cómo analizar los estados financieros

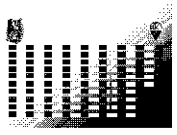
C.P. y M.C.A. Guillermo Christy Gutiérrez

El punto de partida en al análisis de los estados financieros de empresas comerciales e industriales es determinar el índice de solvencia (activos circulantes divididos por pasivos circulantes). La razón de 2:1 (200%) o más se considera como favorable. Esta indicación, sin embargo, no es definitiva, pues depende de la calidad de los activos y de la proporción correcta de los pasivos en relación con las ventas. El índice de solvencia, pues, es un factor importante, más no definitivo al poder ser modificado por otros factores.

En razón de lo anterior se ha ideado el índice de liquidez o prueba del ácido (efectivo más valores realizables a la vista dividido por los pasivos circulantes). Una proporción de 1:1 (100%) o más se estima que es totalmente satisfactoria. La prueba del ácido, que indica el pasivo a corto plazo que podría liquidarse a la vista, es mucho más indicativo que el índice de solvencia por haberse eliminado el inventario que requiere un esfuerzo de ventas antes de estar disponibles para el pago de las deudas, aunque también puede ser afectado por otros factores como la calidad de las cuentas por cobrar.

El próximo paso en el análisis del balance general será determinar el equilibrio de los activos circulantes. Los activos circulantes, normalmente, deberán estar formados por dos grupos similares en valor. Uno formado por los activos líquidos (caja, bancos, valores realizables a la vista cuentas cobrables a la vista y todas aquellas partidas que pueden convertirse inmediatamente o con muy pequeños esfuerzos en efectivo) y el otro grupo deberá estar formado por los inventarios de mercancías. Es decir, el total de los activos circulantes deberá aproximadamente estar formado por un 50% de activos líquidos y un 50% de inventarios de mercaderías. Si este equilibrio favorece a los inventarios, deberá ser objeto de investigación para determinar si ello se debe a un exceso de inventarios de productos anticuados o de poca venta. Por supuesto, si el exceso es de activos líquidos la opinión de crédito será mucho más favorable que en el caso contrario.

El siguiente paso deberá ser el examen de la calidad de los activos circulantes y de los pasivos circulantes.



DISPONIBLE: Si el efectivo representa el 25% del total de los pasivos circulantes, se estima que la empresa está en sólida posición de efectivo. Cuando el porcentaje de efectivo en relación con los pasivos circulantes está por debajo del 25% no es necesariamente señal de debilidad.

CUENTAS POR COBRAR: Aquí hay que determinar el período de cobro (cuentas por cobrar multiplicado por 360 dividido por ventas netas a crédito). Si una empresa vende a 30 días sus cuentas por cobrar deberán ascender aproximadamente al importe de sus ventas a crédito de un mes, si vende a 60 días el importe de las cuentas por cobrar, deberá ser aproximadamente igual a sus ventas a crédito de dos meses y así sucesivamente, es decir, el período de cobro en días deberá ser aproximadamente igual a las condiciones de plazo. Por ejemplo, sus plazos de ventas son a 60 días, el importe de sus cuentas por cobrar deberá ser aproximadamente de $60,000 con unas ventas a crédito anuales de $360,000 : 12 = 30,000) que corresponde al importe de las ventas de dos meses. Si la empresa tiene una cantidad mayor de cuentas por cobrar, éstas deben incluir cuentas atrasadas al experimentarse morosidad en los cobros. El grado de morosidad lo indica el exceso sobre lo normal.

INVENTARIOS: Una empresa deberá tener en existencia las mercancías que necesita para las ventas de tres o cuatro meses. Esto, claro está, en términos generales, pues la correcta existencia de inventarios varía según el ramo de negocios y las condiciones generales. Por ejemplo, un mayorista que tenga unas ventas anuales de $360,000 deberá mantener unos inventarios entre $90,000 y $120,000. Estas cantidades son a grosso modo, pues la forma científica de calcular la correcta inversión e inventarios es la siguiente: las mercancías se presentan en los estados financieros a su precio de costos y las ventas se presentan a su precio de **venta.** El margen de utilidad bruta de los mayoristas es generalmente de un 20%, es decir, lo que a ellos les cuesta $1.00 lo venden por $1.20; por lo tanto, el cálculo habrá de hacerse con base en **el costo de las mercancías vendidas** (las ventas menos el 20% en el caso de este mayorista). A continuación se muestran las cálculos: $360,000 x 0.20 = $72.000 utilidad bruta; $360,000 — $72,000 = $288,000 costo de la mercancía vendida. El costo de la mercancía vendida en un mes es de $23,333 ($288,000 : 12 = $23,333). Las necesidades de mercancías de este comerciante serán, por lo tanto de $23,333 x 3 ó por 4, es decir, que su inventario deberá oscilar entre $70,000 y $90,000. Si el inventario de este comerciante sobrepasa en mucho la cantidad de $90,000 se podría considerar excesivo y si fuera menor de $70,000 habría insuficiencia de inventario.

El inventario también se compara con el capital de trabajo o capital en evolución (activos circulantes menos pasivos circulantes). El inventario no deberá ser nunca mayor que el capital de trabajo y lo ideal sería que fuese aproximadamente el 75% de éste. Si el mayorista anterior tuviera un total de activos corrientes de $300,000 y un total de pasivos corrientes de $100,000, su capital de trabajo sería de $200,000, por lo tanto, su inventario de mercancías no debería de exceder de ..... $200,000 y lo ideal sería que su inventario fuera de $150,000.

