo el costo, aumente el beneficio bruto. Pueden aceptarse ciertas variaciones, pero si estas son demasiado pronunciadas algo anormal ocurre que es necesario examinar.-

También puede acontecer el caso contrario: aumento del beneficio bruto, sin disminución del costo, debido a un aumento en los precios de ventas.-

d) Trabajo indirecto con respecto al trabajo directo.-

Se establece esta relación para determinar la proporción de estas partidas, una con respecto a la otra y viceversa.-

Para apreciar esta correspondencia se debe partir de un standard, aceptado como base exacta.-

Si el índice sube, ello será debido:

- 1º a un aumento del trabajo indirecto.-
- 2º a una disminución del trabajo directo.-

Esto se puede explicar de la siguiente forma:

1º defectos en la dirección y organización de las tareas que no sean imputadas directamente al costo, tales como transporte, limpieza, peones, etc., es decir trabajos que implican en si un gasto. Como vemos este aumento constituye algo anormal que es necesario investigar.-

2º por una disminución del trabajo directo que implicaría una mala técnica de producción o una baja de salarios. Ambas causas pueden tener una influencia grande en la calidad de lo producido, que puede fácilmente repercutir en las ventas.-

Si el índice baja ello será debido a:

- 1º Disminución del trabajo indirecto.-
- 2º Aumento del trabajo directo.-

La explicación de estas variaciones se encuentran en causa

inversas a las del incremento de este índice.-

e) Material indirecto con respecto al material directo.-

Como en el caso anterior referente al trabajo, en este también se busca una vinculación, y es la que existe entre el material indirecto y el directo.-

También se debe partir de una relación standard, aceptada como base exacta.

Si el índice crece por encima de ese standard se deberá a:

- 1º Aumento de material indirecto.-
- 2º Disminución de material directo.-

Si disminuye se deberá a:

- 1º disminución del material directo.-
- 2º aumento del material indirecto.-

Se deberá investigar cuales son las causas que justifican la fluctuación de la relación que existe entre esos rubros.-

En muchos casos pueden ser debidas a deficiencias técnicas de la producción.-

f) Existencias de materias primas con respecto a la Producción.-

Es sabido que para apreciar debidamente cualquier relación conviene tener como base un standard que defina la vinculación que existe entre los rubros que se observan.-

Un aumento del porcentaje puede ser debido a:

- 1º Aumento de las existencias.-
- 2º Disminución de la producción.-

Estas circunstancias se pueden justificar por:

- 1º Excesiva cantidad de compras.-
- 2º Flojedad en las ventas, por mala calidad, competencia, suciedades, desinterés por la producción en venta, falta de dirección, propaganda, etc.-

Si disminuye el índice ello será debido a:

1º Disminución de las existencias.-

2º Aumento de la producción.-

Esto se puede explicar de la siguiente manera:

1º Insuficiencia en las compras

2º Aumento y firmeza en las ventas.

Ya sabemos que tanto las excesivas como las insuficientes compras pueden ocasionar perjuicios en la empresa. Las primeras, porque implican un capital inmovilizado que motiva gastos y que influyen en la liquidez y resultados de la empresa, salvo en el caso de que se consigan precios tan remuneradores que balanceen estas circunstancias. Las compras insuficientes, pueden causar inconvenientes en la producción.-

ANALISIS DE VENTAS

S u m a r i o

- I.- Situaciones Externas.- 1º) El mercado.-2º) Producción en venta, consumo, importaciones, exportaciones, saldos disponibles.-3º) Ley de la oferta y la demanda.- 4º) Porcentaje de ventas de la empresa con respecto al consumo total.- 5º) Empresas marginales.- 6º) Monopolios y trusts.- 7º) Transporte.- 8º) Decadencia o auge de la producción en venta.- 9º) Sucedáneos.- 10º) Ciclo de ventas.-11º) Leyes impositivas.- 12º) Derechos aduaneros.-13º) Otras protecciones gubernamentales.- 14º) Tendencias pasadas y futuras del mercado.
- II.- Situaciones Internas.-1º) Organización de ventas.- 2º) Desarrollo, estabilidad o firmeza.- 3º) Fracazos o éxitos.- 4º) Márgenes de rebajas.- 5º) Diversidad de productos en venta.- 6º) distribución de ventas por zonas.- 7º) Calidad y precios.- 8º) Publicidad.- 9º) Clientela.- 10º) Fluctuaciones de ventas.- 11º) Velocidad de circulación de ventas.- 12º) Diversos índices de ventas netas.- 13º) Tendencias pasadas y futuras de la empresa.-

En las ventas se concreta el proceso final de toda empresa. Su estudio puede darnos la clave certera de la situación económica y financiera del negocio.

Hemos dividido este análisis en dos partes: la primera se refiere al exámen de las situaciones externas que influyen en forma ineluctable la vida de las empresas; la segunda tiene por objeto el estudio interno de todo lo que se vincule con las ventas.

Con respecto a las situaciones externas podemos decir que en general no dependen de la acción volitiva individual de los empresarios, aún cuando evidentemente la acción conjunta de estos es un factor ponderable.

Puede suceder también que las decisiones de una sola empresa modifiquen esas circunstancias.

En lo que se refiere a los hechos de carácter interno, predomina la acción de los dirigentes, influenciada claro está, por todos los factores externos que hemos de estudiar a continuación.

Por supuesto que el estudio de estos, es bastante mas dificultoso que el de las condiciones internas que se encuentran mas o menos concretadas en documentaciones y registros. En cambio todo lo que sea externo se halla generalmente disperso en una serie de fuentes que es necesario indagar.-

I.-Situaciones Externas.- 1º) El mercado.-

Estudiar el mercado significa, en primer término analizar sus posibilidades, de absorción, de lo que vende la hacienda. En una palabra estudiar la capacidad de consumo tanto del mercado nacional, como del internacional.-

Es sabido que la capacidad de los mercados puede ser limitada o ilimitada.- M. Greffier en Técnica Contable página 84 y 85 dice: "Respecto del primero, de absorción limitada pueden presentarse dos circunstancias:

"a) Se ha agotado la posibilidad de aumentar el consumo en los actuales clientes y la de crear otros compradores. Ya no hay interés en disminuir los precios para realizar un mayor volumen de negocios. Esta reducción solo tendría como efecto atraer a la clientela de los demas empresarios, quienes tambien pueden reducir los precios".-

"b) Se ha llegado a la mas mínima expresión de los precios. Una nueva reducción solo podrá ocurrir mediante métodos de trabajo que originen un costo menor".-

"Si el empresario actua en un mercado consumidor de una capacidad ilimitada, mediante la reducción de los precios irá colocando un número cada vez mayor de artículos. Aumentará la velocidad circulatoria de su capital circulante y por tanto sus ganancias. Toda su política se basará en la disminución de los precios que originará la aparición de nuevos consumidores, que por el elevado precio anterior no podían adquirir los artículos que se les ofrece ahora, en mejores

condiciones. Es indudable que los demás empresarios adoptarán igual política".-

En realidad para estudiar las posibilidades de consumo y ventas, es necesario discriminar la investigación en una serie de hechos de importancia. Estos elementos, son muchas veces difíciles de reunir y de encontrar. Precisamente, por eso las situaciones externas frecuentemente no permiten juicios y opiniones categóricas.- Por ejemplo: el análisis de la competencia y de las empresas marginales.- Generalmente se procede por aproximaciones y cálculos.-

Yendo mas al asunto diremos que entre otros, deben efectuarse los siguientes exámenes:

Producción en venta, consumo, importaciones, exportaciones, saldos disponibles.-

Ley de la oferta y la demanda.-

Porcentajes de ventas de la empresa con respecto al consumo total.-

Empresas marginales.-

Monopolios y trusts.-

Transporte.-

Decadencia o auge de la producción en venta.-

Sucedáneos.-

Ciclo de ventas.-

Leyes impositivas.-

Derechos aduaneros.-

Otras protecciones gubernamentales.-

Tendencias pasadas y futuras de la empresa.-

Analizadas todas estas situaciones, se puede llegar a tener una impresión cabal del mercado en el cual se desenvuelve la empresa estudiada. Todo, sin embargo, está condicionado a la veracidad de los informes y estadísticas que

116

se obtengan.-

Se indagarán varios años, cuantos más, mejor,-

Así será posible la determinación de ciclos que permitirán llegar con mas facilidad a las tendencias, que desempeñan un papel fundamental en lo que a orientación se refiere.-

El investigador para llegar al conocimiento absoluto del mercado, debe estudiar con detenimiento la correlación y concomitancia que existe entre los elementos que observe y que pasamos a desarrollar.-

2º) Producción en venta, consumo, importaciones, exportaciones, saldos disponibles.-

Uno de los primeros pasos que se deben dar, es evidentemente, el que se refiere a la obtención de estadísticas reales, de la producción en venta, consumo, importaciones, exportaciones y saldos disponibles.-

Las fuentes son diversas y se da el caso de que a veces ellas no coincidan entre sí. Son las publicaciones oficiales, boletines de productores, de vendedores, de cámaras de comercio, etc.-

Se deben buscar entre esos valores, relaciones, influencias recíprocas, porcentajes etc. que junto con los demás estudios que se realicen y que indicamos en este capítulo servirán para explicar las fluctuaciones que se produzcan en las referidas estadísticas.- Se observarán los movimientos cíclicos, variaciones estacionales, cambios, etc.-

Ellas serán el principio de toda investigación sobre ventas, y comenzarán a definir el mercado; el interno y su vinculación con el externo.- En realidad el análisis de estos guarismos, es cosa perfectamente conocida. No requiere, creamos una glosa detallada.-

3º) Ley de la oferta y la demanda.-

Se debe estudiar la influencia que en el mercado investigado tienen los precios en la oferta y la demanda y viceversa.- Es el caso típico de las demandas u ofertas elásticas o inelásticas.- Hay productos que aunque disminuyan de precio, no provocan un aumento en su demanda por tratarse de mercaderías que tienen un consumo limitado.- Con otros, sucede lo contrario.-

Esas influencias recíprocas deben estudiarse, porque a través de ellas pueden encontrarse causas que expliquen perfectamente bien, aquello que se indaga. Por ejemplo, una empresa que haya ensanchado su organización para producir y vender más a menor precio, sin haber observado la verdadera elasticidad de esa oferta. Es evidente que existe o debe existir una correlación entre la organización y producción de la empresa y los precios y el consumo.-

Organizarse para vender lo que el mercado no pueda absorber es evidentemente un error. Claro está que existen productos en los cuales se advierte fácilmente la influencia de precios, oferta y demanda, mas no así en otros, que si no son objeto de estudios, pueden pasar desapercibidos.-

Además de todo esto, el estudio de la ley de la oferta y la demanda en el mercado examinado interesa por otro concepto

Es sabido que en múltiples oportunidades la referida ley económica es burlada y viciada. El acaparamiento y la especulación son la prueba cabal de lo que decimos.- Como y en que medida es susceptible de ser eludida la citada ley, es un tópico digno de estudio, por las luces que puede arrojar en la investigación. Debe plantearse un cuadro en el cual conste la evolución real de la ley con todas sus expresiones cualitativas, y a continuación las cifras con las cuales se

estime la evolución que debería haber existido si no hubiesen habido elementos perturbadores en el mercado. Este cuadro si se confecciona correctamente, puede permitir entresacar juiciosas opiniones.-

Los cuadros para analizar estos puntos son muy simples. Son nada mas que series estadísticas de precios, ofertas y demandas.-

Para su real interpretación se tendrán en cuenta todos los puntos que se desarrollan en este capítulo.-

Con respecto a las series formadas con las apreciaciones del juego de la ley, en caso de que esta hubiera sido viciada, diremos que esos cálculos estimativos deben basarse en las relaciones de precios, ofertas y demandas que existieron en épocas normales, teniendo siempre presente todas las circunstancias que hubieran podido influenciar a esos guarismos.-

4º) Porcentaje de ventas de la empresa, con respecto al consumo total.-

Para apreciar bien este punto se tendrá en cuenta: volumen de ventas de la empresa, absorción del mercado, y número de empresas competidoras.-

Aún cuando no se conozca con exactitud el volumen de ventas del resto de las empresas, es posible aproximadamente calcularlo. Se divide la diferencia que existe entre el consumo total y las ventas del negocio que se estudia, por el número de empresas que actúan en el mercado y se obtiene así un valor promedio de ventas de las demás haciendas.- Con la importancia hipotética que se le asigne a cada una de ellas, es posible la obtención de los porcentajes de ventas de la competencia. Estos porcentajes permitirán situar, mas o menos al negocio observado en el lugar que deba corresponderle entre

tre todas las empresas. Es claro, que muchas veces, no se podrán hacer estos cálculos, por carencia de fuentes.-

En realidad la interpretación feliz de este porcentaje, solo será posible si se conocen, aunque sea en forma aproximada, los costos y ganancias de todos los empresarios, para llegar después a la determinación de las rebajas de precios posibles, de las posibilidades de desalojar a la competencia, del peligro de ser empresa mas o menos marginal si existen muchas de ellas que estan en esa situación que favorecería indudablemente su desalojo del mercado, etc. Ademas se podría averiguar también el grado de seguridad que se tiene con respecto a los adversarios en ventas.-

5ª) Empresas Marginales.-

Como ya dijimos anteriormente la determinación de la marginabilidad de una empresa sirve para demostrar su inseguridad, y la facilidad con que puede ser desalojada del mercado en el cual actúa.-

Generalmente resulta difícil esa demostración en razón de los tropiezos que debe vencer el investigador para conseguir los datos necesarios y llegar a la consecución de esa finalidad.-

Obtenidos estos elementos, se puede llegar a poseer un argumento de imponderable valor, para diagnosticar con exactitud el estado de la empresa.-

Para aclarar un poco las cosas diremos que empresas marginales son aquellas que venden al costo y que en consecuencia deben dejar de actuar en virtud de la carencia de beneficios. Entonces, estar cerca del margen significa la posibilidad de sucumbir en manos de la competencia, que lógicamente no ha de disminuir precios mas o menos remuneradores.-

6ª) Monopolios y trust.-

El hecho de que un mercado esté monopolizado por una empresa o por un grupo de ellas, es una circunstancia digna de estudio.-

Para entrar en ese mercado, debe quebrarse la defensa del monopolio o cuasi monopolio o del trust existente. Debe estudiarse si ello es posible, el riesgo que se corre, de que se declare una guerra de precios entre las distintas empresas que actúan. La que pretendiese terminar la situación existente debe tener una producción digna y una situación financiera sólida, para poder soportar toda clase de contingencias.-

Se deben indagar con todo detalle, las zonas de influencia, los transportes, la concurrencia potencial, los sucedáneos o sustitutos, etc. para comprenderse bien de ese mercado en situación de monopolio o de trust.-

Muy interesante también es el caso, no ya de un mercado en esas condiciones, sino el de una plaza comercial que va evolucionando de un régimen de libre competencia a un sistema monopolístico. En el examen de esta transformación se puede encontrar la explicación justa de la situación de una empresa. La opinión del investigador puede ser un llamado de alerta, cuando esas evoluciones van insinuándose en forma lenta y más o menos desapercibidas. El juicio del profesional, siendo exacto, ha de provocar, si es escuchado, decisiones de mucha importancia sobre todo si aun no se han llegado a coaliciones definitivas y si existe la posibilidad en virtud del ⁿ consumo, producción, ventas, precios, etc. de organizar una defensa eficiente.-

7ª) Transporte.-

Cuando una empresa desea actuar en un mercado distante, necesariamente tiene que estudiar las posibilidades del

transporte. Podemos decir que es el elemento primordial que ha de condicionar la concurrencia potencial, que existe entre distintas plazas comerciales.

Una empresa mal situada, está en condiciones deficientes para lograr campañas exitosas, pues tendrá que soportar el costo del transporte que no gravita en la competencia y evidentemente no puede entonces, seguir la política de precios llevada a cabo por otros empresarios.

En esos casos deberá estudiarse la posibilidad de crear o conseguir mercados mas accesibles para que, haciendo absorber los gastos fijos en el costo de las ventas que en ellos se vuelquen, exista entonces la probabilidad de enviar las mercancías a la plaza distante, con un costo menor que permita el cargo que significan los fletes.

Si no existen estas circunstancias favorables se deberá examinar la posibilidad de trasladar, si ello es susceptible, la industria a lugares mas propicios, y desde luego estudiar en que forma y tiempo la empresa se ha de resarcir de la pérdida que significa el traslado.

Conocimos el siguiente caso: una industria radicada en la capital federal que en virtud de ordenanzas municipales no podía trabajar mas de dos turnos. Y otra empresa situada en la provincia de Buenos Aires, algo distante de la capital que trabajaba tres turnos pues no tenía la traba de ningún reglamento. Esta última aún cuando debía soportar un costo de transporte, producía mas barato en virtud de la mayor elaboración que podía desarrollar. Finalmente la empresa de la capital debió considerar su traslado a sitios mas convenientes.

