

# *Planeamiento y control presupuestario*

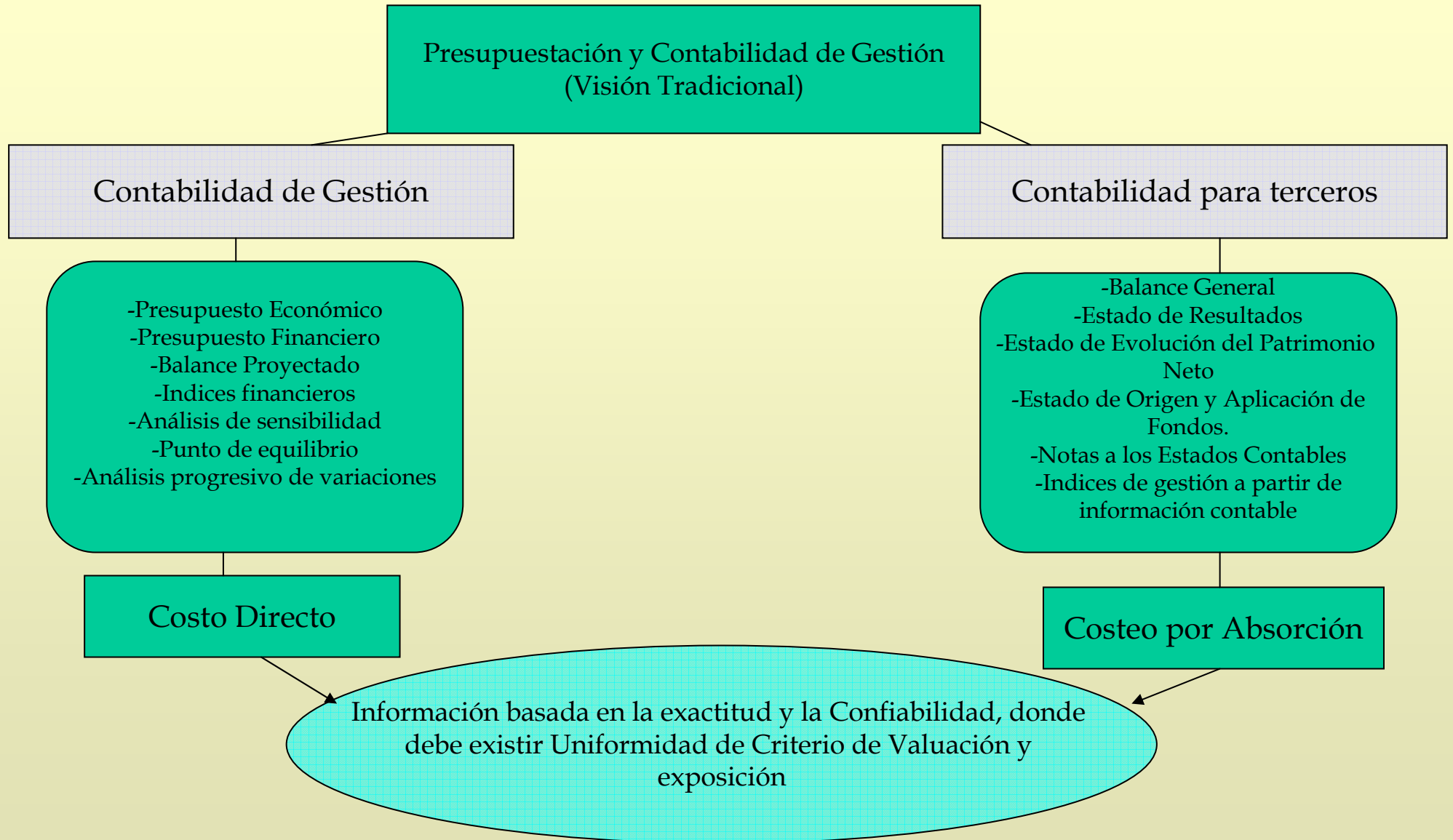


---

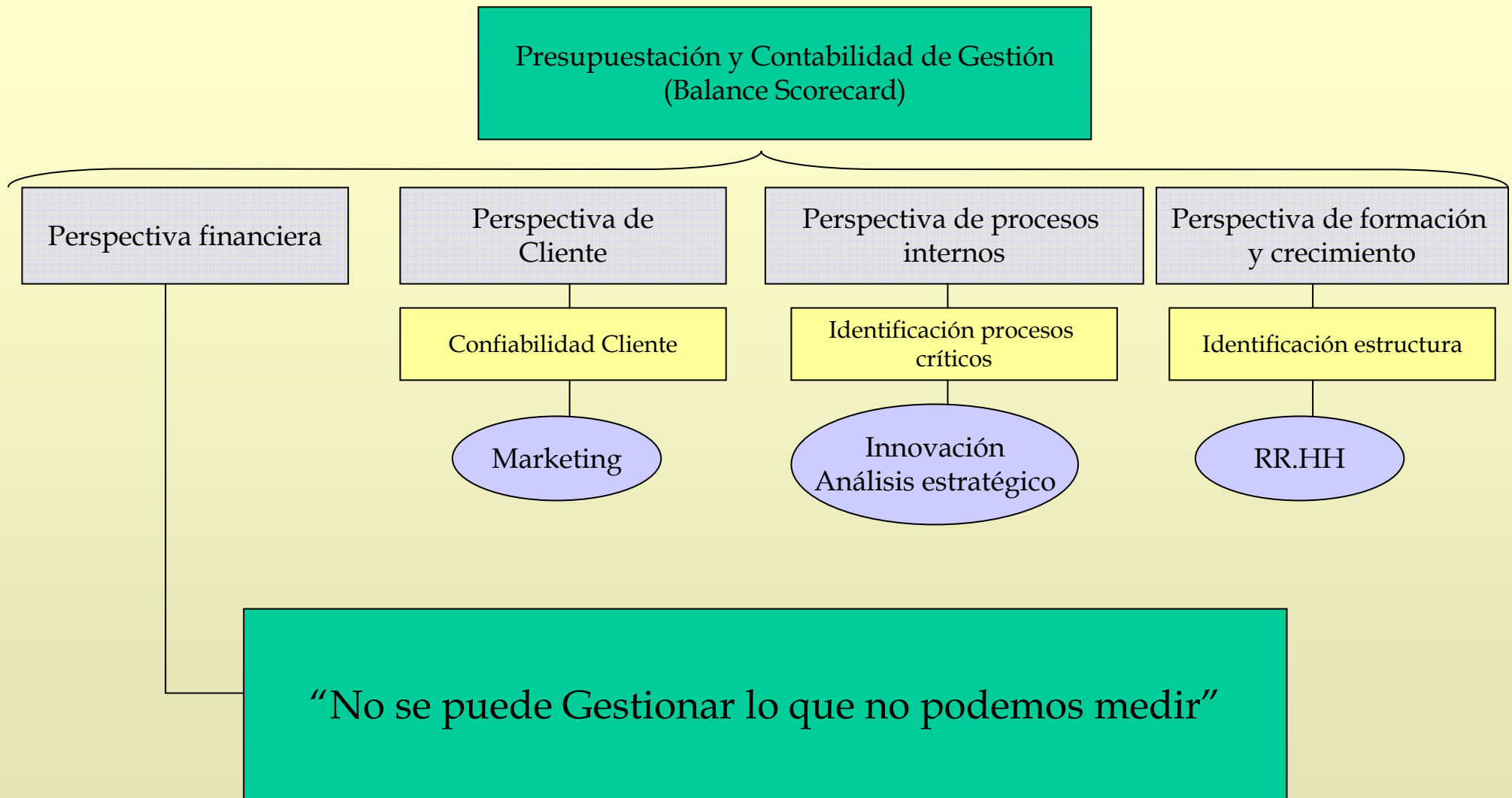
## Contabilidad de gestión

2° Cuatrimestre 2009

# Presupuesto y contabilidad de gestión



# Análisis de estados contables

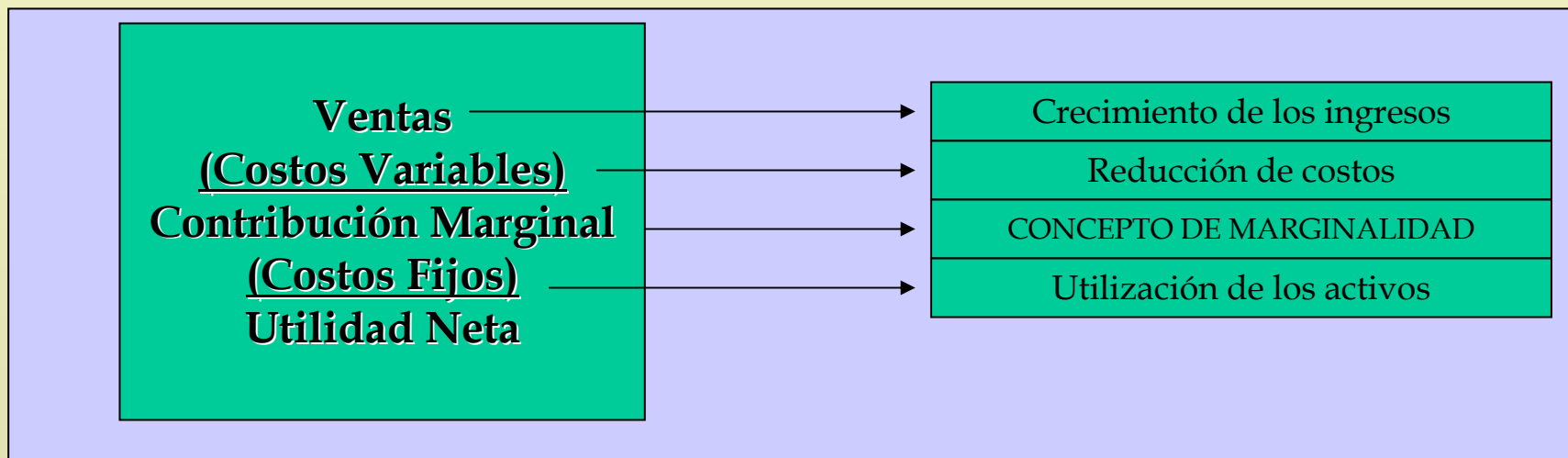


# Análisis de estados contables

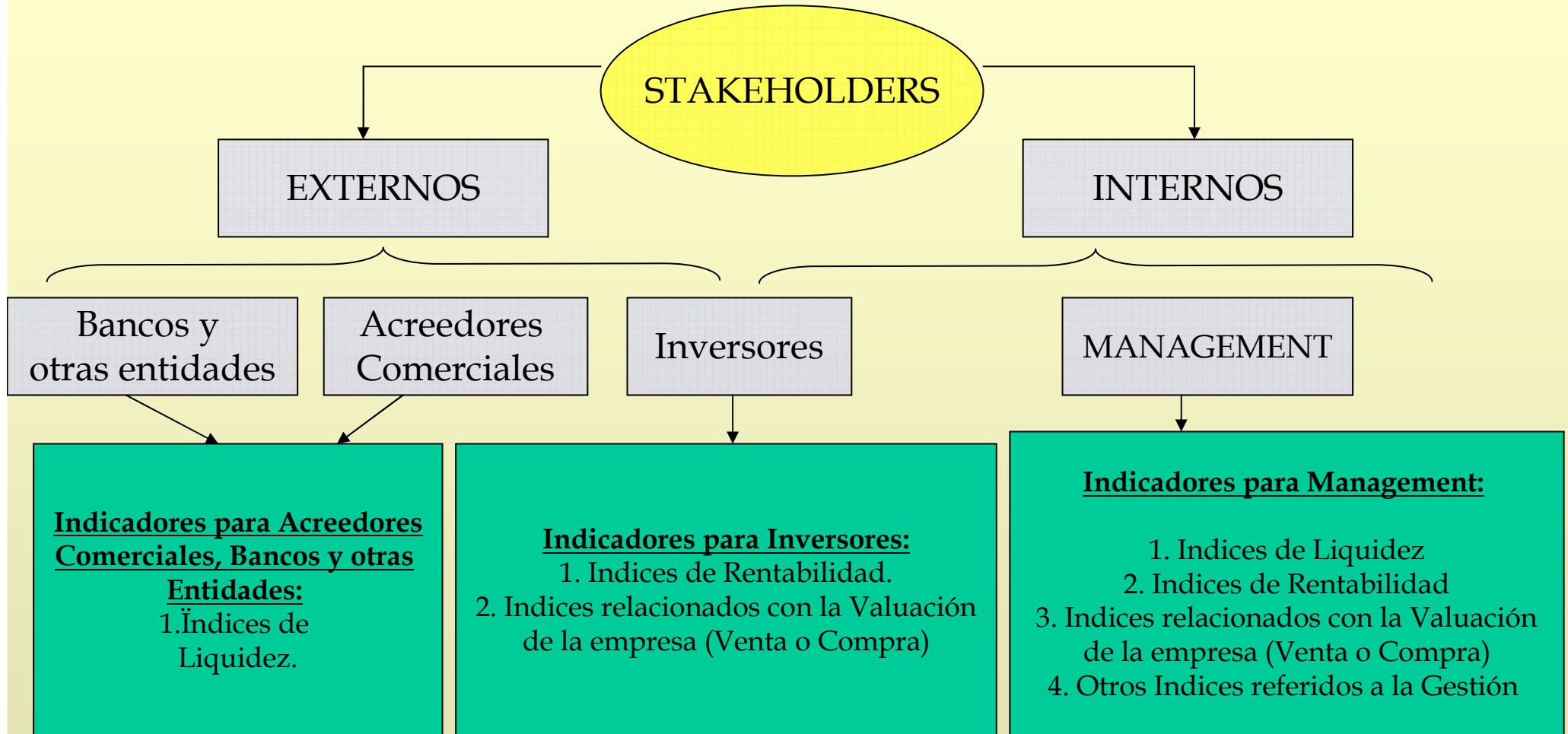
## PERSPECTIVA FINANCIERA

- 1) Identificación de cada uno de los negocios con cada rendimiento particular
- 2) Vinculación de los objetivos financieros con la estrategia de la unidad del negocio

- 1) **Etapa de Crecimiento:** Indicadores relacionados con la diversificación de los ingresos
- 2) **Etapa de Sostenimiento:** ROCE, indicadores standard de inversión
- 3) **Etapa de Cosecha:** Presión sobre el Cash Flow



