

Análisis de información financiera

Sergio Méndez Alvarado, M. en C. y Eusebio Castillo Padilla, C. P.

El adecuado crecimiento de una empresa se basa principalmente en una buena toma de decisiones. Muchas de estas decisiones parten de la información financiera que se genera de las operaciones diarias del negocio y que quedan plasmadas en los estados financieros de la empresa.

Los estados financieros básicos de cualquier organización son el balance general, el estado de resultados y el estado de costo. Cada uno de ellos proporciona información de la salud financiera de la empresa. Siendo que el primero muestra el nivel de derechos y obligaciones que se tienen, así como, el nivel de riesgo; el segundo, muestra el nivel de productividad obtenida en un ciclo de tiempo medido por el monto de utilidades generadas y, el tercero, el monto de dinero invertido para producir, comercializar o generar un servicio.

Como apoyo a la toma de decisiones se puede realizar un análisis de la información financiera de una empresa mediante el uso de cinco grandes indicadores financieros, que son: solvencia, estabilidad, productividad, ciclo económico y punto de equilibrio.

Solvencia.

Mide el nivel de liquidez que tiene la empresa mediante razones financieras simples, tomando en cuenta información contenida en el balance general.

Indicador	Formula	Factor	Parámetros	
			Máximo	Mínimo
Liquidez inmediata	$(\text{activo circulante}-\text{inventarios})/\text{pasivo a corto plazo}$	35%	2.00	0.80
Liquidez	$\text{Activo circulante}/\text{pasivo a corto plazo}$	15%	2.50	1.00
Días de pago	$(\text{caja y bancos}+\text{inversiones en valores})/\text{gastos medios diarios (gmd)}$ $\text{gmd}=(\text{costo de lo vendido}+\text{gtos admon.}+\text{gtos vta}+\text{gtos financieros})/365$	50%	1.50	0.80

El factor corresponde al peso específico que tiene el indicador dentro de la solvencia.

Los límites de los parámetros indican la banda de liquidez adecuada para un negocio. Más allá de estos se considera tanto como un exceso al igual que un riesgo.

Estabilidad.

Define el nivel de riesgo al cual se encuentra expuesta la empresa.

Indicador	Formula	Factor	Parámetros	
			Máximo	Mínimo
Apalancamiento Financiero	capital contable/pasivo total	30%	0.80	0.30
Inversión Propia	capital contable/activo fijo	20%	0.80	0.30
Inversión Ajena	pasivo a largo plazo/activo fijo	20%	0.30	0.80
Nivel de Endeudamiento	pasivo a largo plazo/pasivo total	30%	0.30	0.80

Entre mayor sea el valor para los dos primeros indicadores habrá menor riesgo. En el caso del tercero y cuarto indicador, el ideal es que el valor sea tendiente a cero para aprovechar al máximo el crédito externo sin exponer a la empresa a eventualidades.

Productividad.

Evalúa el resultado de la operación de la empresa.

Indicador	Formula	Factor	Parámetros	
			Máximo	Mínimo
Rendimiento sobre la inversión	utilidad del ejercicio/capital contable	20%	1.50	0.80
Rotación de Capital Propio	ventas/capital contable	10%	2.00	0.80
Eficiencia	(gastos de admón. + gastos de venta)/utilidad bruta	5%	0.80	1.50
Rentabilidad Operativa	utilidad de operación/ventas	5%	1.50	0.80
Rendimiento de los recursos Totales (ROA)	utilidad del ejercicio/activo total	10%	1.50	0.80
Rotación de la Inversión	ventas/activo fijo	10%	3.00	1.00
Cobertura de Intereses	intereses devengados/utilidad de operación	10%	0.10	0.40
Costo de Recurso Propios	dividendos distribuidos/capital contable	10%	0.80	1.50
Costo de Recurso Ajenos	dividendos distribuidos/capital contable	10%	0.80	1.50
Beneficio por Acción (BPA)	utilidad del ejercicio/número de acciones	5%	1.50	0.80
Retribución a los accionistas (Pay Out)	dividendos distribuidos/utilidad del ejercicio	5%	0.80	1.50

Ciclo económico.

Mide los días de recuperación del efectivo dentro del ciclo del negocio.

Indicador	Formula	Factor	Parámetros	
			Máximo	Mínimo
Plazo medio Almacén de MP	(Promedio almacén de M.P./consumo anual M.P.)*365	20%	0.80	1.50
Plazo medio Fabricación	(Promedio almacén de P.P./costo anual de producción)*365	20%	0.80	1.50
Plazo medio Almacén PT	(Promedio almacén de P.T./costo de lo vendido)*365	20%	0.80	1.50
Plazo medio de Cobro	(Promedio clientes/ventas)*365	20%	0.80	1.50
Plazo medio de Pago	(Promedio proveedores/compras anuales de M.P.)*365	20%	1.50	0.80

Para el caso de los 4 primeros indicadores entre mayor sea la rotación mayor será el beneficio para la empresa. El último favorece si se retarda el pago a los proveedores siempre y cuando no se incurra en insolvencia moral.