Este caso particular nos muestra palmariamente las derivaciones que pueden tener todos estos elementos, que estamos estudiando. No es posible, pues examinar los infi-

ritos casos presentables ni siquiera dar reglas que permitan estudiarlos mejor. Todo depende en realidad de la habilidad y capacitación del investigador.-

Si la hacienda tiene su propio equipo de transporte, se debe estudiar el costo que representa tal servicio, comparándolo con el que podría resultar si se efectuase por terceros.-

8º) Decadencia o auge de la producción en venta.-

Si el consumo de una mercancía decae o si por el contrario se acrecienta, es una circunstancia que debe estudiarse con detenimiento.-

Una empresa, por ejemplo, ^{no puede} prepararse para una campaña de ventas, ni organizar su producción, ni buscar capitales para ello, si no tiene la seguridad del consumo de las mercancías que vende.-

Del curso de Contabilidad de la Northwestern University tomamos este ejemplo tan ilustrativo: En la época en que los autos abiertos eran lo comunes y los que formaban el casi total de la producción, los coches cerrados se elaboraban por consiguiente en pequeñas cantidades y eran bastante caros. Una compañía se dedicaba con gran éxito a la fabricación de los toldos para los autos abiertos. Las ganancias fueron elevadas a través de varios períodos, y en vista de la excelencia del negocio se pensó en ampliarlo, y para ello se solicitaron capitales para poder efectuar los ensanches necesarios que tendrían por objetivo final un aumento en las ventas.-

Pero los capitales no fueron concedidos porque examinando las estadísticas de varios años se observó que los precios de los coches cerrados bajaban y correlativamente las cantidades vendidas aumentaban. Esa insinuación de las cifras se corroboraba con el interés que provocaban esos coches y con

el adelanto técnico que los hacía mas accesibles.-

En consecuencia pues, los capitales no fueron otorgados a esa empresa; que perdió mas tarde su gran negocio; porque se comprobó la decadencia de un producto, que no debía financiarse. El ejemplo es categórico y explica perfectamente este punto del análisis de ventas.-

Supongamos que hubiese existido un marcado interés por los autos abiertos, y que los cerrados no despertasen la simpatía del público. Entonces, estando la venta de toldos en pleno auge, la operación se hubiese hecho efectiva.-

9*) Sucedáneos.-

En una indagación conciente, es necesario estudiar la posibilidad de que un producto natural que domina el mercado, sea reemplazado por otro artificial, o que una mercancía que satisface una necesidad determinada sea sustituida por otra distinta, pero que sirva para satisfacer la misma necesidad. Dichos exámenes son importantes y en ellos puede encontrarse la explicación del descalabro y bancarrota de una empresa.-

En esos casos hay que estudiar si es probable la transformación de ese negocio. Si ante el reemplazo del producto que vende, puede rápidamente adaptarse a las nuevas modalidades del mercado y que inconvenientes y pérdidas habrá de originar esa obligada transformación.-

También se debe observar la correlación, sobre todo en un mercado monopolista o cuasi monopolista, que existe entre un alza de precios y la aparición de esos sucedáneos, para poder variar rápidamente la política de los precios. Si a un precio x no aparecen las nuevas mercancías y a un precio superior comienzan a aparecer, es evidente que se debe considerar que es lo que mas conviene. Posiblemente la vuelta al precio X.-

Además se debe averiguar, aparte de las causas originadas en los precios, otras circunstancias que propicien la aparición de los sustitutos. Por ejemplo, la moda, que muchas veces no tiene explicaciones, el cansancio del público, la falta de publicidad, etc, etc.-

10º) Ciclo de Ventas.-

Las ventas pueden tener ciclos distintos. Algunos productos se venderán en forma continuada durante todo el año y otros únicamente en períodos determinados de tiempo.-

La explotación de estos últimos presenta una serie de problemas de cuya solución depende muchas veces el éxito de la empresa. Entonces pues, el investigador en presencia de estos casos, debe averiguar en que forma, ellos se han resuelto.-

Los problemas que se plantean son generalmente los siguientes:

1º En que forma son absorbidos los gastos de todo un año con respecto a las ventas periódicas.-

2º Si el precio de ellas permite esos cargos.-

3º Si existe la posibilidad de otros aprovechamientos industriales y ventas.-

4º Si el precio de las ventas principales permite la absorción de gastos, en el caso de que la producción subsidiaria no sea lo suficientemente económica como para poder competir con éxito etc.-

Es el caso típico de las industrias y ventas, que se han caracterizado con la denominación de industria de temporadas. En ellas como vemos, el período de ventas es de una importancia decisiva.-

Una vez finalizado el ciclo, se tienen una serie de gastos que si no han sido absorbidos por la producción específica pueden provocar una situación difícil.-

Esas causas que impiden la imputación de gastos pueden ser entre otras, la competencia, mala organización, capacidad de consumo del mercado, etc.-

Se ha de estudiar con detención el problema del aprovechamiento del tiempo y espacio que puede dejar la explotación principal. Se han de considerar estas alternativas:

- a) si se pueden comenzar nuevas producciones y ventas para aprovechar económicamente a toda la empresa;
- b) si realmente ella, está capacitada para esos nuevos negocios;
- c) las posibilidades de esas nuevas explotaciones;
- d) si conviene mas cargar todos los gastos a la producción principal, dejando de lado todas estas consideraciones, etc.

Es común el caso de la rebaja de precios a la terminación de las temporadas, para eliminar fácilmente los stock disponibles, que se pueden tornar invendibles con el correr del tiempo, aún cuando podrían venderse de no variar precios y las necesidades y gustos de la plaza consumidora.-

Si los gastos fijos han sido absorbidos es perfectamente posible la disminución de los precios, sin un descenso proporcional en las ganancias.-

11º) Leyes Impositivas.-

Con el estudio de ellas se apreciará la forma y medida en que la empresa encuentra grabado su costo, en este aspecto.-

A primera vista parece superfluo el estudio de este punto. Pero supongamos el caso de una investigación ordenada por un presunto aportador de capitales, que en presencia de una empresa aparentemente económica, desea averiguar en que proporción se encuentra cargado su costo con impuestos, y veremos que el análisis de la influencia de estas leyes

puede ser necesario.- Y no solo en este caso, sino en muchos otros.-

En general deben estudiarse los siguientes casos:

- Si existe la posibilidad de evitar los impuestos.
- Si es posible hacerlos incidir directamente en el consumo.
- Si los impuestos son la causa de una explotación antieconómica.
- Si es posible que disminuyan, se mantengan o aumenten.
- Si el aspecto impositivo no tiene ninguna importancia en la empresa observada.
- Si es posible que con nuevos capitales, una mejor organización, y mayor producción, disminuya la proporción del impuesto en el costo de producción.-

12^a) Derechos Aduaneros.-

Al estudiarlos, se trata de establecer cual es la defensa, la valla que separa al mercado nacional del producto extranjero.-

Una empresa que no esté protegida en este sentido tiene que estar dispuesta a organizarse en forma de poder soportar la competencia de otros mercados del exterior.-

Precisamente por esto creemos que la mejor defensa está en la eficiente organización técnica y administrativa, independiente de la protección que significan los derechos aduaneros.-

Un negocio desorganizado, que permanece incipiente porque se respalda en los impuestos de aduana, corre el riesgo de que en caso de desaparecer estos, se le presente una situación difícilísima.-

Se deben estudiar las posibilidades de renovación técnica y de administración, para estar prevenido contra cualquier contingencia.-

Tambien es interesante determinar la proporción que representa el derecho aduanero en el costo y venta de lo producido.-

Además, las posibilidades de protección aduanera para una empresa que hasta el momento no haya merecido la atención oficial, y viceversa.-

13º) Otras Protecciones Gubernamentales.-

Existen una serie de protecciones gubernamentales, que aún cuando no se refieren a la defensa del mercado nacional con respecto al productor extranjero, son dignas de observación y de estudio.-

La protección consiste en que el Estado ayuda a las empresas nacionales para que puedan competir no en su mercado, sino en las plazas exteriores.-

La acción de los gobiernos en ese sentido se concreta, en el dumping monetario provocado, en las primas a la exportación, en créditos, en subvenciones, etc.-

El investigador debe medir la influencia de todos estos factores y en que forma es posible evitarlos. Generalmente son los mismo gobiernos los que se oponen a la acción de otros países. De cualquier manera se deben indagar.-

Todas estas medidas de carácter económico son generalmente resueltas en la forma más rápida posible, aunque a veces por negligencia o acción ineficaz perduran tiempos mas o menos largos.-

Por eso puede suceder que tengan gran importancia e influencia en la situación y resultados de una empresa, cosa que en una investigación se debe determinar.-

14º) Tendencias pasadas y futuras de la empresa.-

De la misma manera que en el caso de las compras conocidas y estudiadas todas las circunstancias y hechos que he-

mos expuesto precedentemente, se encontrará el investigador en situación de poder apreciar debidamente las tendencias pasadas y futuras de la empresa.-

Se observarán en todos los casos, un número suficiente de años como para obtener una división en ciclos o períodos, si es que existen suficientes elementos como para poder definirlos y caracterizarlos.-

Sobre esa base se efectuarán los siguientes análisis:

Partiendo del primer año de la serie, se averiguará de acuerdo a las circunstancias reinantes y de acuerdo a la tendencia que se esperaba en ese momento, como se han concretado en la vida real de la empresa todas las suposiciones que se creían lógicas. Estas conclusiones, se harán al finalizar un período. Supongamos que se inicie el estudio en 1900 y que el ciclo termine en 1910. En consecuencia en 1910 se apreciarán las tendencias de 1900. Es evidente que se examinarán todas las causas que hayan concurrido a que ella se realice o no. Se explicarán todas las situaciones favorables o desfavorables que la hayan facilitado o impedido.-

Se procederá de la misma manera, con los ciclos subsiguientes hasta llegar a la época mas reciente.-

Una vez que se haya estudiado con detenimiento, el desarrollo de las tendencias pasadas, estará el investigador capacitado para poder establecer las futuras en una forma exacta, porque conocerá las circunstancias y hechos que anteriormente permitieron o no, el cumplimiento de las tendencias pasadas.-

Con la combinación de todos los elementos que se han indagado es posible entonces entrever las posibilidades del mercado en cual actua la empresa estudiada.-

II.- Situaciones Internas.- 1º) Organización de ventas.-

La organización interna de las ventas es lo primero que se necesita analizar al hacer el estudio de la empresa en sí,

Si existen contratos de ventas, sucursales, intermediarios, que facilidades de pago se acuerdan, descuentos, bonificaciones, etc, si las ventas son al contado a plazo, en cuenta corriente, con documentos, prendas etc, son circunstancias que es imprescindible observar, para hacer una buena investigación.-

Los elementos que acabamos de enumerar no dirán si la organización es buena o mala, conveniente o inconveniente.-

Todo en realidad depende de las situaciones específicas que se presenten. Por ejemplo, en unos casos convendrá vender a créditos, en otros no. En situaciones determinadas será económico tener sucursales, en otras, ello puede resultar perjudicial. Si el costo de mantenimiento de una sucursal es mayor que la retribución que se debe pagar a un intermediario, es evidente que conviene a igualdad de ventas, eliminar la sucursal. Esto en términos generales. Pero puede suceder que convenga mas mantenerla por publicidad, por negocios posteriores, porque se espera un incremento en las ventas, o por cualquier otra causa. La facilidad de pago, descuentos, etc son aconsejables porque significan un acicate que puede contribuir a un incremento en las ventas.- Convendría sin embargo, estudiar la posibilidad de una mejora en la calidad, producción, etc. para evitar por ejemplo los descuentos, bonificaciones, etc. Sobre todo si el costo no permite tales rebajas.-

Con respecto a las ventas a término o de pago mediato, pueden existir diversas alternativas. Se debe estudiar los inconvenientes de orden financiero que ellas puedan originar. Para ello se analizarán, la liquidez, deudores incobrables, las modalidades de la plaza, la escrupulosidad con que se

otorguen los créditos, etc.-

Finalmente repetiremos que todo depende de las situaciones especiales que rodean al caso que se investiga. Lo evidente, es que ellas deben ser perfectamente analizadas, sin que sea posible, creemos, poder dar formas definitivas para la realización de estos exámenes.-

2ª) Desarrollo, estabilidad o firmeza.-

El análisis de una empresa que está en un período de desarrollo, es lógicamente distinto al que se realiza en un negocio ya estable y firme, sean buenos o malos sus resultados y situaciones.-

Hay que tratar de definir bien, cual es el grado de desarrollo, pues los puntos de mira han de variar continuamente, hasta tanto se alcance la firmeza necesaria para el buen logro de excelentes resultados en la empresa.-

También es conveniente definir las posibilidades y términos de esa organización y desarrollo.-

En realidad debemos considerar por separado las etapas de organización y desarrollo de una hacienda puesto que se diferencian perfectamente bien.-

Es aconsejable que se trate de buscar que es lo que le falta a una empresa para organizarse definitivamente, como ello es susceptible de alcanzarse, sus posibilidades y dificultades.-

Conocimos un caso, en el cual unas personas no quisieron invertir dinero en una empresa que hacía un año que había comenzado sus actividades. Estaba dicho negocio en plenos ensayos, aún cuando ya había iniciado su producción. Los presuntos inversores observando los libros, vieron demasiados g

gastos, que ellos en su ignorancia y faltos de un buen asesoramiento, los atribuyeron al costo de lo producido; que era alto porque todavía no se tenía la experiencia y la capacidad necesaria; pero que no debían imputarse totalmente a dicho costo, sino a gastos de ensayos, organización y preparación. Tiempo después ya casi estabilizada la empresa, se pudo observar fácilmente el verdadero costo de producción, que era realmente bajo y no aquel que esos inversores creyeron, por no saber distinguir la verdadera situación de la empresa. Después de este ejemplo se podrá comprender la importancia que dentro de una investigación tiene el desarrollo o estabilidad de un comercio o industria. A circunstancias distintas, deben corresponder necesariamente juicios distintos.-

3º) Fracasos o éxitos.-

Los fracasos o éxitos anteriores de la empresa pueden constituir una clave de mucho interés en el exámen a que nos venimos refiriendo. Estudiando las campañas, negocios, y ciclos de la empresa, es posible entresacar muchos elementos de juicio.-

Se debe indagar: como fueron concebidas las campañas o negocios; sobre que bases; por quienes; cuales fueron sus resultados; si se cumplieron las previsiones; y todas las causas que en ellas hayan influido.-

Es decir que se debe llegar a la justificación del porqué de los fracasos sufridos. Con que continuidad se han presentado, con que frecuencia; si se han desperdiciado elementos para evitarlos, y si existen factores que los hagan previsibles en futuras negociaciones.-

Lo mismo es necesario hacer, con respecto a los éxitos. Si estos han sido debidos a una sabia dirección, o si por el

contrario en ellos ha influido el empirismo y la buena suerte, que aunque son factores de importancia, no deben considerarse decisivos. Es decir, si el azar interviene con demasiada frecuencia o si es la racionalización la que domina.

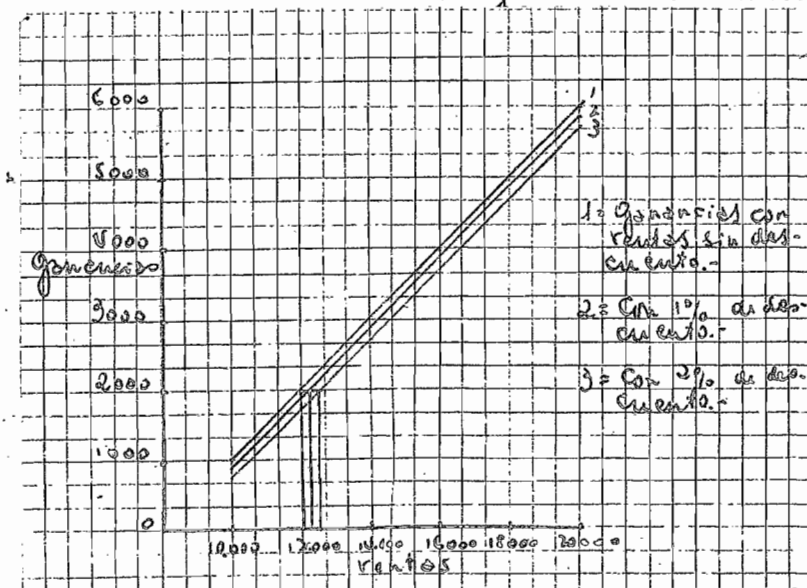
Tampoco hay formas especiales para hacer estas indagaciones, porque dependen de las circunstancias particulares que se refieren a la empresa observada.-

4º) Márgenes de rebaja.-

Este es un punto que mas bien debe estudiarse en un proyecto de organización de ventas. Pero de cualquier manera, es conveniente saber si esos márgenes han existido, como se han usufructuado, si las rebajas han estado dentro de las posibilidades de la empresa, etc.- Supongamos el siguiente caso:

Ventas	Ganancias	Ventas de Rebaja	1% Ganancias de Rebaja	1% Ventas de Rebaja	2% Ganancias de Rebaja	2% Ventas de Rebaja
10.000	1.000	9.900	900	9.800	800	800
12.000	2.000	11.880	1.880	11.760	1.760	1.760
14.000	3.000	13.860	2.860	13.720	2.720	2.720
16.000	4.000	15.840	3.840	15.680	3.680	3.680
18.000	5.000	17.820	4.820	17.640	4.640	4.640
20.000	6.000	19.800	5.800	19.600	5.600	5.600

Llevando estas cifras a un gráfico tendremos:



El gráfico nos muestra las líneas de ganancias sin descuento y con 1 y 2 % de descuento. Fácilmente se puede con él, establecer volúmenes de ganancias iguales con distintos montos de ventas y porcentaje de rebajas.-

Conviene establecer estos cuadros y gráficos a priori, claro está, sobre bases exactas, para después orientar mejor las ventas.-

Según los casos convendrá vender mas o menos, con o sin rebajas. El cuadro y el gráfico ayudan a despejar las situaciones.-

Como dijimos antes, todo esto es en realidad un buen principio de organización de ventas. Pero interesa al investigador juzgar este punto para apreciar como se ha procedido. Hará entonces la comparación entre lo que se hizo y lo que se debía haber hecho.-

Lógicamente hemos basado nuestro ejemplo en un caso extremadamente sencillo. En la práctica puede ser mas complicado. Sobre todo, será conveniente establecer las ventas y ganancias con mas numerosos porcentajes de rebajas.-

5*) Diversidad de productos en venta.-

La diversidad de la producción en venta, debe estudiarse teniendo presente: costos, beneficios, absorción de gastos, ventas, etc. Es decir todos los elementos cuantitativos de cada uno de ellos, y toda la serie de detalles que puedan definir la conveniencia o inconveniencia de seguir vendiendo esa producción. En general se procede comparativamente. Relacionando las distintas mercancías en venta, se puede llegar a la conclusión de si conviene o no la explotación de determinado producto.-

Generalmente es aconsejable no una, sino varias mercancías y producciones, por la absorción de gastos fijos que

154
producen, desperdicios que se aprovechan etc. Explotaciones conexas son en verdad convenientes.

6°) Distribución de ventas por zonas. -

Debe observarse:

Cantidad de zonas

Valores absolutos y porcentajes de ventas

Beneficio distribuido por zonas

Costo del transporte

Concurrencia potencial

Peligros de perder los distritos mas importantes

Posibilidad de nuevas zonas.

Con todos estos elementos el investigador deberá apreciar cual es la situación de la empresa, en cada una de esas divisiones. Procederá individualmente, como si se tratase de un solo mercado en el cual actua la empresa. Despues hará un estudio vinculando todos los distritos.

Deberá determinar si son seguras o si existe peligro de que la empresa se vea desalojada en alguna de ellas. Determinará tambien las causas que ^{deciden} ~~determinan~~ en unas, ventas mayores que en otras, para tratar de aconsejar en que forma se pueden eliminar esos factores.

Estudiará detenidamente el número de zonas comparando los volúmenes respectivos de ventas. Por ejemplo, supongamos que existe un número grande de divisiones con montos de ventas mas o menos iguales. En este caso no existe peligro alguno, si la empresa es desalojada de una de ellas. Si las zonas son pocas, aun cuando sean de ventas similares, el hecho de que se pierda, aunque sea una sola, entraña verdadero peligro, porque esa disminución ha de representar un porcentaje apreciable con respecto a las ventas totales.

Peor sería el caso de pocas zonas, de entre las cuales se destaquen una o dos, por sus elevados montos. La pérdi-

da de una de ellas, entraña un peligro mas grave aún, que en el caso anterior.

7º) Calidad y precios.

La calidad y precios de lo que se vende, son elementos indispensables en un análisis de la naturaleza del que nos ocupa. No se necesitan mayores argumentos para demostrarlo.