# Perspectivas utilizadas dentro del Análisis Financiero



NO OLVIDAR QUE EL ANALISIS SE EFECTUA EN FORMA VERTICAL Y HORIZONTAL

# 1) INDICES DE LIQUIDEZ

**Stakeholders que principalmente lo analizan: Acreedores comerciales, Bancos y otras entidades** (principalmente financieras) que tienen interacción con la compañía y **Management.**

**Uso:** Nos indicarán la capacidad de convertir nuestros activos en dinero, dependiendo de dos factores: tiempo requerido para convertir los activos en dinero y la certidumbre del precio de Realización.

**Ejemplos de los índices utilizados normalmente:**

- 1. Liquidez Corriente:**  $\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$
- 2. Liquidez Acida:**  $(\text{Activo Corriente} - \text{Bienes de Cambio}) / \text{Pasivo Corriente}$
- 3. Liquidez total:**  $\text{Activo Total} / \text{Pasivo Total}$
- 4. Rotación de Créditos:**  $\text{Ventas a Crédito (en su defecto Totales)} / \text{Créditos por Ventas}$
- 5. Período Promedio de Cobro:**  $\text{Créditos a Cobrar} / \text{Venta a Crédito} * 365$
- 6. Rotación de Cuentas por Pagar:**  $\text{Compras a Créditos} / \text{Cuentas por Pagar}$
- 7. Período Promedio de Pago:**  $\text{Cuentas por Pagar} / \text{Compras a Crédito} * 365$
- 8. Rotación de Inventarios:**  $\text{CMV} / \text{Inventarios Promedio}$

## 2) INDICES DE RENTABILIDAD

**Stakeholders que principalmente lo analizan:** Tanto **Inversores** (que pueden ser internos como externos ) y el **Management**.

**Uso:** Nos indicarán la eficiencia de las operaciones de la compañía. Pueden efectuarse con relación a las Ventas (ej: Margen sobre Ventas) o con relación a Activos (ROA, ROE)

### Ejemplos de los índices utilizados normalmente:

1. **Margen de Utilidad Bruta:**  $\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas}$  (Gross Margin o Cost Plus)
2. **Margen de Utilidad Neta:**  $\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$  (ROS o MOTC)
3. **ROE (Rendimiento sobre Patrimonio Neto):**  $\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio Neto}$
4. **ROA (Rendimiento sobre Activos):**  $\text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}$
5. **Rentabilidad EBITDA:**  $\text{EBITDA} / \text{Ventas}$
6. **Rentabilidad EBITDA Patrimonio Neto:**  $\text{EBITDA} / \text{Patrimonio Neto}$ .
7. **Efecto Palanca:**  $(\text{Utilidad Neta} / \text{PN}) / (\text{Utilidad Neta} + \text{Intereses por Pasivos}) / \text{Activos}$
8. **Dupont:**  $\text{Margen de Utilidad neta} * \text{Rotación de Activos}$