El exceso de inventario es uno de los mayores peligros de una empresa y casi siempre conduce a morosidad en los pagos y pérdidas. La insuficiencia de inventarios, aunque no es un sistema tan grave como el exceso, puede ocasionar pérdidas de ventas por no disponer de un surtido suficiente de mercancías, que además puede ocasionar la pérdida de clientes que cuando no pueden recibir las mercancías solicitadas buscan otros abastecedores.

CUENTAS POR PAGAR: Lo más importante en el examen de las cuentas por pagar es determinar si la empresa está en condiciones de pagar con puntualidad sus deudas, para lo cual

se utiliza el período de pago. Para determinar este período se determinan primeramente las ventas mensuales a crédito. Tomando el ejemplo anterior vemos que las ventas mensuales a crédito son de $30,000. Suponiendo que la empresa no sufra pérdidas por cuentas malas y sea ese su ingreso mensual, además del pago de sus obligaciones tendrá que destinar parte de esos ingresos para los gastos generales y de ventas, además, de una utilidad razonable neta, todo lo cual deberá salir de su utilidad bruta. Ya hemos visto que en el caso del mayorista del ejemplo cada $1.00 de venta contiene un 0.80% o sea $0.80 del precio de costo de las mercancías, por lo que puede dedicar el 20% o $0.20 de cada $1.00 para el pago de los gastos generales, de los gastos de ventas y las utilidades. Por lo tanto, sólo el 80% de los ingresos por concepto de las ventas lo puede dedicar al pago de sus mercancías. Si sus ventas son de $30,000 mensuales tendrá disponible mensualmente $24,000 para el pago de las cuentas por pagar ($30,000 x 0.80 = ... $24,000). Si los plazos de compra son a 30 días esta empresa no debiera mantener una cartera de cuentas por pagar superior a ..... $24,000; si los plazos de compra fueran a 60 días, sus cuentas por pagar no debieran exceder de $48,000 y así sucesivamente. De esta manera, comparando los ingresos procedentes de las ventas disponibles durante el plazo de compra con las cuentas por pagar que aparezcan en el balance general se podrá determinar si la empresa podrá pagarlas con puntualidad o no.

Se deberá establecer la razón entre el total de activos y el capital contable o líquido de la empresa (activos fijos dividido por capital contable). En las empresas manufactureras la razón no debe pasar del 100%, y preferiblemente deberá ser menor. En los mayoristas la razón deberá ser baja, nunca mayor del 10% y en los detallistas o minoristas la razón no deberá exceder el 25%. También se estima que el activo fijo de los fabricantes se justifica vendiendo $5.00 por cada $10.00 de activo fijo, es decir, una fábrica con ventas anuales de $50,000 puede justificar un activo fijo de ..... $100,000.

La razón entre el pasivo total y el capital contable también merece atención (pasivo total dividido por capital contable). Si la razón se acerca o excede del 100% es un síntoma favorable y significa que el interés de los acreedores es mayor que el de los propietarios.

La razón entre las utilidades netas y el capital contable merece la consideración del analista (utilidades netas dividido por el capital contable). El margen de utilidad varía según el ramo y es aconsejable que el analista tenga en su poder estadísticas que indiquen el margen de utilidad normal de cada ramo, que en términos generales oscila entre el 15% y el 20%.

Después de un minucioso estudio de los estados financieros de una empresa, del historial de conducta, de la habilidad profesional de los directores del negocio y de las tendencias y otros factores extraños a la propia empresa, el analista de crédito deberá llegar a una apreciación de la situación económica y financiera del negocio, pudiendo estar bien integrada sin presentar riesgo alguno de crédito, deficientemente integrada en que puede ofrecer un riesgo marginal (ni bueno ni malo) o mal integrada por excesiva gravitación de factores independientes y concurrentes en cuyo caso no se le vende a crédito. Seguidamente se relacionan algunos de los factores indicativos de equilibrio en la composición económica de una empresa:

1.—FACTORES CONCURRENTES FAVORABLES:

a). Correcta distribución de activos, de acuerdo a las diversas características del giro.

b). Rotación adecuada de los activos circulantes.

c). Inventarios proporcionados.

d). Saneamiento adecuado del activo, con depreciaciones y amortizaciones adecuadas.

e). Equilibrio entre activos y pasivos y asimismo entre los diversos rubros que los componen.

f). Giro de negocio estable, sin perturbaciones que lo hagan dudoso.

2.—FACTORES CONCURRENTES DESFAVORABLES:

a). Clientela defectuosa que pueda originar desequilibrio en la empresa.

b). Empresa sobre-extendida en sus operaciones por exceso de crédito, en plazos o en cantidad, o en ambas condiciones.

c). Inventarios obsoletos en existencia.

d). Exceso o insuficiencia de inventarios.

e). Exceso en activos fijos.

f). Activo fijo anticuado por nuevos adelantos.

g). Administración defectuosa que no ofrezca mucha confianza.

h). Desequilibrio entre los rubros de activos y de pasivos o entre sí.