Se debe llegar a la conclusión de : si son normales; o si están debajo o encima del standard del mercado.

Esto puede ser debido a causas variadas. Las mas comunes son: la competencia, una mala organización, dirección, producción, costos, etc.

8º) Publicidad.

Conocida es la importancia de la publicidad. Creemos que es interesante averiguar :

1º Si por la índole del negocio, es necesaria.

2º Si se da de favor.

3º Si se hace directamente o por agentes.

4º Si convendría dado su monto hacerla directamente.

5º Si está bien o mal hecha.

6º Si es excesiva o insuficiente en proporción a las ventas.

7º Si se han advertido influencias provechosas.

8º Costo de la propaganda.

9º Campañas de publicidad.

Nos parece suficiente el exámen de todos estos elementos para llegar a conclusiones exactas, referentes a la publicidad de la empresa.

9º) Clientela.

Con respecto a la clientela, es necesario estudiarla en lo que se refiere al número y a la cantidad individual de sus compras.

Una empresa con clientela numerosa, con ventas mas o menos iguales no corre riesgo, si alguno de sus clientes la abandona, puesto que ellos no alcanzarán a un elevado porcentaje de las ventas del negocio. El investigador observará esas deserciones. Si se producen con frecuencia y por que causas; y si la hacienda encuentra nuevos clientes, tratando de concretar todos esos hechos en la forma de porcentajes. Haciendo una digresión diremos que siempre deben obtenerse estos valores relativos a 100 para traducir en la forma de índices, hechos que sin estos números serían difíciles de especificar.

Si es pequeña la cantidad de clientes y mas o menos elevado el monto de compras de cada uno de ellos, se habrá de apreciar el riesgo, de que la empresa sea dejada por alguno de ellos, hecho que implicaría una sensible disminución en las ventas. Analizará, si esto ha sucedido anteriormente; las causas; si la empresa ha encontrado nuevos compradores, etc.

Peor es el caso de que siendo pequeño el número de clientes haya alguno que se destaque notoriamente por sus compras. De perderse dicho cliente, la empresa se vería en situación angustiosa, si no lo suplanta rápidamente. Conocimos este caso en una agencia de publicidad con varios clientes pequeños y uno de mucha importancia, que despues de varios meses abandonó a su agente publicitario, dejándolo en condiciones precarias.

10^o) Fluctuaciones de ventas.-

Estas fluctuaciones pueden ser debidas a variaciones en la clientela o en un producto o productos determinados.

Lógicamente las ventas pueden aumentar o disminuir si aumenta o disminuye el número de clientes permaneciendo mas o menos constante el monto promedio individual de compras.

735

O porque permaneciendo mas o menos constante el número de compradores aumenten o disminuyan las ventas individuales de una mercancía, ya sea debida esa variación al volúmen físico o a los precios.

Todo esto será un índice muy interesante para juzgar y analizar las ventas de una empresa, merced a la investigación de las causas que provocan esas fluctuaciones.

IIIº) Velocidades de Circulación de Ventas.

Nos ocuparemos ahora de la velocidad circulatoria de ventas; de las causas que traban esa circulación y de las pérdidas probables que esos obstáculos pueden significar.

Con respecto a dicha velocidad diremos que se obtiene dividiendo el monto total de ventas de la empresa durante un período determinado, por el promedio de existencia.

Si una empresa vende 1.200 pesos al año y el promedio de existencia mensual es de 100, quiere decir que ellas se han movido 12 veces.

De nuestro trabajo Interpretación de Balances transcribimos lo siguiente: Para calificar este índice de velocidad, es necesario conocer previamente un índice teórico mas o menos exacto, de cada una de las mercaderías que componen el referido rubro ventas.

Por ejemplo: una mercadería X debe circular en treinta días, otra de calidad XX en 50 días.

Si unicamente estas mercaderías integran el rubro ventas, quiere decir que el término medio de circulación a priori es de 40 días, y que en un año esas mercaderías deben circular aproximadamente 9 veces, porque 40 está contenido 9 veces en 360.

Este índice a priori debe ser lo mas exacto posible, pues con él hemos de apreciar el índice verdadero.

Supongamos que una empresa realiza cada 40 días sus existencias y que cada 40 días las repone, por valor de \$100,-

Al fin del ejercicio ha vendido pues, \$900 y su promedio de existencias es de \$100.-

En consecuencia, su velocidad de circulación es igual a 9. Efectivamente 9 veces ha comprado y 9 veces ha vendido.

Suponiendo que 40 días son los necesarios exactamente para realizar sus mercaderías, quiere decir que su velocidad coincide con el cociente de dividir 360 días del ejercicio por los 40 necesarios para la realización. Por consiguiente el índice a priori es igual al verdadero. En ese caso la circulación de las mercaderías es perfectamente normal.

Si el índice de velocidad es inferior al cociente de dividir los días del ejercicio, por el término de realización, es evidente que la empresa no realiza regularmente sus mercaderías. Ello puede ser debido a la mala calidad de los productos, a elevados precios, falta de propaganda, sucedáneos, mala organización y dirección de ventas, etc. El investigador tratará de averiguar todas estas causas debidamente.

Si el índice es superior a este último cociente, significa que la realización de las mercaderías, se efectúa mas rapidamente que lo indicado por la velocidad a priori.

Trabajando con valores promedios, no se obtendrán resultados exactos pero si aproximados.

Ya hemos enumerado cuales son las causas que puedan trabar la circulación de las existencias en venta. Con la comparación de los índices reales y a priori se pondrán ellas de manifiesto y se podrá dar comienzo a la averiguación del porque existen tales causas.

La apreciación de las pérdidas probables que ellas puedan significar, se obtendrá tambien de la comparación de los índices referidos.

Partiendo del ratio teórico y de las ganancias que puede

159

dejar cada circulación es fácil, determinar aproximadamente las pérdidas que esté provocando la poca velocidad de ventas.

12º) Diversos Indices de Ventas Netas.-

Es posible obtener numerosos índices con el rubro de ventas. De todos ellos, nos han parecido los mas interesantes, los que emergen de la comparación de ventas con los siguientes rubros:

- a) gastos
- b) costo
- c) utilidad bruta
- d) utilidad neta
- e) compras
- f) capital en circulación
- g) deudores incobrables
- h) ventas al contado y a plazo
- i) rebajas, descuentos, etc.

a) Gastos.-

Se obtendrá un porcentaje de gastos con respecto a las ventas, y se estudiarán sus variaciones buscando la explicación necesaria sobre todo cuando estas sean demasiado bruscas. Los gastos se analizarán y discriminaran en los distintos conceptos que correspondan, para tener porcentajes parciales y apreciar mejor la vinculación que tienen con las ventas.

Una comprobación interesante que cita R.Pique Batlle en su libro Revisión Técnica de Contabilidades, es la siguiente: Determinar el volumen de gastos que deberían haber ocasionado las ventas del año, teniendo en cuenta la proporción que ha existido entre esos rubros en el ejercicio anterior.

Supongamos que:

Gastos del año anterior	\$ 500,-
Gastos del año	" 600,-
Ventas del año anterior	\$3.000,-
Ventas del año	\$2.500,-

El cálculo será

$$\frac{500 \text{ por } 2.500}{3.000} = 416$$

Por consiguiente, de acuerdo a este resultado es posible decir que algo anormal ha ocurrido, puesto que el año anterior con \$3.000 de ventas se han gastado 500 y en consecuencia en el ejercicio actual con \$2.000 de ventas se deberían haber gastado \$416. En cambio los gastos reales han sido \$600. El investigador debe averiguar el porqué de ese aumento.

Otro tópico interesante con respecto a gastos, es el de determinar el grado de absorción de gastos fijos.

Esto se estudia en contabilidad, con la denominación de punto muerto. Según Boter Mauri se designa con ese nombre "a la cifra de ventas que es necesario alcanzar, para cubrir los gastos fijos de la empresa". "A partir de ese punto muerto, el volumen de ventas, comenzará a producir beneficios".

Supongamos este ejemplo:

Precio de costo de las mercaderías	\$ 50.000	50%
Gastos generales variables	" 20.000	20%
Gastos generales fijos	" 25.000	25%
Beneficios	" 5.000	5%
	<hr/>	
	\$100.000	100%

Quiere decir que por cada \$100 de ventas, y deduciendo \$50 del costo de compras y \$20 de gastos que dependen de los 100 de ventas; es decir gastos variables; le quedará a la empresa una diferencia de \$30 para absorber los gastos fijos. Los beneficios aparecerán una vez que las ventas ha-

yan dejado diferencia suficiente para insumir totalmente los gastos invariables.

Por consiguiente si \$100 de ventas dejan una diferencia de \$30, cuántos pesos de venta serán necesarios para dejar una diferencia de \$25.000, que suman los gastos fijos?

Es decir que 100 es a 30, como X es a 25.000.-

$$\frac{25.000 \text{ por } 100}{30} = 83.333$$

El desglose de los \$83,333 es el siguiente:

Costo de compra	\$	41.666,-
Gastos variables	"	16.666,-
Gastos fijos	"	<u>25.000,-</u>
	\$	83,332,-

Los \$41.666 son el 50% del total de ventas, o sea \$83.333.

Los gastos variables representan el 20% de ese total.

Los gastos fijos por definición no varían aunque se modifique el monto de ventas.

A partir de ese total de ventas, como los gastos fijos están absorbidos, la empresa comenzará a producir ganancias.

b) Costo.-

Mediante la comparación del costo con las ventas, obtenemos un índice que constituye una de las formas de apreciar la utilidad bruta, además de conocer la proporción que representa este costo.

Si este índice fuera igual a 100, las ventas se producirían sin dejar ganancias. De esto deducimos la siguiente conclusión:

Si el índice crece, es que las utilidades están descendiendo. Ello se deberá a dos causas:

1ª Crecimiento del costo de producción.

2ª Disminución de ventas, ya sea en el volumen físico o en los precios.

En presencia de estas circunstancias corresponde indagar

porque ellas han ocurrido, porque se ha incrementado el costo o porque han descendido las ventas.

Si el índice desciende, quiere decir que las utilidades brutas han aumentado.

Las causas que explicarían el descenso del índice son:

1ª Disminución del costo de producción.

2ª Aumento de ventas, ya sea debido al volumen físico o a los precios.

c) Utilidad bruta.

Este índice puede descender, si las ventas aumentan permaneciendo iguales o aumentando en menor proporción las utilidades brutas. Quiere decir que el costo de producción ha aumentado. Si también han aumentado los precios de venta, ello será necesariamente en menor proporción.

Por ejemplo:

	1939	1940
Utilidad bruta	80	80
Ventas	100	120
Costo	20	40

El índice de utilidad bruta es en 1939, 80% y en 1940 66,6%. Ha descendido, porque el precio de venta y el precio de costo no han aumentado en la misma proporción. El primero lo ha hecho en un 20% - de 100 a 120 y el segundo en un 100% - de 20 a 40.

También puede descender este índice, si baja la utilidad bruta, permaneciendo más o menos constantes las ventas. Ello se deberá a un aumento en el costo de elaboración.

El porcentaje que tratamos, puede aumentar, por causas inversas. Es decir por:

1ª Aumento de utilidad bruta, permaneciendo más o menos uniformes las ventas. Es decir por disminución del costo.

2ª Disminución de las ventas permaneciendo más o menos cons-

tante la utilidad bruta. Esto se deberá a un decremento del volumen físico, con un aumento de precios, o a una disminución del costo de fabricación.

d) Utilidad Neta.-

Es decir que se compara la utilidad neta de ventas con el total de ^{estas.} ventas.

Si aumenta el índice, ello será debido a un incremento de utilidades netas, con ventas mas o menos iguales o con aumento no proporcional en las ventas. Tambien puede ascender por una disminución en las ventas totales, sin notarse ninguna variación en las utilidades netas, o por un descenso no proporcional de estas. En estos dos casos, la explicación estará en que el porcentaje de este tipo de utilidad ha aumentado.

Este índice descenderá por causas inversas. Puede suceder que se incrementen las ventas y disminuya la utilidad por haber descendido los precios de ventas o por haber aumentado el costo.

e) Compras.-

Seguendo a Pique Batlle, estudiamos una relación, mediante la cual averiguaremos qué monto de ventas deben corresponder al total de compras y existencias, de acuerdo a la proporción que ha existido entre esos rubros, el año anterior.

Examinemos este ejemplo:

Ventas del año anterior	\$ 3.000
Ventas del año	" 2.500
Compras y existencias del año anterior	" 2.600
Compras y existencias del año	" 2.900

Por consiguiente:

$$\frac{3.000 \text{ por } 2.900}{2.600} = 3346$$

Si en el año anterior para vender 3000 pesos hubo 2600 de compras y existencias, en el año actual debería haber ha-

bido \$3.346 de ventas si hubo 2900 de compras y existencias. En cambio, las ventas solo fueron 2500 pesos. Entonces debe averiguar la causa de esa irregularidad.

f) Capital en circulación.

Como sabemos, el capital en circulación está constituido por la diferencia de los valores realizables y disponibles, con el pasivo a la vista y a corto plazo.

Según Chester Crandell, este ratio indica la productividad de ventas, por cada 100 pesos invertidos ^{de} en capital en circulación.

Si el porcentaje aumenta indica que el rendimiento del capital se incrementa.

Si disminuye, quiere decir que el capital en circulación no ha sido suficientemente aprovechado.

g) Deudores incobrables.

La comparación entre deudores incobrables y ventas pondrá de manifiesto, si existen anormalidades en la otorgación de créditos a personas de poca solvencia, o si existen anormalidades en los cobros. Es necesario la comparación de este índice, con los de ejercicios anteriores.

h) Ventas al contado y a plazo.

La estimación de este índice depende de la clase de negocios, de la situación de la plaza, de la solvencia de la clientela, de la competencia, de los índices de utilidad, etc.

Aumentará si ascienden las ventas al contado, permaneciendo mas o menos constantes las ventas a plazo, o si permaneciendo más o menos uniformes las primeras, descienden las segundas. En este caso habrá disminuido el volumen total de ventas. El índice decrecerá por causas inversas a estas.

i) Rebajas, descuentos, etc.-

Mediante este índice se comparan estas rebajas con el volumen de ventas. Este porcentaje será menester relacionarlo

con el de la utilidad neta y con el cuadro y estudio de los márgenes de rebaja a que nos referimos en la página 130.

Del estudio de estas comparaciones, será posible averiguar si ha sido correcta la política de descuentos y rebajas seguida por la empresa.

13/) Tendencias pasadas y futuras de la empresa.

De la misma manera que al exminar las tendencias pasadas y futuras del mercado se trataba de buscar con respecto a las primeras la forma en que se habían cumplido las previsiones y con respecto a las segundas, las posibilidades futuras; al estudiarlas con respecto a la situación de la empresa, se quiere indagar de que manera se ha desarrollado la dinámica del negocio y de que manera es susceptible de desarrollarse.

En efecto, supongamos que en 1910, teniendo en cuenta la situación del mercado y de la empresa se creía que la tendencia iba ascenbñal o cual. En 1920 se examinara como se ha cumplido la tendencia que se había previsto en el decenio anterior y cual es la tendencia con respecto a los años posteriores. En 1930 se estudiará la forma en que se cumplieron o no las previsiones de 1920 y así sucesivamente.

El investigador indagará las causas y factores que hayan influido favorable o desfavorablemente, para tratar de determinar la tendencia de la época actual, en la mejor forma posible.

Para todas estos exámenes se pondrán en juego los elementos estudiados en este capítulo.

126

CAPITALES Y RESERVAS

Sumario

- 1.- Capitales.- a) Capitalización.- b) Capitales excesivos.- c) Capitales insuficientes.- d) Capitales necesarios.- e) Cobertura.- f) Capital en circulación.-
- 2.- Reservas.- a) Constitución.- b) Reservas reales.- c) Reservas ocultas.-

Lo que interesa primordialmente en cuanto a investigaciones de capitales y reservas, es todo aquello que se refiera a la realidad y cobertura de esos rubros. En una palabra, si esos valores están respaldados por cuentas que representan montos verdaderamente tangibles y valaderos.

Ademas es de mucho interés, analizar si los capitales son excesivos o insuficientes, o si por el contrario, son los que normalmente necesita la hacienda. Todo esto ha de contribuir en la apreciación que se haga de la situación y resultados de la empresa.

1.- Capitales.

El capital - dice Fürnkorn - no es índice de la responsabilidad ni del estado de una hacienda y por tal razón es un factor subsidiario en la interpretación del balance. ✓

Una empresa - continúa Fürnkorn - con un capital determinado puede estar en brillante situación, mientras que otra, con el mismo capital que la anterior puede encontrarse en estado desastroso.

Esto es cierto. Pero de cualquier manera es conveniente auscultar las variaciones del capital, si es que han existido tales fluctuaciones. Puesto que en ese caso se puede encontrar una vinculación entre el estado de la empresa y esos movimientos. Es el caso típico de las haciendas que reducen su capital para enjugar pérdidas. Aquí es evidente que la variación del capital refleja el estado de la empre-

sa. El caso contrario es el de ganancias que se capitalizan. La vinculación, también en este otro caso, palmaria.

Creemos pues, que se debe iniciar el examen del capital con la verificación de las aportaciones, continuando con todos los movimientos que haya tenido esa cuenta.

a) Capitalización.- Refiriéndose a los aportes dice Quesnot (Administración Financiera pag.147). "Las aportaciones deben ser reales y sinceras, no solamente en cuanto a los bienes mismos, sino también en cuanto a las personas y los hechos y circunstancias de su intervención. Garantía y medio de explotación, el fondo social no debe tener ficción de presencia, ni ficción de valor. Es preciso que el aportante real no pueda sustraerse a sus responsabilidades ni que puedan ser eludidas las garantías estipuladas por la ley, ni que nombres consignados indebidamente puedan crear en favor de la empresa un crédito imaginario".

"La dificultad - dice mas adelante - no comienza mas que cuando a favor de combinaciones diversas, la aportación se encuentra mezclada con otras operaciones, entre las cuales puede ser difícil determinar su valor neto. Es inútil acen-
tuar que estas combinaciones pueden ser a menudo intenciona-
das y destinadas a oscurecer la situación. Tienen frecuen-
temente por objeto cubrir sobreestimaciones fraudulentas".

Se deberá pues, analizar la realidad de los aportes, como punto inicial de toda investigación acerca de capitales, tanto en lo que se refiere a la forma, como a los privilegios que pueden entrañar. Es el caso de las acciones preferentes.