### 3) INDICES RELACIONADOS CON LA VALUACION DE LA EMPRESA

**Stakeholders que principalmente lo analizan: Inversores y Management** (en el caso potencialmente de compra o venta debe tener en cuenta como está valuada su empresa)

**Uso:** Indicará el precio que posee mi compañía en el mercado, en el caso de una potencial compra o venta (especial para compañías que cotizan en bolsa), dado que son indicadores reconocidos en el mercado.

**Ejemplos de los índices utilizados normalmente:**

1. **Price Earning:** Valor de la Compañía / Utilidad Neta
2. **Entreprice Value / EBITDA:** (Valor de la Compañía + Deudas Finacieras - Colocaciones Financieras) / EBITDA
3. **EBITDA / Deudas o EBITDA / Intereses Financieros**
4. **ROCE:** Utilidad antes de impuesto / (Activo operativo - Pasivo no Financiero)
5. **Endeudamiento=** Capital Ajeno / Activo Total
6. **Solvencia:** Capital Propio / Activo Total



## 4) OTROS INDICES RELACIONADOS CON LA GESTION

**Stakeholders que principalmente lo analizan: MANAGEMENT.** Basados principalmente en la Contabilidad de Gestión.

**Uso:** Relacionados principalmente con la Gestión del negocio, a fin de realizar un control en la operatoria del mismo. Utilizados en el Tablero de Comando, ya que pueden indicar importantes desvíos en nuestro negocio.

### Ejemplos de los índices utilizados normalmente:

1. **Caja y Bancos:**  $\text{Ventas} / \text{Caja y Bancos} * 365$
2. **Días en la Calle:**  $\text{Créditos por Ventas} / \text{Ventas} * 30$
3. **Días de Stock:**  $\text{Bienes de Cambio} / \text{Costo de Venta} * 30$
4. **Días de proveedores:**  $\text{Proveedores} / \text{Compras} * 30$
5. **Cobertura Total:** Utilidad antes de impuestos e intereses / Intereses más más amortizaciones de Capital)
6. **A la inflación:**  $\text{Activos Monetarios} / \text{Pasivos Monetarios}$
7. **Riesgo Cambiario:**  $\text{Activos realizables en Moneda Extranjera} / \text{Pasivos cancelables en moneda extranjera}$

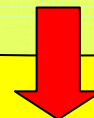
# ANALISIS DE LA CONTRIBUCION MARGINAL

## Costeo Por Absorción VS Costo Directo



Costo Directo: los costos variables de producción, directos e indirectos, se incorporan a los productos, permitiendo un análisis de costo-utilidad-volumen

## CONTRIBUCION MARGINAL:



Ayuda a decidir que productos empujar y cuales desestimar; ayuda a decidir por línea de productos, valorando alternativas que surgen respecto a la reducción de precios, campañas publicitaria, uso de descuentos y bonificaciones.

# ANALISIS DE LA CONTRIBUCION MARGINAL

- **Punto de Equilibrio:** Es el punto en el cual los ingresos igualan a los egresos totales y por lo tanto no se gana ni se pierde  
(Costos Fijos / Contribución Marginal)
- **Punto de Cierre:** representa un nivel de actividad en el que la empresa puede operar durante un tiempo, pero no puede estancarse en él, ya que está trabajando por debajo del punto de equilibrio.  
(Costos Fijos - Gastos no Erogables) / Contribución Marginal
- **Margen de Seguridad:** Es el factor porcentual que cuantifica la diferencia entre un nivel de ventas deseado y el punto de equilibrio. Si el resultado es negativo, estamos en zona de pérdida (Ventas - Punto de Equilibrio / Ventas)
- **Porcentaje de Capacidad:** mide la magnitud de las ventas en el Punto de Equilibrio en relación a las Ventas (Punto de Equilibrio / Ventas \* 100)
- **Coefficiente de variabilidad:** muestra como se modifican los costos variables en relación a las ventas (Costos Variables / Ventas)