"Los aumentos de capital - dice Quesnot (ob.cit.pag.188) - no suponen necesariamente llamamiento de fondos y aumento material de los recursos poseídos anteriormente por la sociedad. El aumento puede ser en libros, y constituir entonces un aumento de capital en cuenta. Tal es, por ejemplo, el ca-

146

so de un aumento de capital por absorción de Reservas: el capital aumenta lo cual tiene una gran importancia; las reservas desaparecen. En total, los medios de acción, el Activo, no han cambiado y este procedimiento, muy empleado, puede dar a un negocio el medio de fortificar su situación en hipótesis bastantes variadas. Permite elevar un capital insuficiente, con el cual se ha podido tener la suerte de poder actuar en circunstancias excepcionales. Poniendo estas Reservas al abrigo de una distribución impremeditada, se proporciona una garantía nueva a los terceros; y como el crédito social se encuentra aumentado en otro tanto, se aumenta con ello la capacidad de recibir a préstamo."

Adeñas de la capitalización de las reservas tambien es posible que se proceda así con otros rubros, como por ejemplo Acreedores en cuenta corriente, Obligaciones a Pagar, etc. Otros movimientos interesantes de la cuenta capital, son los siguientes:

- 1^a Disminución de capitales, para amortizar pérdidas.
- 2^a Amortización del capital con utilidades y reservas.
- 3^a Reducciones de capital, que puedan perjudicar a terceros.

Con respecto a la disminución para amortizar pérdidas, es un índice, por demas evidente, de la situación y resultados de la empresa.

La amortización del capital deberá ser analizada con el objeto de averiguarse si provoca o si ha provocado un malestar a la hacienda en el caso de que se hubiesen hecho o de que se hagan indebidas o perjudiciales distribuciones de medios de acción indispensables para la buena marcha de los negocios.

La reducción del capital puede llegar a perjudicar a terceros tambien en el caso de indebidos repartos de medios de

acción, lo cual lógicamente debe investigarse con atención.

b) Capitales excesivos. Cada empresa necesita, en términos generales, un determinado monto de capital. En consecuencia, si ellos son excesivos, existirá un desaprovechamiento, que en definitiva incidirá reduciendo el porcentaje de rendimiento de la hacienda.

Es sabido que uno de los índices que definen los resultados de un negocio, es aquel que resulta de comparar beneficios netos y capital. Entonces, es evidente que siendo este superior a lo normalmente necesario, ha de disminuir el ratio mencionado y por consiguiente quedará demostrado que los capitales no rinden en este caso porque no son bien aprovechados.

c) Capitales insuficientes. Este es un caso contrario con efectos totalmente distintos. Los capitales insuficientes dificultan una explotación normal y evidentemente hacen perder oportunidades de buen rendimiento.

Es pues una situación muy digna de estudiarse ya que contribuirá muy fácilmente a definir acertadamente la situación de la hacienda.

d) Capitales necesarios. El estudio de los capitales necesarios para una provechosa explotación debe hacerse indudablemente antes de que se comience el giro comercial, en ese proyecto de racional organización que ya hemos referido anteriormente.

Se deberá analizar en que forma se han resuelto todas las dificultades que se refieren a exceso o insuficiencia de capitales hasta llegar al monto necesario. Las dificultades para conseguirlos pueden indicar una hacienda que no inspira confianza. Una empresa que con capitales insuficientes logra prosperar, se capitaliza y obtiene buenos resultados nos indicará la bondad de su explotación y/o de su dirección.

780
●) Cobertura. La cobertura tanto de los capitales como de las reservas está comprendida lógicamente por los valores activos de la empresa.

Nos referiremos a este punto próximamente al tratar las cuentas de reservas.

Es interesante además conocer la proporción del capital que se ha invertido en activo fijo, disponible, realizable a corto y largo plazo y en valores nominales y estudiar la evolución de estos índices a través de varios años. Se debe buscar también si existe correlación o no entre la fluctuación de esos porcentajes y los resultados de la empresa. Por ejemplo, si a una mayor proporción de activo fijo corresponde un incremento en los resultados de la explotación.

f) Capital en circulación. El capital en trabajo o en circulación es aquel que surge de la diferencia que existe entre los rubros activos disponibles y a corto plazo, con respecto a los rubros pasivos a cortos términos.

Es muy importante estudiar las fluctuaciones del capital en circulación. Además se debe comparar, con el volumen de ventas, resultado bruto y neto de la explotación, etc. para apreciar el rendimiento de ese capital.

Su aumento se deberá necesariamente a los resultados favorables de la empresa. Entonces la fluctuación de las relaciones entre ventas, resultados brutos o netos etc., con el capital en circulación, se interpretará de esta manera:
1º Si el porcentaje aumenta indicará que el rendimiento se incrementa. Pero puede suceder que las ganancias aumenten en valores absolutos y no relativos. Entonces quiere decir que el capital en circulación puede haber llegado a un punto en el cual no existe proporcionalidad entre el aumento de ventas, resultados y el capital en circulación. Es con-

veniente determinar lo mas exactamente este punto. En general el capital en circulación que se debe tomar como base de comparación es el capital medio anual.

2º Si el porcentaje disminuye, quiere decir que el capital en circulación no ha sido suficientemente aprovechado. Si el capital disminuye, el índice puede aumentar en valores relativos y disminuir las ventas y resultados en valores absolutos. Es un caso inverso al anterior que es interesante determinar con precisión.

2º Reservas.

Decíamos en Interpretación de Balances, que las reservas se constituyen para aumentar los medios de acción de la empresa y para preservarse de posibles pérdidas. Pero las reservas pueden ser ficticias, irreales, pueden ser una mera anotación de la contabilidad, inexistentes en verdad.

Precisamente pues, el principal objeto del análisis de estos rubros de previsión debe conducirnos a la comprobación de que ellos existen y que se encuentran respaldados por rubros reales del activo.

Batardon dice en su libro Inventarios y Balances que "los valores que forman la contrapartida de las cuentas de reservas están englobados en la masa del activo, sin que pueda determinarse si tal o cual de ellos corresponde a tal o cual cuenta de reserva". No se puede examinar si tal rubro activo respalda a tal reserva, sino, que debe estudiarse en conjunto la cobertura de todas las reservas.

a) Constitución.

En general - dice Batardon - las reservas son beneficios no repartidos, aun cuando existen casos de constitución de reservas que no provienen de beneficios. Por ejemplo dividendos prescriptos, primas en la emisión de acciones etc. rubros estos que se debitan con crédito a reser-

150
vas.

Quesnot (ob.cit.pág.74) dice: "Todo beneficio neto, conservado en la explotación y no incorporado a la cuenta Capital, es en realidad una Reserva".

"Todo beneficio de estimación por plusvalía del activo está, como se sabe, necesariamente expresado por una cuenta acreedora. Esta cuenta es una verdadera Reserva, puesto que la ganancia de que se trata, y que no es realizada, ni liquidada, queda en el activo".

"Los beneficios de estimación son calificados frecuentemente Reservas. Cualquiera que sea la denominación que se les aplique, expresan siempre aumentos del capital. Para diferenciar estas Reservas, desde su origen, es de todas maneras preferible calificarlas de Plusvalías".

El investigador debe analizar bien aquellos créditos que no deben ser considerados como reservas tales como: las reservas matemáticas, para riesgos en curso, para pensiones de retiro a empleados y obreros, para compra de partes de fundador, etc. Debe analizar también aquellas que sirven para aumentar los medios de acción de la empresa y las que sirven para prevenirse de posibles pérdidas.

Las primeras constituyen una verdadera capitalización. Las segundas sirven para sustituir a la cuenta de Pérdidas y Ganancias cuando se debe emplear esta cuenta en la cancelación de otra.

b) Reservas Reales.-

Para determinar si las reservas son reales se debe partir de los rubros que le han dado origen. Si ellas son debidas a ganancias es lógico que se debe determinar si son reales, líquidas y realizadas. Por consiguiente el análisis de las reservas ha de ser posterior al de los resultados.

La comparación entre: la diferencia de los valores ac-

tivos y pasivos reales, con respecto al capital y a las reservas que pueden considerarse como una extensión del capital, nos dará un índice que determinará que porcentaje de cobertura tienen el capital y las reservas. El porcentaje ideal, o mejor dicho el que verdaderamente debe existir es el de 100%.

Si este índice es inferior a 100, interesa determinar cual es la parte inexistente de las reservas, porque es lógico que en caso de pérdidas, primero desaparezcan las reservas que el capital.

Por ejemplo:

Activo Fijo	100	Capital	300
Activo circulante	200	Reservas	200
Activo Exigible	50		
Activo Nominal	50		
Pérdidas	<u>100</u>		<u> </u>
	500		500

Imaginemos que del exigible son incobrables 20 y del nominal 30 no tiene ningún valor. En consecuencia hay que deducir, estos 50 mas 100 de pérdidas. Nos quedarían pues, como valores reales 350, que comparados con los 500 del capital y reservas, nos dan un índice de 70. Se ha perdido en conjunto el 30%. Pero en realidad son las reservas las que en este caso no existen. En consecuencia para determinar en que proporción han desaparecido, restamos de los 350 de valores activos reales, el capital y nos quedan 50 que representan la cobertura de las reservas. El índice que arroja la relación esta - 50 con respecto a 200 - es de 25. Se ha perdido pues, el 75% de las reservas.

Examinemos otro ejemplo:

152

Activo fijo	500	Capital	500
Activo Circulante	300	Reserva legal	50
Activo Exigible	100	Reserva facultativa	100
Activo Disponible	50	Fondo Amortización Maqui- narias	200
Activo nominal	50	Fondo auxilio Empleados	50
		Ganancias	100
	1000		1000

En este caso las reservas que pueden considerarse como extensión del capital son la reserva legal y facultativa. El fondo de amortización ha sido creado para no deducir las depreciaciones en el activo fijo.

El fondo de auxilio, puede considerarse como una deuda que tiene la empresa con sus empleados.

Las ganancias si se reparten desaparecen del pasivo y consiguientemente hacen desaparecer el mismo monto distribuido, de las cuentas del activo. Si se pasan a reserva, no varían los valores activos.

En consecuencia, a los 1000 de estos valores, deducimos 200 del fondo de amortización Maquinarias, 50 del fondo de auxilio y 100 de ganancias; en suma 350, quedando aún total de 650, que es precisamente el monto del capital y reservas legales y facultativas. Quiere decir que estos valores tienen verdadera cobertura en el activo.

Evidentemente es imprescindible, conocer los regímenes de valoración y amortización, para conocer la realidad de los valores activos. Mejor aún como dijimos antes, es haber analizado previamente los resultados.

Si sabemos que se amortizan excesivamente los valores activos, quiere decir que se están evitando los excesos en cuentas deudoras, y que por consiguiente pueden existir reservas ocultas.

Si sabemos que no se amortiza y los bienes están desvalorizados, el respaldo del capital y reserva es inexisten-

te.

Lo mismo si no se depura el activo exigible y el nominal.

Si el activo circulante se sobrevaloriza, habrá un exceso de activo que puede dar lugar a la creación de una reserva que tendrá su cobertura en esa sobrevalorización, es decir, en algo incierto, inexacto, inexistente.

En caso de que existan varias reservas y la empresa estuviese en pérdida, no será posible averiguar que porcentaje de quebranto pertenece a cada una de ellas, puesto que como ya dijimos citando a Batardón, los bienes activos que respaldan a las reservas se encuentran todos confundidos, sin saber a cuales pertenecen especialmente.

c) Reservas ocultas.-

La expresión reservas ocultas significa que los capitales y reservas tienen una cobertura mayor que la que aparece reflejada en el balance.

Por consiguiente la determinación de esos valores ocultos interesa sobremanera al investigador.

Batardón dice que "dos son los procedimientos que pueden emplearse para constituir reservas ocultas.

1º Anulación o disminución del valor de ciertas partidas del activo.

2º Creación o aumento de ciertos valores del pasivo."

Continúa Batardón: "En el primer orden de ideas se llevará, por ejemplo, la existencia de las mercaderías a un precio inferior de su valor real; o bien se dará a las inmovilizaciones un valor convencional mínimo; se reducirá a un peso, por ejemplo, el valor de las maquinarias o de las construcciones".

"En el segundo orden de ideas se aumentarán las amortizaciones".

Estas reservas se crean para disminuir beneficios, pa-

108
ra evitar grandes distribuciones, la concurrencia de otras empresas, los impuestos, etc.

El investigador debe determinar si en la creación de las reservas ocultas ha influido un espíritu de dolo o de excesiva prevención, para poder juzgar correctamente.

En caso de fusión de empresas o de ingreso de nuevos socios, existirá un interés evidente en apreciar si existen o no estas reservas. Conocimos un caso en el cual una sociedad que iba a admitir un nuevo asociado, presentó junto con sus balances normales, una serie de balances ajustados con el único objeto de demostrar la existencia de las reservas ocultas que la empresa tenía. En realidad ellas se habían constituido sin obedecer a ningún principio. Pero un profesional que actuaba en las negociaciones que se realizaban con el posible nuevo socio, advirtió a la empresa esos valores ocultos que necesariamente debían influir en la operación.

VALORES NOMINALES

SUMARIO

1º Valoración. - 2º Amortización. 3º Indices.
a) Activo Nominal con respecto al capital. b) Activo Nominal con respecto al activo real. c) Amortizaciones del activo nominal con respecto a este. 4º Cálculo del rubro Llave.

La reglamentación de la ley 5125 dice con respecto al activo nominal "abrazo todos aquellos bienes intangibles, abstractos, adquiridos por compras y que representan un valor económico explotable, que como los gastos de organización de la compañía, pueden no ser liquidados de inmediato".

Esos rubros son entre otros: Llave del Negocio, Marcas de Fábrica o de Comercio, Patentes de Invención, Concesiones, Gastos de Organización, etc.

Los problemas que con respecto al activo nominal, se deben investigar son los que se refieren a la valoración, amortización y a la vinculación que existe entre ellos y ciertos rubros, como ser el capital, el activo real, etc.

1º Valoración.

En general, la valoración deberá efectuarse al precio de compra o adquisición.

Este punto no ofrece mayores dificultades en cuanto a marcas, concesiones, etc., excepto en el rubro llave, al cual nos referimos enseguida.

De cualquier manera, el profesional examinará los cargos de los valores nominales, ya que podrían tratarse de débitos que al no cancelarse por Pérdidas y Ganancias, inflan ficticiamente el activo, disminuyendo consiguientemente las pérdidas.

Con respecto a la Llave, Crédito Mercantil o Fondo de Comercio, como indistintamente se le llama, deberá según el Curso de Contabilidad de la Northwestern University, apare

cer en los libros en los siguientes casos:

1º Cuando dicho crédito mercantil haya sido adquirido por medio de compra, como en el caso de una compañía, persona o sociedad que compre el negocio de otra, pagando por él, una cantidad superior al activo neto tangible.

2º Cuando el valor del mismo ha sido realizado por medio de venta y convertido en activo nominal, es decir que deben valorarse al costo. Ya sea por compra o por aportación de un socio, se debe apreciar al costo.

2º Amortización.-

Entendemos que los rubros del activo nominal por tratarse de valores intangibles deben desaparecer del balance.

Con respecto a las patentes de invención, de marcas, etc. deben ser depreciadas en el menor tiempo posible, ya que existe el peligro de que aparezcan procedimientos mejores que los patentados, cosa que implica por supuesto, reducir a cero esos rubros.

Los gastos de constitución, iniciación etc. lógicamente no deben cargarse a un solo ejercicio. Quedan entonces esos gastos en el activo nominal y es evidente que también deben desaparecer lo más rápido posible, ya que se trata de valores puramente nominales.

Las concesiones deben amortizarse, como máximo, durante el tiempo de su vigencia.

En cuanto al rubro llave entendemos que también debe amortizarse, aún cuando hay autores que opinan lo contrario, sobre todo en el caso de que el fondo de comercio de la empresa sea sólido.

El investigador pues, apreciará si se ha procedido en la forma más correcta. En caso contrario tratará de determinar la influencia que por estas causas ha soportado la empresa.

3º Indices.-

107

a) Activo nominal con respecto al capital.

Interesa conocer que proporción de capital se ha invertido en rubros nominales. Imaginemos que una empresa haya empleado grandes sumas en esos conceptos, y cuyo objeto de explotación no pase por una situación brillante o que el porvenir de sus negocios sea crítico. Si no se han amortizados esos rubros debidamente, un porcentaje alto nos indicará que en esas cuentas intangibles se esconden las pérdidas y la verdadera situación de la empresa, ya que en esas circunstancias, ese activo que equilibra el balance carece de valor.

Todos reconocen que esos rubros constituyen valores irreales y que debe ser preocupación constante eliminarlos del balance, mediante la amortización. Solo tienen un valor exigible eventual. Por ejemplo en el caso de la venta de una marca, o de la llave del negocio.

Quiere decir entonces que mientras menor sea el porcentaje de esta relación, mejor será en este aspecto la situación de la empresa.

b) Activo nominal con respecto al activo real.

El activo real está formado como se sabe, por los valores tangibles del balance: activo fijo, circulante, disponible y exigible.

En consecuencia, esta relación tiene por objeto poner de manifiesto la proporción que existe entre los valores reales o irreales del balance. En general debemos decir que este porcentaje debe ser bajo.

Este índice puede tener gran importancia en la calificación del balance. Por ejemplo, una empresa adquiere la llave de un negocio en una suma elevada por tratarse de una explotación remunerativa. La proporción del activo nominal con el real es por consiguiente elevada. Pero en este caso, no es alarmante tal proporción, por tratarse de

un negocio bueno. Pero aparece un sucedáneo y entonces la situación cambia de aspecto. La explotación se ha tornado mala y la llave puede considerarse perdida. Logicamente tendrá que ser amortizada, lo cual ocasionará grandes pérdidas por tratarse de una suma elevada.

Para evitar esta clase de hechos, se debe depreciar siempre el activo nominal, aun cuando los negocios sean excelentes. Con esto corroboramos lo dicho mas arriba: que en general este porcentaje debe ser lo mas bajo posible.

c) Amortizaciones del activo nominal, con respecto al activo nominal.

Se establece esta relación, teniendo presente las amortizaciones del año con respecto al valor del activo nominal, antes de efectuarse tales depreciaciones.

Ella tiene por objeto determinar el grado de depuración de esos valores, que necesariamente deben desaparecer del balance. Un índice bajo expresa poca amortización, detalle este que debe examinarse atentamente, pues trás de él, puede ocultarse una mala situación. Un índice alto manifiesta que la depuración es acelerada e indica un buen estado económico que soporta fácilmente esas depuraciones.

Como siempre se deben estudiar las fluctuaciones de los índices a través varios años.

4º Cálculo del rubro Llave.

Finalmente nos referiremos al cálculo de la Llave o Good-will etc. por tratarse de un caso típico de investigaciones en empresas.

A. Cassagnes Serres (Interpretación de Balances, pag. 77) dice: "El Good-Will, término inglés, que traducido al castellano significa buena voluntad, benevolencia, tiene en el comercio una acepción completamente significativa. Este término se refiere a la clientela que la firma supo crearse y que le asegura una salida por venta de las mercaderías a que se de-

dica; comprende la fama de la casa no solamente por la bondad de los productos que expende, el origen ya conocido de la marca de las mercaderías que vende, la corrección en los procedimientos comerciales que emplea, la preocupación del dueño para atender su negocio, complacer los clientes, etc., sino también la importancia que ha adquirido su casa, que es conocida de un determinado público de parroquia, sección o ciudad. Representa el trabajo desarrollado por largo tiempo para acreditar la casa; la corriente de negocios establecida por la preocupación y actividad de su dueño; el conocimiento que ha adquirido de la necesidad de su clientela y el valor de "mise en train", es decir de los gastos, desvelos para conquistar la clientela, propaganda para hacer conocer la casa, etc., que ha debido hacer el propietario del negocio antes de poder obtener una corriente favorable".

Un cálculo serio que se pretenda realizar, acerca del rubro Llave, no es susceptible, en rigor de verdad, de obtenerse sino es mediante un minucioso análisis de la empresa a que corresponda.

Porque medir ese valor abstracto o intangible que tienen las empresas, una vez que se han cimentado y consolidado, y que no tenían en el momento de iniciarse, es en realidad una tarea que no puede hacerse rápidamente, y con una sencilla fórmula.

Todo esto lo decimos porque existen procedimientos recomendados muy simples, pero que no pueden evidentemente con sus resultados, reflejar ese valor a que nos venimos refiriendo.

Por ejemplo, se dice que nada mejor que basar el cálculo de la llave, en la consideración de las utilidades que haya obtenido la hacienda, ya que ello será el índice mas evidente de la situación económica del negocio. Pero no

debemos olvidar, que ese índice refleja meramente la capacidad que se tuvo para producir ganancias, pero en ninguna forma la capacidad potencial para originar utilidades futuras, que es precisamente lo que interesa cuando se calculan estos rubros intangibles.

Hay autores que opinan, que se debe considerar como llave, el promedio de los últimos años de utilidades - generalmente se toman cinco - multiplicado por 2,3,4, etc. veces, sin que exista un término preciso para efectuar esa ponderación, y no darle así a la fórmula un carácter de precaria rigurosidad, en vista de los numerosos casos presentables. Es lógico que si en esas utilidades hay beneficios obtenidos eventualmente y que la empresa en una forma regular no estaba capacitada para reeditar, el cálculo del crédito mercantil, no será exacto.

Esta última objeción se soluciona fácilmente. Todo se reduce a ajustar los beneficios, separando aquello que no sea normal para promediar en este caso, las ganancias que se ajusten. Entonces, la llave sería calculada en función de un promedio de utilidades ajustadas. Como vemos tampoco este valor así obtenido nos permitirá apreciar ni con mucho esa capacidad potencial a que nos referimos anteriormente y que tanto interesa. Evidentemente pues, el examen integral se impone como lógico en este cálculo. Pero existen tal cantidad de factores, -que se han dado en llamar factores imponderables - que necesariamente deben ser analizados, y que no pueden concretarse con facilidad en un número; lo cual es imprescindible si se quieren aplicar fórmulas; que en realidad creemos que estas no pueden lograrse para ser aplicadas genéricamente.

Para demostrar esto, examinemos unos ejemplos: Una persona es propietaria de una empresa y de su respectivo inmueble. Vende el negocio pero no la casa, pagando el com-

prador una llave, y arrendando el edificio por un plazo de cinco años. La ubicación es para esa hacienda de una importancia decisiva. El comprador pues, al pagar la llave debe haber tenido en cuenta el hecho de que por cualquier contingencia el contrato de locación no se le renueve vencido el término. Como se pondera en una fórmula, esta circunstancia?

Una industria actúa exitosamente, merced a la protección impositiva que le hace el Estado. Si ella desaparece, el negocio dejará de ser profícuo. Como ponderamos este hecho?

El transporte condiciona la concurrencia potencial de dos mercados. Una empresa en uno de ellos, se desenvuelve perfectamente bien, porque la distancia y los fletes no hacen temer la competencia de otra plaza. En consecuencia un perfeccionamiento técnico en el transporte, o una reducción de tarifas le sería muy perjudicial. Como ponderamos?

En fin, el exámen de la clientela, del mercado, de los impuestos y mil detalles mas de muy difícil concreción, hacen casi imposible obtener una medida común a todos los casos, para calcular el fondo de comercio inmaterial.

Pero no por estas dificultades hemos de abandonar el método racional que ya hemos preconizado, y que consiste en un minucioso análisis de la empresa, no con la pretensión de construir fórmulas generales, sino con el objeto de solucionar casos particulares.

Se deben obtener índices que entre otras cosas definan: la inmovilización de la hacienda ; su costo de producción; su mercado de compras ; su mercado de ventas ; la cobertura de sus capitales y reservas ; su situación financiera; su explotación o mejor dicho sus resultados brutos; y finalmente sus resultados netos. Con todos ellos la empresa se puede situar en un verdadero plano, y se puede

tambien apreciar mas o menos exactamente; según la bondad de los índices obtenidos; esa capacidad potencial referida, esa tendencia que es necesario escudriñar para entrever el porvenir de los negocios, $\&$ que en definitiva ha de ser la base del valor llave o crédito mercantil.

Es evidente que la cuestión radica primordialmente en la forma de lograr esos índices. Para cada uno de ellos habrá que hacer una prolija investigación, en muchos casos engorrosa por la carencia de antecedentes que indagar, sobre todo cuando hay que inquirir en fuentes externas a la empresa. Si los análisis se refieren a cosas internas es mucho más fácil la elaboración de los ratios, aun cuando a veces, erróneos sistemas contables y administrativos; y esto sucede con frecuencia; dificultan en mucho el logro de los porcentajes necesarios.

Es fácil imaginar todo lo que se debe examinar, por ejemplo para definir en un índice el mercado de ventas de la empresa. El mercado nacional y extranjero, la clientela, calidad, precios, ubicación, transportes, sucedáneos, juego de la ley de la oferta y la demanda, etc. etc. De la misma manera se necesita tal laboriosidad en el resto de los índices que hemos enumerado.

El cálculo del crédito mercantil es para nosotros pues, una muy interesante investigación que requiere mucho tiempo y trabajo, si es que se quiere llegar a la consecución de un resultado exacto y satisfactorio. Con todo debemos aclarar que no perseguimos sutilezas innecesarias, ya que así podría creerse fácilmente. El resultado logrado cualquiera sea el método que se adopte, será una cosa global y aproximada, ya que es imposible pensar que el valor que se obtenga ha de ser matemáticamente exacto.

En las pequeñas empresas se procede en una forma empírica, sin aplicar ningún método. Los propios interesados ob-

tienen esos valores. En negocios importantes sostenemos, que dada la inmensa cantidad y complejidad de los factores que existen, los interesados no están capacitados para alcanzar un buen resultado. Primero, porque en la ponderación de las distintas circunstancias que se presenten harán incidir su parcialidad, y segundo, por carecer del tecnicismo que requieren estas operaciones. Es un profesional experto e imparcial la persona indicada para calcular el valor de la llave, puesto que posee la técnica y no se siente influido por ninguna presión ajena para ponderar correctamente.

Finalmente transcribimos algunas fórmulas que tomamos de B.Fain (L'évaluation rationnelle des entreprises et des fonds de commerce).

Método clásico Inglés.-

Se multiplica el beneficio medio de los últimos años por 1,2,3,4,5, según los casos.

Método de Schonwandt.-

Se resta del beneficio medio la remuneración del trabajo del comprador. Se multiplica el saldo por un coeficiente inferior o igual a cuatro.

Método de la Ville de Hambourg.-

El valor del fondo de comercio es uniformemente evaluado a un año de beneficios.

Método de M.Berliner.

Se deduce del beneficio medio el interés del capital invertido y una suma correspondiente a la remuneración del trabajo del comprador. Se multiplica el exceso por el número de años que se consideren necesarios para que un negocio análogo y recién iniciado, reditue ese beneficio medio.

Ejemplo:

Beneficio medio:

Renta neta:		45.000
Menos: remuneración del trabajo	15.000	
Interés del capital invertido (5%)	<u>11.500</u>	<u>26.500</u>
Exceso:		18.500

Si se supone que 4 años serán necesarios para que un negocio nuevo produzca 45.000, el valor de la llave será 4 por 18.500, igual a 74.000.-

Método G. Müller.-

Este autor aplica el método de Berliner para calcular el exceso, pero lo capitaliza sobre la base del interés atribuido al capital invertido multiplicado por dos.

Ejemplo:

Saldo a capitalizar (ver ejemplo anterior) 18.500
 Tasa de capitalización: 2 por 0,05 igual 0,10
 18.500 dividido 0,10 igual a 185.000 valor de la llave.

Método de Euler.

Se reduce de la renta, el interés del capital invertido. Se capitaliza el exceso sobre la base de una tasa de interés un poco mas elevada. Finalmente se reduce la mitad de la cifra así obtenida, para tener en cuenta el riesgo de la competencia.

Ejemplo:

Beneficio neto		45.000
menos interés del capital invertido (5%)		<u>11.500</u>
		33.500

Capitalización a 8%: 33.500 dividido 0,08 igual a 418.750
 Valor del fondo de comercio: 418.750 dividido 2 igual a 209.375.

La transcripción de estas fórmulas no significa en absoluto que nosotros las adoptemos, aun cuando ellas pueden ser de provechosa aplicación según sean los casos que se deban resolver.

SITUACION FINANCIERA

S u m a r i o

1º Concepto y Definición.- 2º División.- a) a la vista o inmediata. b) a corto plazo. c) a largo plazo. 3º Recursos y Compromisos.- a) en que forma y con que frecuencia se obtienen. b) en que forma y con que frecuencia se incurren. 4º Realización de los Recursos.- a) de lo devengado cuanto se realiza normalmente y cuanto se realiza anormalmente. b) velocidad de circulación del activo exigible. c) velocidad de circulación del activo exigible debido a ventas, con respecto a la velocidad de circulación del activo circulante. d) realización de mercaderías. 5º Cancelación de Compromisos.- a) de lo incurrido cuanto se cancela normalmente y cuanto se cancela anormalmente. b) velocidad de circulación del pasivo exigible. c) velocidad de circulación del pasivo exigible debido a compras con respecto a la velocidad de circulación del activo circulante. 6º Gastos.- a) su análisis. b) en que forma influyen en la liquidez. 7º Endeudamiento.- a) deudas totales con respecto al capital. b) a corto y a largo plazo. c) grado crediticio y de capital. 8º Determinación y Evolución de Índices.- a) recursos y compromisos a la vista. b) recursos y compromisos a corto plazo. c) recursos y compromisos a largo plazo. 9º Punto Financiero.- 10º Correlación entre la situación económica y financiera.- a) combinación del punto financiero y el punto muerto. b) situaciones externas e internas que influyen.

1º Concepto y Definición.-

La vinculación que existe entre recursos y compromisos define perfectamente la situación financiera de una empresa.

Decíamos en nuestro trabajo Interpretación de Balances que la liquidez o liquidabilidad como dicen algunos autores, puede ser definida dentro de la técnica contable, como la relación que existe entre los valores activos disponibles, realizables y exigibles, y los valores pasivos que representan compromisos u obligaciones.

Citando a Boter Mauri, decíamos que "los autores franceses designan con el nombre de liquidité, al grado de seguridad que la situación de una empresa presenta, en función de la relación existente entre las disponibilida-

des y las exigibilidades que figuran en su balance".

De manera pues que tanto la situación financiera como liquidez implican una relación de recursos y compromisos. Con frecuencia emplearemos indistintamente ambas expresiones, ya que en realidad significan lo mismo. Decir por ejemplo que la liquidez de una hacienda es floja equivale a decir que su situación financiera no es muy buena.

Batardon en su libro *Inventario y Balances* página 229 dice: "En general la situación financiera no es mas que la resultante de la situación económica; cuando más próspera es una empresa, desde el punto de vista comercial, tanto más fácil le será encontrar recursos financieros que le permitirán desenvolverse normalmente".

"Sin embargo puede ocurrir que no haya una correlación absoluta entre la prosperidad y la vitalidad de una empresa; esta puede, en su aspecto económico y comercial ser floreciente y presentar, sin embargo, una situación financiera difícil; los beneficios pueden ser elevados, pero por falta de disponible puede ocurrir que no haya posibilidad de distribuirlos; incluso algunas veces la empresa difícilmente podrá atender a sus compromisos normales. Esta hipótesis se verificará, por ejemplo, si la empresa ha empleado sus recursos en la adquisición de importantes inmovilizaciones, si las compras de mercaderías han sido exageradas, si ha hecho préstamos hipotecarios reembolsables a largo plazo o finalmente si se ha interesado excesivamente en participaciones industriales o financieras".

"Inversamente, los recursos de la empresa pueden ser importantes, y en cambio, su situación comercial puede ser precaria. Una empresa puede estar en pérdida y tener en caja o en los Bancos sumas importantes; por ejemplo, puede haber contratado un empréstito desproporcionado al objeto

107
a que se ha de destinar, o bien pueden haberse vendido mercaderías a un precio inferior al de costo".

Más adelante dice Batardon: "Para poder juzgar la solidez financiera de una empresa es preciso, ante todo, comparar los recursos de que dispone y las deudas a que se ha de atender".

Entendemos que no queda duda en cuanto se refiere a la significación de la liquidez o situación financiera; ella estará dada por la relación entre recursos y compromisos.

Más adelante nos referiremos extensamente a la vinculación que existe entre la situación económica y la financiera.

El concepto básico de esa correlación se hace evidente en las palabras de Batardon, a quien citamos textualmente por la claridad de sus expresiones.

2ª División.-

La liquidez es susceptible de ser dividida en diferentes grados, de acuerdo con las situaciones más o menos mediatas o inmediatas que contemple.

Decíamos en nuestro trabajo ya citado, que en cuanto al activo y pasivo exigible, nosotros además de la clasificación de débitos y créditos por su naturaleza jurídica, haríamos la subdivisión según los términos de vencimientos, para determinar más exactamente la liquidez. Por ejemplo a corto y largo plazo, o a la vista, corto y largo plazo; y los términos podrían ser, hasta treinta días, hasta noventa días y más allá de este último plazo respectivamente.

a) a la vista o inmediata.

Como ya hemos dicho, este tipo de liquidez es el que consulta las posibilidades financieras dentro de los 30 días como máximo.

De la clasificación referida es el tipo que vemos con

168

mayor frecuencia establecer en la vida cotidiana de las empresas. En cualquiera de ellas mas o menos organizada, se obtiene diariamente un estado de recursos y compromisos posibles y reales. Por ejemplo, se consideran para los recursos, las existencias en caja y bancos, las probabilidades de ventas, las facturas y documentos a cobrar, y para los compromisos, las facturas y documentos a pagar, gastos, compras, etc.

Se consideran pues, las disponibilidades con respecto a las exigibilidades inmediatas. Si las primeras son superiores a las segundas, quiere decir que no existirán dificultades financieras; si son inferiores ocurrirá lo contrario.

b) a corto plazo.

Habíamos dicho que considerábamos a corto plazo todos aquellos recursos y compromisos que se hicieran exigibles entre los 30 y los 90 días.

La consideración de este tipo de liquidez, no preocupa tanto a los empresarios como el de liquidez a la vista o inmediata que es en realidad el único que se considera en forma constante y continua.

Creemos que aún cuando no se establezca diariamente, debe elaborarse el cálculo que ella implica por lo menos cada 10 días, puesto que hay una íntima relación entre ambos tipos de liquidez. Es más, considerar periódicamente la liquidez a corto plazo servirá para poder prever con más facilidad la liquidez a la vista que día tras día se va presentando. Un empresario inteligente no se ha de conformar observando una situación financiera inmediata, sino que necesariamente querrá saber cual es la situación a corto plazo, que en definitiva es la que se ha de transformar dentro de poco tiempo en liquidez inmediata.

Los mismos rubros que se consideran en ella se tendrán ^{en} cuenta al calcular la situación financiera a corto plazo, pero indudablemente referidos a los términos que correspondan.

c) a largo plazo.-

La liquidez a largo plazo es aquella que informan rubros de cancelación mas lejana, que exceden los 90 días.

Si la liquidez a corto plazo no preocupaba tanto, esta preocupa menos aún.

Pero ello no quiere decir que carezca de importancia, porque es evidente que esa liquidez a largo término, se transformará en liquidez a corto plazo y despues en inmediata o a la vista. Los compromisos que se contraen para épocas mas o menos lejanas y que por tal razón no preocupan al empresario, se transformarán algún día en compromisos inmediatos.

Evidentemente, esas obligaciones que se contraen hoy para pagar mas allá de los 90 días deben estar en relación directa con la situación de la época en que se adquieran.

No es posible que ~~ellas~~ sean superiores a las probabilidades mas o menos concretas del momento, puesto que de fracasar ellas, la bancarrota será inminente. El empresario deberá pues, ajustarse integramente a la situación actual al contraer esos compromisos.

Debe pues existir una vinculación entre los tres tipos de liquidez, sobre la base de una situación normal que se tome como punto de partida. Por ejemplo, se toma como base la iniciación de un ejercicio determinado y se obtienen en esa época las tres clases de liquidez. Despues se irá observando como se transforma la liquidez a corto plazo en inmediata y la liquidez a largo plazo en a corto plazo, analizándose las diferencias que se hayan encontrado entre

lo calculado y lo realizado.

3º Recursos y Compromisos.

De manera, que de acuerdo con lo dicho precedentemente, el estudio de los recursos y compromisos, es lo esencial, es el tronco de toda investigación que se haga acerca de la situación financiera de la empresa.

De ellos, interesa en que forma y con que frecuencia se obtiene o incurren; que es lo que debe a ventas o a créditos; a compras o a gastos, etc. Además en que forma se realizan los recursos y se cancelan los compromisos.

a) En que forma y con que frecuencia se obtienen.

Los recursos pueden provenir de distintas circunstancias, como ser ventas, créditos, préstamos, citando las formas más comunes y en una fase primaria. Secundariamente podrían ser obtenidos mediante el cobro de facturas en cuenta corriente, documentos a cobrar, descuento de documentos, que en realidad, no son sino formas derivadas de una primitiva que es ventas.

Desde luego que interesa conocer estos últimos medios de obtención de recursos, puesto que ellos nos servirán para definir la política de ventas a término que siga la empresa.

Con respecto a la frecuencia con que se obtienen esos recursos, se observará el volumen de ventas, ya sean al contado o a plazo, por períodos cortos, por ejemplo, una semana; la cobranza de cuentas corrientes y documentos durante el mismo período; los créditos que se acostumbren a solicitar y acordar; y los documentos que se descuenten también durante los mismos intervalos de tiempo.

b) En que forma y con que frecuencia se ^{incurren} obtienen.

De la misma manera que con los recursos, se debe proceder con los compromisos. Pueden provenir de distintas circunstancias como ser, compras, gastos, cancelación de cré-

171

ditos o préstamos. Interesa también conocer otros pagos, cuentas corrientes, documentos a pagar, que en realidad serán debidos a las compras y gastos de la empresa, pero que de cualquier manera, necesariamente deben ser analizados por la influencia que tienen en la liquidez de la hacienda.

También como en el caso anterior, la frecuencia de gastos, compras, pago de créditos, documentos, etc. servirá para determinar la política de compras a término que se siga.

Como hemos visto en el capítulo que dedicamos al análisis de las compras, tiene que haber una vinculación entre la política de ventas y de adquisiciones a término.

El análisis que venimos propiciando servirá para poner de manifiesto estas circunstancias que tanto ilustrarán, al hacer el juicio que merezca la situación financiera de la empresa.

Es lógico que si se vende a cobrar dentro de 90 días y se compra con 30 días de plazo, habrá una desvinculación notable en los términos, que incidirá directamente en la liquidez de la hacienda.

4º Realización de los recursos.

Establecidos y clasificados los recursos, se procederá a verificar la realización de los mismos.

Todo ello se referirá a períodos de tiempo determinados. Por ejemplo, y estos son los casos típicos, tratándose de ventas al detalle de grandes almacenes interesa vivamente la realización diaria de los recursos, y en caso de negocios mayoristas se puede tomar como período básico la semana, para después obtener el promedio diario. De acuerdo con las características de cada empresa se podrán establecer esos períodos, aún cuando desde ya decimos que no deben sobrepasar

sar de los 30 días.

a) De lo devengado cuanto se realiza normalmente y cuanto se realiza anormalmente.

Como es sabido no todas las operaciones comerciales se realizan con una entrega inmediata de dinero. Muchas de ellas se finiquitan con el compromiso de un pago a término. Entonces es evidente que se debe conocer, no solo las entregas al contado sino también los valores devengados cuya realización dependerá del plazo especificado. Y de estos valores cuales y en que proporción se van realizando normalmente y cuales se cobran anormalmente, esto es, fuera de los términos estipulados. Además se deberá determinar no solo el monto en pesos de anormalidad, sino también el porcentaje de tiempo que representa esa realización fuera de tiempo.

Por ejemplo, una empresa vende hoy con plazo de pago a 30 días, 4 partidas de mercaderías que importan \$100 cada una. Llegado ese término cobra 3 de ellas y la restante la hace efectiva a los 10 días siguientes. Entonces ha realizado normalmente \$300 que representan el 75% de lo devengado el día de la venta y por consiguiente será el 25% lo que no se ha realizado con normalidad. Con respecto al porcentaje de tiempo de anormalidad, tenemos que lo normal son 400 pesos en 30 días y lo anormal 100 pesos en 10 días. En consecuencia ponderando, tenemos que lo normal será 12000 que hacemos igual a 100 y en consecuencia lo anormal que es 1000 será el 8.33 % con respecto a lo normal de tiempo. No podemos evidentemente decir que lo normal es el 33.3% porque ese es el porcentaje de 10 días con respecto a 30. Puesto que a 10 se refieren solamente \$100 y a 30, \$400.-

El investigador determinará en los períodos referidos, estos porcentajes de normalidad y anormalidad considerados en

173
pesos y en tiempo, para despues, promediando, obtener índices finales que se referirán a meses o años, para facilitar los análisis posteriores.

La fluctuación de ellos es de sencilla explicación, se deberá a un aumento a disminución de cobros regulares.

Comprendemos perfectamente que en la casi generalidad de los casos, estas indagaciones serán dificultosas por el trabajo y tiempo necesarios para su consecución.

Pero de cualquier manera esos índices deberán obtenerse porque son muy ilustrativos. Por lo menos, sino en forma rigurosa, deberán establecerse aproximadamente.

En empresas organizadas, estos exámenes pueden ser fáciles de lograr. Si lo cobrado, si las ventas, etc. están registradas correctamente, si la cobranza a realizar consta en planillas adecuadas, es posible que no existan dificultades para ello.

b) Velocidad de Circulación del Activo Exigible.

Explicaremos un interesante método para comprobar la solvencia de los clientes y la regularidad de sus pagos.

El activo exigible se dividirá por conceptos: documentos, cuentas corrientes etc. y a cada uno de esos rubros se aplicará el procedimiento.

Nos basaremos en el activo exigible debido a ventas. Se establece la velocidad de circulación de dicho activo, dividiendo el monto total debido a la empresa durante un ejercicio, por el término medio, del referido monto.

Despues se obtiene el término de ventas promedial y finalmente se divide el número de días del ejercicio, por el plazo medio de ventas. Si no ha habido insolvencia en la clientela y anormalidades en los cobros, teoricamente estos dos cocientes deben ser iguales. Practicamente, no serán exactamente iguales, porque ellos se obtienen en base a promedios que pueden dar lugar en la mayoría de

los casos a pequeñas diferencias, siempre claro está, en el caso de cobranzas regulares.

Con un ^{ejemplo} ejemplo se comprenderá todo esto mas claramente:

Monto de ventas en un año	\$ 1.200
Plazo promedio	30 días
Promedio de la cuenta cliente	\$ 100

La empresa vende a plazos, durante el primer ^{mes} del ejercicio \$100; el segundo la misma cantidad y cobra los 100 pesos del primero; el tercer mes vende \$100 y cobra lo del anterior, etc. Así durante los doce meses del ejercicio.

En consecuencia el promedio de la cuenta clientes es de \$100 y el monto total de lo que se le ha debido a la empresa es de \$1.200.-

La velocidad de circulación del activo exigible por ventas será:

$$\frac{1.200}{100} = 12$$

Quiere decir que la cuenta clientes ha circulado 12 veces.

Dividiendo los 360 días del año, por el plazo medio, o sea 30 días, tenemos por resultado 12.

Este cociente, que coincide con el anterior, nos indica que los cobros se han efectuado con toda regularidad.

Si la velocidad de circulación es inferior a este último cociente, estaremos en presencia de alguna anormalidad. Ella será debida a que el promedio de clientes es superior a lo que en realidad debía ser, precisamente porque algún cliente no habrá abonado su cuenta regularmente.

Teóricamente, el índice de velocidad no puede ser superior al cociente último, salvo el caso de que alguno de los clientes pagara anticipadamente sus facturas, puesto que en este caso el promedio de la cuenta clientes, sería inferior.

17

En la práctica puede haber algunas diferencias, porque trabajando con valores promedios no es posible pretender la exactitud.

Esta misma comprobación puede hacerse con otros rubros del activo exigible. Tomemos por caso el de documentos a cobrar. La explicación del procedimiento es la misma. Basta sustituir en esa explicación las palabras deudores por ventas o clientes, por las de documentos a cobrar.

c) Velocidad de circulación del activo exigible debido a ventas, con respecto a la velocidad de circulación del activo circulante.

Dichas velocidades se obtienen, como sabemos, de la siguiente manera:

1º Monto del activo exigible debido a ventas durante el ejercicio, dividido por el promedio de dicho activo, existente durante el mismo tiempo.

2º Monto total del activo circulante, durante el ejercicio, dividido por el promedio de dicho activo, existente durante el mismo tiempo.

Por ejemplo:

Monto total de clientes	\$	1.200
Promedio de dicho activo	"	100
Monto total activo circulante	"	5.000
Promedio dicho activo	"	1.000

En consecuencia la relación será:

$$\frac{\frac{1.200}{100}}{\frac{5.000}{1.000}} = \frac{12}{5}$$

Las variaciones en el resultado de esta comparación de velocidades, se explican de esta manera:

Si aumenta el índice será por:

1º Aumento en la velocidad de clientes, permaneciendo más o menos constante, o no aumentando en igual proporción la

velocidad del circulante. Ello se deberá a:

- a) Cobros regulares.
- b) Disminución del término de ventas a plazo.
- c) Aumento de ventas a término, permaneciendo más o menos igual el monto total.

En general es posible decir que estas causas actuarán conjuntamente.

2º Disminución de la velocidad del circulante, permaneciendo mas o menos constante o no disminuyendo en igual proporción la velocidad de la cuenta clientes. Si esta velocidad no se modifica quiere decir que no variarían las ventas a término. En consecuencia el aumento del índice se deberá a:

- a) disminución de las ventas al contado, que tendrán por lógica consecuencia una menor circulación de mercaderías.
- b) También aumentará el índice por incremento en las compras.

Si el índice disminuye será por:

1º Disminución de la velocidad de la cuenta ^{clientes} debida a causas contrarias al caso de aumento.

2º Aumento de la velocidad del circulante debido a un incremento de las ventas al contado.

d) Realización de mercaderías.-

En principio, la solvencia de una empresa no debe estar supeditada a la realización de sus mercaderías, puesto que puede ocurrir que existan dificultades en las ventas y por consecuencia no se puedan efectuar normalmente los pagos. Si esta anomalía se acentúa, puede suceder que para evitar la cesación de pagos se vendan las mercaderías apresuradamente y a precios bajos. Todo esto salvo el caso de que las mercaderías sean de fácil y ventajosa realización. Aquí vemos la influencia notable que existe entre la situación económica y la financiera.

Todo lo que se refiera a la realización de mercaderías

177
y al activo circulante se puede apreciar con el índice que estudiamos en el capítulo dedicado al análisis de ventas, que se refería a la velocidad de circulación de las mismas.

Con ese índice se apreciará cual es el valor y la proporción de la realización de ese activo con respecto al total de los recursos de la empresa.

Todo lo que dijimos al comienzo de este punto lo encontramos corroborado en el libro Inventarios y Balances de Batardon que dice: refiriéndose a la liquidez de los balances: "En cuanto a las mercaderías en almacén, es prudente colocarlos bajo un epígrafe distinto. No puede considerarse que forman parte de las disponibilidades propiamente dichas sino en ciertos casos especiales: por ejemplo, si la empresa tiene en cartera pedidos importantes, dispuestos a ser servidos o si en pleno período de prosperidad puede considerar como cosa fácil la rápida venta de todas las existencias. En caso de paralización de las operaciones por el contrario, no pueden clasificarse como realizables a corto plazo mercaderías que no podrán ser vendidas mas que con rebajas importantes".

Como vemos pues, la realización de mercaderías es un punto que debe ser determinado en forma concreta, en un índice que evidentemente se ha de vincular en forma notable con la situación financiera.

5º Cancelación de Compromisos.

De la misma manera que estudiamos la realización de los recursos analizaremos la cancelación de los compromisos.

Se establecerán y se clasificarán ellos, clasificándose por períodos de tiempo que tendrán que ser iguales a los que se adopten en el caso de los recursos.

Despues se procederá a indagar cuales son las cancelaciones normales y anormales, la velocidad de circulación

del pasivo exigible, etc. Los compromisos que impliquen en sí gastos, los estudiaremos aparte.

a) De lo incurrido cuanto se cancela normalmente y cuanto se cancela anormalmente.

Se verificará no solamente la salida de dinero por compras o gastos al contado y los pagos de compras o gastos a término, sino también las compras o gastos que se van incurriendo, aún cuando su pago se haya diferido, puesto que esos compromisos interesan directamente a la liquidez de la empresa.

Una vez hechas estas clasificaciones se investigarán los porcentajes de normalidad y anormalidad en esas cancelaciones.

El caso, es de la misma forma que el de los recursos. Supongamos que una empresa compra hoy con 30 días de plazo, 4 partidas de mercaderías de \$100 cada una. Al vencimiento, paga tres de esas partidas y la restante la abona 10 días después. Ha cancelado normalmente el 75% de sus compromisos y el 25% anormalmente. En lo que se refiere al promedio de anormalidad del tiempo, tenemos que lo normal son \$400 pesos a 30 días y lo anormal 100 pesos a 10 días. Ponderando se tiene que lo normal será 12.000 que hacemos igual a 100 y lo anormal 1000 que será igual a 8,33 por ciento con respecto a lo normal.

Comprobada la anormalidad en la cancelación de los compromisos se procederá a averiguar las causas de esa situación, tratando de vincularla con los factores de índole económica que tienen gran preponderancia.

b) Velocidad de circulación del pasivo exigible.

De la misma manera que para el activo exigible, se puede establecer una velocidad de circulación que nos servirá para comprobar si existe o no anormalidad en la cancelación

de los compromisos.

El método se puede aplicar a rubros tales como cuentas corrientes, documentos a pagar, etc. Nosotros nos referiremos al pasivo exigible debido a compras.

Se calcula promedialmente cual es el plazo de compras. Supongamos que sean 30 días, y despues se divide el número de días del ejercicio por ese plazo. En nuestro caso el resultado será 12.

Este índice nos servirá de base para apreciar la normalidad de los pagos, comparándolo con el índice de velocidad de circulación del pasivo exigible debido a compras. Si no ha habido insolvencia o irregularidades, esos dos índices teoricamente tienen que ser iguales. Practicamente no lo serán porque lo han de impedir los valores promedios con los cuales se trabaja, debiéndose admitir entonces pequeñas diferencias.

Supongamos ahora, que la empresa compra a plazos, durante el primer mes \$100, durante el segundo, la misma cantidad y paga lo del primer período, y así sucesivamente. Al finalizar el ejercicio ha debido en total \$1.200 y el promedio de la cuenta proveedores ha sido \$100.-

La velocidad de circulación del pasivo exigible debido a compras es pues 12, índice que coincide con el anterior porque como vimos los pagos han sido hechos con toda regularidad. Si esto no hubiera sucedido, el promedio de la cuenta proveedores sería superior a 100 y en consecuencia la velocidad de circulación sería inferior a 12, lo cual nos estaría indicando que no hubo regularidad en la cancelación de los compromisos.

c) Velocidad de circulación del pasivo exigible debido a compras, con respecto a la velocidad de circulación del activo circulante.

Como es sabido dichas velocidades se obtienen de la

siguiente maneras:

1º Monto total debido por la empresa en concepto de compras durante el ejercicio, dividido por el promedio de dicho monto.

2º Monto total del activo circulante, durante el ejercicio dividido por el promedio de dicho activo durante el mismo tiempo.

Por ejemplo:

Monto total de proveedores	\$ 2.400
Promedio de dicho pasivo	\$ 200
Monto total del activo circulante	\$ 6.000
Promedio de dicho activo	\$ 1.000

La relación sería

$$\frac{\frac{2.400}{200}}{\frac{6.000}{1.000}} = \frac{12}{6}$$

Las variaciones de este índice pueden explicarse de la siguiente manera:

Si aumenta será por:

1º Incremento de la velocidad de proveedores permaneciendo mas o menos constante o no aumentando en la misma proporción la velocidad del circulante. Ello será debido

a:

- a) Disminución de los plazos de pagos.
- b) Pagos regulares.
- c) Aumento de las compras a término, sin un correlativo aumento de ventas ya que entonces aumentaría la velocidad del circulante y por consiguiente el índice no variaría.

En realidad estas causas actuaran mas o menos conjuntamente.

2º Disminución de la velocidad del activo circulante

permaneciendo mas o menos constante, o no decreciendo en la misma proporción la velocidad de proveedores. Ello se deberá a:

- a) Disminución de las ventas, que determinará una disminución de velocidad del circulante.
- b) Aumento de compras al contado, ya que si fueran a término, variaría la velocidad de proveedores.

Si disminuye será por:

- 1ª Disminución de la velocidad de proveedores, por causas inversas al caso de aumento.
- 2ª Aumento de la velocidad del activo circulante por aumento de ventas y disminución en el promedio de existencias.

Todas estas situaciones coadyuvarán a despejar cual es la verdadera liquidez de la empresa y a explicar sus causas.

6ª Gastos.-

Indudablemente no todo el dinero que sale de una hacienda es debido a compras de existencias y a pagos de esas compras a término, sino que tambien existen otros rubros que implican en sí compromisos y que pueden llegar a cantidades importantes.

Nos referimos a aquellas partidas que se involucran generalmente en la denominación genérica de gastos y que son sueldos, jornales, alquileres, intereses, diversas materias, impuestos, gastos menores, erogaciones capitalizables con mejoras, etc.

Ya sabemos la importancia que tienen otdos esos rubros. Pero creemos que en este capítulo corresponde tratarlos desde el punto de vista de la influencia que puedan tener en la situación financiera.

En cuanto al aspecto económico y comercial de los mis-

mos los desarrollaremos en el capítulo que dediquemos al análisis de los resultados de las empresas, ya que ellos inciden directamente en las utilidades y pérdidas.

a) Su análisis,-

Para apreciar la influencia financiera de los gastos, es evidente que lo primero que hay que hacer es determinar el monto de los mismos.

Después habrá que clasificarlos por conceptos para poder examinar la frecuencia con que se presentan. Por ejemplo, los sueldos lo serán mensualmente.

A continuación se analizarán diversos índices de gastos con respecto a ventas, compras, costos, utilidades brutas y netas para poder ponderarlos correctamente.

Finalmente se establecerán valores promedios de gastos por los períodos que correspondan a la liquidez a la vista, a corto y largo plazo.

b) En que forma influyen en la liquidez.-

Establecidos esos promedios se podrá apreciar debidamente cual es la influencia de los gastos en los distintos tipos de liquidez.

Estos índices de gastos, combinados con aquellos que surjan del análisis económico y comercial de los mismos, servirán para juzgar en forma definitiva esas erogaciones.

Se estará en consecuencia capacitado para poder emitir una opinión correcta en ese sentido. Se podrá llegar a la conclusión de que los gastos son excesivos y perniciosos en el sentido económico y en el financiero. O que lo son en un sentido, mas no en otro. Y se procederá, en vista de estos índices concretos, a indagar el porque de tales montos de gastos. Si ellos son debidos a una mala organización, negligencia, falta de visión u otras causas.

7º Endeudamiento.

El endeudamiento de una empresa puede definirse como relación existente entre las deudas que tiene que abonar y su propio capital. No debe pues confundirse con la liquidez que define una situación de posibilidades de pago, de acuerdo con los recursos y compromisos que se tengan. Ambas son formas de apreciar la situación financiera de una hacienda.

Concretando, el endeudamiento determinará cual es la proporción que existe de capitales propios y ajenos. También no solo debe considerársele con respecto al capital social, sino con el capital real de la empresa.

a) Deudas totales con respecto al capital.

Esta es la relación de endeudamiento. El índice que de ella resulte puede interpretarse de la siguiente manera:

Si él es superior a 100 quiere decir que la empresa funciona con un capital mas ajeno que propio.

Si es inferior quiere decir que el capital propio invertido es superior al ajeno conseguido mediante el crédito.

Las fluctuaciones de este índice serán debidas a un aumento o disminución del capital propio o ajeno.

Para apreciar debidamente el endeudamiento hay que proceder a determinar el costo de las deudas y el beneficio económico que ellas puedan reeditar.

En consecuencia, el hecho de que el índice sea superior a 100 no quiere decir que la situación sea mala, puesto que esas deudas pueden dejar su beneficio en la explotación.

Pero en general, puede decirse que es conveniente que las deudas no excedan el capital, sobre todo en épocas de crisis. En tiempos críticos, un volumen elevado en acreedores puede llevar fácilmente a la hacienda al estado de

cesación de pagos, porque en dichos tiempos se hacen mas difíciles las ventas y los cobros.

b) A corto y largo plazo.

La determinación de estos índices es muy simple. Consiste en comparar con el capital, las deudas que sean a corto plazo por una parte y las que sean a largo plazo, por otra.

La explicación del índice y sus fluctuaciones se han visto en el punto anterior.

Estas relaciones de deben establecer para determinar el grado crediticio de la hacienda, que es el tema que pasamos a estudiar.

c) Grado crediticio y de capital.

El problema consiste en lo siguiente: determinar cual es el monto de deudas que la empresa puede normalmente tener, sin verse en difícil o anormal situación. Determinar cual es el momento en que conviene recurrirse al aumento de capital en vez de la demanda de crédito.

Para ello debe observarse, en general:

- 1º) Liquidez en sus distintas formas.
- 2º) Endeudamiento.
- 3º) Costo de deudas.
- 4º) Amortización de deudas.
- 5º) Beneficio de deudas en la explotación.
- 6º) Interés a pagar al capital.
- 7º) Como se han de beneficiar los nuevos capitales con la organización existente.
- 8º) En que forma las nuevas inversiones aumentarán los beneficios de la explotación.
- 9º) En que forma las nuevas inversiones permitirán recursos suficientes para que no se lesione la liquidez.

Analizadas todas estas circunstancias con justeza, será

18v
posible determinar cual es el grado crediticio y de capital de la empresa.

8º Determinación y evolución de índices.

Con diversos índices se puede muy facilmente concretar toda la situación financiera de una empresa.

Queremos dejar bien establecido que aún cuando nos refieramos con bastante frecuencia a los índices y porcentajes, no quiere decir por eso que se han de olvidar los valores absolutos, porque aunque la significación relativa de un rubro sea de importancia, es muy necesario el análisis de los montos totales de las cuentas.

Estudiaremos los índices que provengan de las distintas comparaciones que pueden surgir de :

- a) Recursos y compromisos a la vista.
- b) Recursos y compromisos a corto plazo.
- c) Recursos y compromisos a largo plazo.
- a) Recursos y compromisos a la vista.

Habíamos dicho que consideraríamos a la vista los recursos y compromisos que se realizacen y cancelacen dentro de los 30 días.

En esta relación se considerarán pues: las disponibilidades, las ventas al contado del mes, lo que se espere cobrar de deudores y documentos, lo que pueda obtenerse en virtud del crédito, descuento de documentos. En lo que se refiere a los compromisos se tendrá en cuenta: las compras al contado, pago de acreedores, documentos, cancelación de créditos, gastos, sueldos, etc. El investigador determinará con precisión cuales han sido los montos de esos rubros, por períodos de 30 días, para observar bien la liquidez, sus fluctuaciones, y las causas de estas.

Tendrá presente tambien en todos los casos, factores como:

- a) Documentos de favor.

- b) Valores inflados.
- c) Cuentas particularés de los socios.
- d) Cuentas de empleados.
- e) Realización de títulos y acciones
- f) Privilegios de deudores y acreedores.
- g) Réditos a obtener de inversiones y participaciones en otras empresas.
- h) Cuota de deudores incobrables.

Ya sabemos que siendo superior a 100, el índice indica que no existirán dificultades financieras y lo contrario si es inferior a dicho número.

Se admite generalmente como normal la relación de 200 a 100. Esto es, 200 de recursos por cada 100 de compromisos.

Es necesario observar las variaciones de los rubros, puesto que como dijimos anteriormente, el exámen y calificación de las distintas situaciones no debe basarse solamente en los valores relativos.

El índice o porcentaje, puede no variar y sin embargo pueden hacerlo los rubros que forman la razónl O puede variar, por hacerlo el numerador o denominador, permaneciendo mas o menos constante el uno o el otro.

Examinemos este ejemplo:

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Recursos a la vista	200	100	400	400	600
Compromisos a la vista	100	50	200	100	100
Indices	200	200	200	400	600

En los tres primeros meses el porcentaje no varía, pero sin embargo han variado los montos de recursos y compromisos que se comparan. En Febrero posiblemente haya disminuido la producción o las ventas de la empresa y de ahí el decremento de los recursos y de los compromisos por compras. Lo contrario puede haber sucedido en Marzo. Claro está que

108
pueden existir otras explicaciones. La comprobación de estas conjeturas deberá buscarse en el análisis de la cuenta explotación. En Abril se incrementa el índice por haberlo hecho los recursos permaneciendo constantes con respecto a Enero, los compromisos. En fin sostenemos que debe escudriñarse las variaciones de los índices, teniendo presente la evolución de los montos totales de las cuentas.

Los porcentajes de anormalidad de realización de los recursos y cancelación de los compromisos se deben vincular a los índices de liquidez, puesto que existe entre ambas situaciones enorme relación.

El investigador procederá de esta manera: tomará los rubros reales en un período de 30 días, es decir, cuanto se ha cobrado en un mes, cuanto se ha vendido, cuales compromisos se han pagado y hará la relación de liquidez.

Después procederá a investigar cual era la liquidez que según las posibilidades calculadas existía a principio de ese período. La diferencia que existe entre lo calculado y lo realizado será ^{la} anormalidad que ha existido en lo que se refiere a la liquidez a la vista.

Es decir pues, que la vinculación que de esos índices propiciamos servirá para comprobar la tendencia que la liquidez tenía al comienzo de un período y se comprobará si esto se ha cumplido o no.

Lo mismo diremos con respecto a la liquidez a corto plazo y largo plazo que se crea posible al comienzo de un período. Se estudiarán las tendencias y se comprobará si estas se cumplen o no.

b) Recursos y compromisos a corto plazo.

Se establecerán los montos de los rubros que informan esta relación, es decir dentro de los 90 días.

Se apreciará lo calculado con respecto a lo realizado y

cancelado para estudiar como antes la anormalidad y las tendencias de este tipo de liquidez.

Tiene mucha importancia en este caso el análisis de la realización de las mercaderías. Es más fácil prever en 30 días que en 90. Por eso merece mucha más atención la influencia que tiene en el caso de liquidez a corto plazo, que en la liquidez a la vista.

Se estudiará como en el caso anterior la fluctuación de los índices tratando de averiguar las causas de estas variaciones. En la generalidad de los casos serán debidas a influencias de factores económicos y comerciales que estudiaremos con detención más adelante.

Por supuesto que si este índice es inferior a 100 la liquidez será mala y significará que la situación financiera adolece de defectos que es necesario investigar con detenimiento.

c) Recursos y compromisos a largo plazo.

Se estudiarán también las previsiones y tendencias con respecto a la verdadera situación acontecida y la anormalidad y fluctuación de los índices.

Puede suceder que si la situación del mercado es mala y el porvenir de la empresa difícil, aun cuando a corto plazo la situación sea buena, a largo plazo puede ser deficiente. Es conveniente pues estudiar la relación que existe entre los distintos tipos de liquidez.

9º Punto Financiero.

A través de todo lo dicho, se deduce fácilmente que existe en toda empresa un punto que indicará la justa relación de recursos y compromisos.

Por ejemplo, una empresa que tenga demasiado disponible inmovilizado no estará en su verdadero punto financiero. Lo mismo otra, que tuviera escaso disponible para afrontar

1,89
sus compromisos.

Así ~~después~~ pues, punto financiero es el justo medio de liquidez y el investigador debe determinarlo, teniendo presente toda clase de circunstancias económicas y financieras. Una vez establecido ese punto, procederá a comparar la liquidez real de la empresa con ese índice calculado.

Tendrá con esto un nuevo medio de apreciar la situación financiera. Por ejemplo, si el punto financiero es de 200 y la liquidez real de 150, quiere decir que la empresa ha tenido una liquidez inferior en un 25% a lo normal.

Estudiará también como ha evolucionado la liquidez de la empresa con respecto a ese tipo medio. Por ejemplo, la liquidez a la vista puede haber sido en 5 meses 220, 180, 200, 130, 170 y el punto financiero 200. Entonces teniendo a la vista estas fluctuaciones rápidamente apreciará que en el 4º mes hubo un gran descenso y procederá a averiguar sus causas.

10º Correlación entre la situación financiera y la económica.

Esa correlación es evidente. Ya lo hicimos notar en las palabras de Batardon que transcribimos. Puede existir una buena situación económica y mala financiera y viceversa. Pero en general una buena situación económica influencia decisivamente las finanzas de la empresa. Se debe determinar pues, en la forma más concreta posible cual es la medida de esa influencia.

Es el caso de una empresa que poco antes de finalizar un ejercicio vende un inmueble con un amplio margen de ganancias. Pero la venta se perfecciona con documentos que vencen a largo plazo. Por consiguiente los beneficios obtenidos no son realizables rápidamente y en consecuencia no tendrán una influencia inmediata en la situación de la sociedad.

Precisamente citamos este caso, porque en él está el verdadero problema a determinar para medir la influencia referida.

a) Combinación del Punto Financiero con el Punto Muerto.

En el análisis de esta combinación nos referiremos al problema planteado. Ya sabemos en que consisten estos puntos. El primero expresa la situación financiera típica y normal que corresponde a las necesidades del negocio. El segundo determina el punto de absorción de gastos fijo, a partir del cual se comienzan a producir beneficios.

Si no hubiera ganancias, los recursos y compromisos se equilibrarían y existiría una situación de justeza tal que implicaría en sí un peligro, por la facilidad de que con cualquier pequeña fluctuación contraria, las finanzas de la empresa marchasen mal.

Existiendo beneficios los recursos superarán a los compromisos. Se debe determinar pues, en que forma es realizable ese exceso de activo que representan las utilidades de la empresa. Concretando, primero se establecerá el punto muerto para conocer cuando se comienzan a producir esos excesos que significan beneficios. Segundo, como aumentan ellos la posición de equilibrio que existiría de no producirse ganancias. Tercero, la diferencia que existe entre la liquidez que permiten las utilidades reales y el punto financiero ideal.

Queremos dejar bien establecido, que al decir que en una empresa no existen ganancias, no suponemos que venda exclusivamente al precio de compra, sino que agrega a este toda clase de débitos que impliquen gastos, amortizaciones, intereses, etc. En caso contrario no habría ni exceso ni equilibrio de activo, sino decrecimiento.

Las utilidades de una empresa no deben encontrarse confundidas solamente en las disponibilidades inmediatas. Los

valores que constituyen su contrapartida estan englobados en la masa total del activo.

Como no pueden conocerse con toda exactitud, cuales son los rubros que contienen esas ganancias, podemos proceder a buscar una aproximación, proporcionando las ganancias con los diferentes activos.

Se podrá decir: se sabe que la cuenta mercaderías deja tal utilidad, que la venta de títulos tal otra, etc., pero como las pérdidas provienen tanto del activo fijo, exigible, etc., el saldo de ganancias es una confusión del resultado final que arrojan todas esas cuentas. Por eso es interesante conocer la proporción referida.

Examinemos el siguiente ejemplo:

Activo fijo	500	Capital	100
Activo circulante	100	Utilidades	600
Activo disponible	50		
Activo exigible	<u>50</u>		
Capital	700		<u>700</u>

Para establecer la proporción de ganancias con respecto a los valores activos hacemos los siguientes cálculos:

$\frac{500 \text{ por } 600}{700} =$	428.5	71.5%
$\frac{100 \text{ por } 600}{700} =$	85.9	14.3%
$\frac{50 \text{ por } 600}{700} =$	42.8	7.1%
$\frac{50 \text{ por } 600}{700} =$	$\frac{42.8}{600}$	$\frac{7.1\%}{100.0\%}$

Quiere decir que los \$600 de ganancias corresponden 428,5 al activo fijo, 85.9 al circulante y 42.8 al disponible y al exigible, que representan el 71.5, 14.3 y 7.1 % respectivamente.

Es evidente en este ejemplo, que las utilidades no estan englobadas en valores líquidos. El 71.5% que corres-

ponde al activo fijo es demasiado elevado e insignificante el 7.1% del activo disponible. No se debe pensar en realizar el activo circulante para distribuir beneficios. Por consiguiente pocas utilidades podrán ser repartidas.

La determinación de estas proporciones será bastante útil, para conocer circunstancias que a primera vista pasarían inadvertidas.

Recalcamos que solo de proporciones se trata. Ello no quiere decir por ejemplo, que porque la parte que le corresponda al activo fijo en proporción a los beneficios sea del 71.5%, necesariamente sea debida a un incremento en ese rubro.

Se trata solo de conocer la relación que existe entre los distintos grupos del activo y las ganancias, para apreciar ^{la} ~~la~~ facilidad de ~~la~~ realización de estas.

b) Situaciones Externas e Internas que Influyen.

El examen de las circunstancias económicas externas e internas que puedan influir notoriamente en la situación financiera de una empresa, ha sido estudiado en los capítulos de producción, ventas, compras, etc.-

Creemos que es innecesario referirnos nuevamente a temas que han sido tratados. El examen íntegro del mercado y de la organización de la hacienda se ha de aplicar al análisis financiero para descubrir las causas de los fracasos o de situaciones poco convincentes.

RESULTADOS

Sumario

- 1^a- Beneficios - a) Definición. b) Plusvalía.
- 2^a- Resultados brutos - a) gastos. b) Costos. c) Ventas.
d) Activo Circulante. e) Activo Fijo.
- 3^a- Resultados netos - a) Gastos. b) Costos. c) Ventas.
d) Utilidad Bruta. e) Ganancias con respecto a Pérdidas
f) Capital. g) Activo Circulante. h) Activo fijo. i) Activo Exigible.
- 4^a- Diversos rubros. a) Amortizaciones. b) Deudores Incobrables. c) Intereses, Comisiones, Descuentos. d) Renta de Títulos. e) Renta de Inmuebles.

La investigación de los resultados se ha de dividir en dos partes fundamentales: los resultados brutos y los resultados netos.

Los primeros, son los que se deducen de un primer proceso, que se diferencia específicamente de los que le siguen que son de carácter comercial, en tanto que aquel es de carácter industrial.

Ello se hace evidente si consideramos que una empresa puede dar beneficios en su primera fase, pero que en la segunda, por múltiples circunstancias pueden desaparecer o disminuir en una gran proporción.

Precisamente, esa disminución de las utilidades brutas constituye un índice interesantísimo que define la capacidad de la hacienda para lograr utilidades netas.

En las empresas de carácter comercial únicamente, también existen ambas clases de resultados, aunque es lógico que entre ellos no exista la gran diferenciación que

148
en las empresas industriales.

1º - Beneficios.

a) Definición. - Quesnot (ob.cit.pág.364) define el beneficio de explotación como " la porción disponible del productor de una empresa, que el industrial puede consumir sin comprometer ni el valor mínimo de realización que el Activo debe representar para atender a su explotación normal, ni la ejecución de los compromisos ya adquiridos y asegurados por los productos futuros de esta explotación". Después dice: "Esta definición no es, en suma, mas que la traducción por una fórmula práctica de una idea mas general, ya expuesta y familiar a los autores, a saber: que el beneficio no debería ser fijado teóricamente sino en el momento de disolución de la sociedad misma, una vez libre de toda posibilidad de pérdidas, y ejecutados todos los compromisos asegurados sobre los productos de la explotación. Si el legislador, para permitir a las sociedades hallar los capitales que les son precisos, ha autorizado la distribución de beneficios anuales, no debe perderse jamás de vista que estos beneficios deben ser determinados teniendo en cuenta el porvenir de las humanas previsiones".

El investigador deberá tener siempre este claro concepto de beneficios, sobre todo cuando haya de considerar la distribución de los mismos. Si han sido mal calculados y su repartición indebida en cuanto concierne a una carencia de disponibilidades, ocurrirá un drenaje de medios de acción, que de ser de montos elevados perjudicarán notoriamente a la empresa.

Precisamente por todo esto, la ley quiere que el reparto de utilidades se haga siendo ellas líquidas y realizadas.

b) Plusvalía. - En sus libro Administración Financiera página 67, dice L.Quesnot: "Si se encuentra plusvalía, esa plusvalía puede ser considerada como ganancia. Bastaría pues,

acreditar ganancia por el Debe del valor en alza. En la practica se modifica ligeramente el procedimiento: la plusvalía es de igual tipo que un beneficio en situación de crédito, por consiguiente; pero se distingue sin embargo, porque un beneficio debe ser liquidado y realizado, y tal no es el caso, por ejemplo de una plusvalía inmobiliaria. Se empleará entonces una cuenta especial "Plusvalía" distinta de "Pérdidas y Ganancias" y que tendrá como fin separar los beneficios de valuación de los verdaderos, que son los beneficios líquidos de la explotación. Ningún cambio existirá en la posición de las deducciones, solo habrá una cuenta acreedora más".

"Además de hecho, y casi invariablemente, se determina llevar cuenta de los beneficios de estimación o plusvalía del activo. La Contabilidad está hecha para registrar los resultados de la explotación; ahora bien, las plusvalías no son consecuencias directas y normales. Solamente las pérdidas deben ser obligatoriamente evaluadas y registradas: es en esta consideración donde se fundamenta el uso de los prácticos".

De manera pues, que en una investigación habrá de hacerse en forma terminante la diferenciación de todo aquello que sea beneficio y de lo que sea plusvalía.

Como hemos visto a través de la autorizada palabra de Quesnot ganancia y plusvalía son cosas distintas y la confusión de ambas, puede permitir erróneas interpretaciones y conjeturas, que no se deben admitir en un profesional.

Si una plusvalía inmobiliaria se confunde con las ganancias regulares de la hacienda, la impresión que produzca el balance en el cual estén contenidas, será totalmente distinta de la realidad de las cosas. Porque los resultados que en verdad la empresa está capacitada normalmente para producir no son aquellos que incluyen la plusvalía.

2º Resultados Brutos.

Analizaremos estos resultados merced a los índices mas interesantes, que se obtienen relacionando rubros, como gastos, costos, ventas, etc.

a) Gastos.

En la relación entre gastos y resultados brutos, se trata de establecer la incidencia de estos en las utilidades que producen.

Se analizará si son gastos-pérdidas o gastos extraordinarios, como serían la explosión de una caldera o un gasto de organización. Es evidente que se debe tratar de separar y ajustar todo aquello que no sea de caracter regular, ya que la incidencia de estos gastos que consideramos afecta la normalidad de los resultados.

Este índice puede aumentar por:

- 1º Aumento de Gastos permaneciendo mas o menos constante o aumentando en menor proporción la utilidad bruta. Esto se deberá posiblemente al incremento de gastos innecesarios y que se podían haber evitado ya que no se advierte un incremento superior o por lo menos igual de utilidad bruta.
- 2º Disminución de los resultados permaneciendo constantes o disminuyendo en menor proporción los gastos. Tambien esto es índice de ineficiencia.

Las fluctuaciones anteriores han sido consideradas en caso de que existiesen utilidades brutas. Tratándose de pérdidas brutas, si aumenta el índice por el decremento de pérdidas, permaneciendo mas o menos constantes los gastos, quiere decir que la incidencia de los gastos disminuye.

El índice puede disminuir por:

- 1º Disminución de gastos, permaneciendo mas o menos constantes los resultados.
- 2º Aumento de los resultados permaneciendo mas o menos cons-

tantes los gastos. E

Evidentemente estas posibilidades explicarían una mayor eficiencia ganancial de la empresa.

b) Costos.

Repetiremos aquí lo dicho con respecto a la relación utilidad bruta y costo en el capítulo que dedicamos al costo de producción.

Este beneficio ha de aumentar lógicamente con la disminución del costo. Este es un caso general, pero puede ocurrir que a una disminución del costo no se advierta un aumento en la utilidad bruta. Esto se explica, con una disminución en los precios de ventas, que puede ser debida a distintas causas; competencia, disminución del consumo, sucedáneos, etc.

También puede acontecer el caso contrario: aumento del beneficio bruto sin disminución del costo, debido a un incremento en el volumen de ventas.

En el caso de pérdidas brutas las fluctuaciones de esta relación se explicarían de esta manera: la pérdida ha de ascender con el aumento del costo y viceversa. Si disminuye el costo y no se advierte lo mismo en las pérdidas, quiere decir que ha disminuido el volumen de ventas en pesos y en cantidades.

c) Ventas.

Esta relación nos dá el porcentaje de beneficios brutos que dejan las ventas.

Nos referiremos nuevamente a conceptos vertidos al hacer el análisis de las ventas.

El índice puede descender, si las ventas aumentan, permaneciendo iguales o aumentando en menor proporción, las utilidades brutas. Quiere decir que el costo ha aumentado. Si también han aumentado los precios de ventas, ello será necesariamente en menor proporción.

Por ejemplo:		
	1939	1940
Utilidad bruta	80	80
Ventas	100	120
Costo	20	40

El índice de utilidad bruta es en 1939, 80% y en 1940 66,6%. Ha descendido porque el precio de venta y el precio de costo no han aumentado en la misma proporción. El primero lo ha hecho en un 20%, de 100 a 120 y el segundo en un 100%, de 20 a 40.

Tambien puede descender este índice, si baja la utilidad bruta, permaneciendo mas o menos constantes las ventas. Ello se deberá a un aumento en el costo de elaboración.

El porcentaje que tratamos, puede aumentar, por causas inversas. Es decir, por:

- 1º Aumento de utilidad bruta, permaneciendo mas o menos uniformes las ventas. Es decir por disminución del costo.
- 2º Disminución de las ventas permaneciendo mas o menos constante la utilidad bruta. Esto se deberá a un decremento del volumen físico, con un aumento de precios, o a una disminución del costo de fabricación.

d) Activo Circulante.

La relación entre los resultados brutos y el activo circulante constituye otra de las formas de apreciar dichos resultados.

En realidad, la relación debe establecerse con el volumen medio del referido activo.

El índice aumentará:

- 1º Si aumentan los resultados.
- 2º Si disminuye el volumen medio del activo circulante.

El índice descenderá:

- 1º Si disminuyen los resultados brutos.
- 2º Si aumenta el volumen medio del activo circulante.

La explicación de estas fluctuaciones es sencilla; el aumento del índice nos dirá que existe una mayor productividad en la empresa, ya que el incremento será producido por un aumento de utilidades con un igual volumen de circulante o utilidades iguales con menor volumen de circulante.

La disminución del índice consiguientemente, indicará una menor productividad por razones inversas, a las explicadas precedentemente.

Es conveniente corroborar estas conclusiones con la comparación de este índice de utilidad bruta con otros que también traten de apreciarla.

e) Activo Fijo.

Como dijimos en el capítulo que dedicamos al estudio de la Planta y Equipo, la relación de estos rubros tiene por objeto estimar si existe o no alguna concomitancia entre ellos. Si a un aumento del activo fijo le sigue un incremento de ganancias brutas o si a una disminución del activo inmovilizado, se advierte una disminución en estas utilidades.

Al expresarnos así partimos de la siguiente base: como el activo fijo está integrado por todos aquellos elementos que dan vida a la explotación comercial o industrial - inmuebles, maquinarias, etc. - es lógico que si estos aumentan, la capacidad de producción también ha de incrementarse, y por el contrario si disminuyen, lo mismo sucederá con la referida capacidad.

En realidad las cosas no suceden con tal rigurosidad. Si se incrementa el activo inmovilizado, es evidente que aumentará la producción, pero esta puede tardar más o menos tiempo en adaptarse a las corrientes de consumo y en este caso podría no encontrarse correlación alguna entre el aumento

del activo fijo y el aumento de las utilidades. Se nos podrá objetar que si se aumentan las inmovilizaciones, ello será debido a que se ha advertido la existencia de capacidad adquisitiva en el mercado, como para absorber el aumento de producción. Pero no hay que olvidar que es un hecho frecuente ver fracasadas, previsiones sabias.

También a una disminución del activo fijo no debe corresponder necesariamente una disminución en las utilidades. Al contrario, puede suceder que encontrándose exajerado el volumen de inmovilización, se suprima lo que no sea verdaderamente necesario. Al efectuarse esta disminución, corresponderá lógicamente un menor porcentaje de amortización, a la producción del activo circulante. Bajará pues, el costo y será posible que en consecuencia aumenten las ganancias. Vemos entonces que las cosas no suceden como las habíamos enunciado al comenzar el análisis de esta relación. Pero no en vano hemos encarado así el problema. Esa concomitancia debe buscarse, pero puede no existir.

También suele suceder, que el aumento del inmovilizado sea debido a una falta de depreciación o a una sobrevaluación, y por consiguiente tal aumento ficticio, incrementará las utilidades, también ficticiamente.

Puede ocurrir que aumente demasiado el activo fijo, y ascienda la cuota de amortización para los bienes del activo circulante y en consecuencia al aumentar el costo, disminuyan las utilidades brutas.

2º Resultados Netos.-

Con ellos se podrá apreciar el proceso final de la empresa.

Dicha apreciación nos indicará, cual es la distancia que separa los resultados brutos de los netos.

Esta diferenciación de los resultados, contribuirá a evi-

denciar en muchos casos el lugar donde se encuentra una falla, ya que siendo buenos los beneficios brutos, pueden ser malos los netos.

a) Gastos.

Esta relación se establecerá entre los gastos que incidán finalmente en la gestión de la empresa, es decir no los que disminuyan los beneficios brutos; sino los netos.

Se averiguará si hubo gastos particulares que se imputaron a los gastos de la hacienda.

Se analizará si se establecieron standards de gastos, y en que forma se cumplieron estas normas.

Como en el caso de las utilidades brutas se examinará si hay erogaciones que pueden considerarse como gastos-pérdidas o gastos extraordinarios, ya que la incidencia de estos es muy diferente de la que tienen los gastos regulares.

Las fluctuaciones de este porcentaje serán debidas a aumento o disminuciones de gastos o resultados netos.

Un aumento de gastos sin un incremento por lo menos proporcional de utilidades netas, indicará ineficiencia. El aumento de utilidades no debe traer aparejado necesariamente una fluctuación de gastos, ya que ello puede ser debido a un aumento de precios de venta.

Un incremento de gastos solo puede justificarse con un aumento de productividad y de utilidades.

Si aumentan los gastos y disminuyen las utilidades es casi evidente que algo anormal está ocurriendo. Esto no es riguroso, puesto que puede suceder por ejemplo, que asciendan los gastos porque la empresa se prepara para una gran campaña de ventas. Pero aparece un producto sucedáneo y consiguientemente, el volumen de ventas no adquiere el volumen deseado.

Como puede inferirse, partimos de la base de los gastos sanos, esto es, de los gastos necesarios. Es evidente que

si aumentan los gastos innecesarios no podrá buscarse correlativamente un aumento en las utilidades. Todo lo contrario.

b) Costo.-

Esta relación tiene por objeto averiguar el porcentaje de ganancia neta con respecto al costo. Nos dirá pues, cuantos pesos existen de beneficios por cada 100 de costo. Como vemos es otra de las maneras de apreciar los resultados.

El índice aumentará:

- 1º Con el aumento de las utilidades.
- 2º Con la disminución del costo.

Ambas circunstancias indicarán una mayor eficiencia en la empresa.

Si desciende, será debido:

- 1º Disminución de las utilidades.
- 2º Aumento del costo.

Lógicamente la disminución de la utilidad o el aumento del costo indicaran deficiencias en la explotación de la empresa, cuyas causas habrá que investigar.

Como en todos los casos en que se analizan relaciones deben estudiarse las variaciones de los índices a través de un período mas o menos largo, generalmente un quinquenio. De esta manera existirá una base mas concreta para averiguar las causas que puedan haber motivado las fluctuaciones.

c) Ventas.

Se compara en esta relación, la utilidad que arroja la cuenta de ganancias y pérdidas, con respecto al volumen de ventas.

Si aumenta el índice, ello será debido a un incremento de las utilidades netas, con ventas mas o menos iguales, o

203

con aumento no proporcional en las ventas. La causa de esto será la disminución de las pérdidas del estado demostrativo de ganancias y pérdidas.

También puede aumentar nuestro índice por disminuir las ventas. Esto ocurrirá por la misma causa anterior, o a un aumento de las ganancias del estado demostrativo.

Este ratio disminuirá si lo hacen las utilidades netas, por aumentar las pérdidas de la cuenta de ganancias y pérdidas.

También decrece por aumento en las ventas, sin crecer las utilidades, por aumentar las pérdidas del estado demostrativo.

d) Utilidad Bruta.

Es decir que comparamos la utilidad neta con la bruta. O mejor dicho, los beneficios que arrojan la cuenta de ganancias y pérdidas y los beneficios de la cuenta explotación. Si esta última cuenta no existe por tratarse de una empresa puramente comercial, se comparará la utilidad neta del ejercicio con la utilidad bruta de la cuenta mercaderías.

Lógicamente este índice no puede ser nunca igual a 100, pero a medida que se acerque a dicho número, nos estará diciendo que la eficiencia de la empresa aumenta. Esto se explica de la siguiente manera: aumento de la utilidad neta permaneciendo más o menos constantes los beneficios brutos, debido a una disminución de las cuentas que representan las pérdidas del estado demostrativo de ganancias y pérdidas: esto es, Gastos Generales, Intereses, Amortizaciones, etc. Si de las amortizaciones se trata puede suceder que nos hallemos en presencia de utilidades netas ficticias.

La disminución de este índice puede ser debida a un aumento en la utilidad bruta permaneciendo constante o aumen-

266

tando en proporción menor el beneficio neto. Esto indicará que no ha existido proporcionalidad entre el incremento de utilidad bruta y la neta.

Este porcentaje puede decrecer también, por haber disminuído el beneficio neto, estando más o menos uniforme la utilidad bruta.

En estos casos habrá que averiguar cuáles son los rubros que han influido en esta disminución. Posiblemente será debida al incremento de gastos.

e) Pérdidas con respecto a Ganancias:-

Con esta relación se trata de establecer y apreciar la capacidad de la empresa para producir ganancias.

En efecto ella nos dirá cuantos pesos, de rubros que implican pérdidas, han sido necesarios para producir las ganancias. Supongamos que se tienen: pérdidas totales \$70.000; ganancias totales \$ 100.000.

En consecuencia la relación será:

$$\frac{70.000 \text{ por } 100}{100.000} = 70.-$$

Quiere decir entonces que han sido necesarios 70 pesos de pérdidas para producir 100 de ganancias. O dicho de otro modo, que 100 pesos de beneficios han ocasionado 70 de pérdidas.

Comparando este índice con los de los años anteriores, se podrá investigar en que forma ha evolucionado la eficiencia de la empresa.

f) Capital.-

Simplemente se trata de la determinación del porcentaje de ganancias o pérdida, tomando como punto de referencia al capital.

En el mundo de los negocios este es un índice muy conocido. Lo primero que se pregunta por ahí, cuando se quiere saber si una empresa es remuneradora, es el porcentaje de

beneficios con respecto al capital.

Este índice es indudablemente interesante, aunque no debería basarse en el capital social o suscrito que se incluye en el pasivo no exigible, o si se quiere, no se debería basar en el capital que implica en sí un concepto jurídico, sino en el capital realmente invertido y existente en la explotación de la empresa.

Lógicamente en este, como en todos los demás porcentajes, es necesario efectuar comparaciones con los índices de años anteriores. De esta manera, los elementos estáticos contenidos en el balance adquieren un carácter dinámico, debido precisamente a la evolución que se aprecia al comparar cifras, relaciones, índices, etc.

g) Activo Circulante.-

De la misma manera que comparamos las utilidades brutas con el activo circulante, compararemos ahora este rubro con las utilidades netas. La relación debe establecerse con el volumen medio de dicho activo.

Las fluctuaciones del índice serán debidas:

- 1ª Aumento de las utilidades netas.
- 2ª Disminución del volumen medio del activo circulante.

Esto indudablemente justificará un mayor rendimiento ya que con menos circulante se producen mayores beneficios.

El descenso del índice se explicará con:

- 1ª Disminución de las utilidades netas.
- 2ª Aumento del volumen medio del activo circulante.

Inversamente estas circunstancias implicarán una menor eficiencia para producir ganancias.

Finalmente debemos decir que el punto de comparación debe ser el volumen medio del activo circulante, ya que, el que aparece en los balances representa la existencia a fin del ejercicio. En cambio las utilidades son el resultado de la gestión de todo el año económico.

Una empresa puede haber realizado grandes beneficios y tener un activo circulante circunstancialmente pequeño. Entonces la relación no serviría para pareciar la correlación que debe existir entre tal activo y las utilidades netas.

h) Activo fijo.

También como en el caso de las utilidades brutas, se trata de establecer la concomitancia existente entre el activo fijo y los resultados.

Como sabemos, dicho activo se integra con aquellos bienes que sirven de base a la explotación y que en una palabra son su instrumento.

Si existieran en el activo fijo rubros tales como Títulos, Acciones, Participaciones en otras empresas, etc., se deberá comparar separadamente, los resultados de estos rubros.

Es decir, se establecerán estas relaciones: Resultados de la explotación comercial, con respecto a Inmuebles, Edificios, Maquinarias, Herramientas, Material Rodante, etc.

Los otros serán: Resultado de Títulos, Acciones, Participaciones, con respecto a cada uno de esos rubros.

Lo que se busca en estos índices es la capacidad que para producir ganancias tienen esas inversiones.

i) Activo exigible.-

El activo exigible debe su existencia, a las ventas que hace la empresa. En consecuencia el aumento de tal activo debe ser debido a un incremento en la productividad de la hacienda, que debe tener como consecuencia lógica un ascenso en las utilidades.

Si las ventas disminuyen, decrecerá este activo, pero también sucederá lo mismo con los beneficios. A no ser que aumenten las ventas al contado, cosa que se deberá averiguar antes de apreciar debidamente esta relación.

La comparación debería en realidad establecerse con el volumen medio del activo exigible, y sobre todo con el activo exigible que nace de las ventas.

Si las ventas al contado permanecen mas o menos constantes, la disminución del exigible nos indicará un decremento en las ventas y en consecuencia podrá encontrarse una concomitancia entre utilidades o pérdidas y dicho activo.

Duwayran dice: "si las utilidades sufren un aumento sin un correspondiente aumento de los activos circulante y exigible, estamos en presencia de un mayor grado de eficiencia ganancial y/o de una gran mejora de precios de venta". Si las utilidades aumentan con un correspondiente aumento de los activos circulante y exigible, tenemos entonces una empresa cuyo volumen de operaciones va en aumento".

3º Diversos Rubros.

Además de los resultados brutos y netos, deberán lógicamente observarse otros rubros que implican pérdidas o ganancias.

a) Amortizaciones.

Ya hemos hablado de las amortizaciones en los capítulos dedicados a la planta y equipo y a los valores nominales.

Lo dicho anteriormente nos eximirá de abundar en análogas consideraciones.

Sin embargo debemos decir que se deberá averiguar la vinculación que existe entre las depreciaciones y las utilidades brutas y netas.

b) Deudores Incobrables.

Tratándose del activo fijo, como no es posible determinar en la práctica exactamente el demérito de los bienes que lo integran, se procede aproximadamente, mediante porcentajes que como sabemos, pueden ser crecientes, decrecientes o constantes.

En cambio, cuando se trata de amortizar el activo exigible se puede apreciar lo que realmente se considera incobrable, ya que esta determinación puede resultar mas o menos sencilla. En los casos en que resulta dificultosa se aplican tambien porcentajes.

De seguir en el primer procedimiento el monto de deudores incobrables que se pasa a Pérdidas y Ganancias es posible que presente grandes fluctuaciones, ya que en un ejercicio los incobrables pueden ser pocos y en otros años, muchos.

Es posible entonces que existan amortizaciones del activo exigible de montos pequeños, sin el ánimo preconcebido de falsear los resultados del ejercicio.

El investigador deberá comprobar si las depuraciones que se hicieron en los rubros de este activo fueron correctas, es decir si no fueron exageradas ni insuficientes.

c) Intereses, Comisiones y Descuentos.

Estos rubros implican o el costo de una deuda o de un servicio o la retribución de un préstamo o de un servicio efectuado por la empresa, ya sea deudor o acreedor su saldo.

La apreciación de estos rubros, sobre todo el de intereses, es de importancia no solo en lo que se refiere a su relación con los resultados netos, sino tambien en cuanto a la liquidez, ya que el costo de las deudas debe estar en relación con el beneficio que deja el crédito en la explotación y con los perjuicios que puede tener en la situación financiera, el reembolso de esos créditos. El investigador debe apreciar estas circunstancias debidamente.

d) Renta de Títulos.

Para conocer el rendimiento efectivo de los títulos, se debe comparar el interés que produzcan con el capital, que en ellos se haya invertido. Es decir que los títulos se de-

ban tomar a su precio de costo.

Despues se debe comparar no solo esa renta, sino tambien las ganancias que se hayan obtenido en la venta de titulos, con los beneficios netos de la empresa, para conocer que porcentaje de estos, corresponde a la explotacion de titulos y acciones.

e) Renta de Inmuebles.

De la misma manera que en el caso anterior, se trata de establecer y apreciar en esta, la influencia que tiene la renta de inmuebles en las utilidades netas de la empresa.

I N D I C E

Intruducción	Pág.	1
Diversas clases de Investigaciones	"	10
Ajustes	"	28
Planta y Equipo	"	36
Análisis de Compras	"	62
Costo de Producción	"	86
Análisis de ventas	"	111
Capital y Reservas	"	144
Valores Nominales	"	155
Situación Financiera	"	165
Resultados	"	193