Punto de equilibrio.

Determina el nivel de crecimiento de la empresa después de absorber los costos y gastos fijos.

Indicador	Formula	Factor	Parámetros	
			Máximo	Mínimo
Nivel de punto de equilibrio	Ventas / Punto de equilibrio (PE) $PE = (\text{Costos indirectos} + \text{Gastos de operación} + \text{Gastos financieros} + \text{ISR y PTU}) / (1 - ((\text{Material consumido de MP} + \text{Mano de obra}) / \text{Ventas}))$	100%	1.50	0.80

Del resultado del análisis de los estados financieros se desprende que la empresa podría mostrar el siguiente comportamiento:

- En desarrollo.
- En crecimiento.
- En estabilidad.
- En estancamiento, o.
- En quiebra.

Lo que da pauta para poder aplicar alguna solución pertinente para que en la medida de lo posible se logre siempre que la empresa tienda al desarrollo.

Dentro de las medidas que podrían aplicarse dada la situación financiera de la empresa están:

Recomendaciones para análisis de Solvencia		
Acciones a futuro por mayor liquidez	Siempre	Acciones inmediatas por menor liquidez
Distribuir dividendos	Monitorear el reporte de antigüedad de saldos de clientes y ejercer acciones	Solicitar más días de crédito a los proveedores y acreedores
Pagar prestamos que generan intereses a tasa onerosa	Recuperar saldo vencidos de documentos por cobrar y deudores diversos	Hacer convenio con hacienda para diferir pagos
Pagar anticipadamente a proveedores con una tasa de descuento	Acelerar el uso de inventarios de lento movimiento	Pedir préstamos bancarios a largo plazo con tasas bajas
Entregar anticipos a proveedores para asegurar abastecimiento	Destruir, donar o vender los inventarios obsoletos	Solicitar anticipo a clientes
Reemplazar activos fijos con mejor tecnología		Negociar el pago anticipado de los clientes con una tasa de descuento
Aumentar la capacidad instalada		Utilizar el factoraje
Comprar otras líneas de negocio		Emitir obligaciones
Comprar acciones de otras empresas		Solicitar aumento de capital a los socios
Crear empresas en el extranjero		Incorporar a nuevos socios

Recomendaciones para análisis de Estabilidad		
Acciones a futuro por menor riesgo	Siempre	Acciones inmediatas por mayor riesgo
Solicitar línea de crédito bancaria	Cumplir oportunamente con el pago de deudas de largo plazo	Reestructurar deuda (más tiempo y menos tasa de interés)
Contratar deuda a largo plazo con tasas de interés no onerosas		Incremento de capital social para pago de deuda a largo plazo
Incursionar en la bolsa de valores		

Recomendaciones para análisis de Productividad		
Acciones a futuro por mayor utilidad	Siempre	Acciones inmediatas por menor utilidad
Incrementar la variedad de productos	Controlar el cumplimiento del presupuesto para ventas y gastos de operación	Aumentar el nivel de ventas por volumen o precio, hasta donde el mercado lo permita
Lanzamiento de nuevos productos de innovación	Elaborar análisis FODA	Reducir el margen de ganancia para vender volumen
Evaluar expansión de mercado tanto nacional como extranjero	Utilizar la planeación estratégica	Vigilar el nivel de devoluciones y rebajas sobre venta
Reforzar marca e imagen corporativa	Monitorear indicadores de desempeño de las áreas funcionales	Definir estrategia de promoción y publicidad
Implementar planes de beneficios para los trabajadores	Reducir desperdicios	Efectuar alianzas con otras empresas afines para incrementar ventas
Distribuir dividendos, siempre y cuando exista liquidez	Vigilar programa de capacitación	Establecer nuevos puntos de venta
Mejorar productividad de la empresa mediante la técnica de desarrollo organizacional	Monitorear programa de seguridad e higiene	Evaluar la posibilidad de exportar
		Elaborar presupuesto base cero para gastos de operación
		Obtener descuentos sobre compras
		Renegociar tasa de interés
		Invertir excedentes de dinero para generar intereses
		Vender activos fijos sin uso u obsoletos que no generan valor
		Elaborar planeación fiscal para aprovechar oportunidades tributarias

Recomendaciones para análisis de Ciclo Económico		
Acciones a futuro por mayor rotación	Siempre	Acciones inmediatas por menor rotación
Reforzar las buenas prácticas de manejo de inventarios	Acelerar el uso de inventarios de lento movimiento	Revisar procedimiento de compra
Monitorear el reporte de antigüedad de saldos de clientes y ejercer acciones	Destruir, donar o vender los inventarios obsoletos	Evaluar políticas de consumo (merma y desperdicio)
Cumplir oportunamente con el pago de proveedores	Recuperar saldo vencidos de clientes	Mejorar productividad del área de procesos mediante Kaizen
	Implementar Justo a Tiempo (JIT)	Evitar sobreproducción mediante el uso del Kanban
		Redefinir las estrategias de venta
		Reforzar la promoción y publicidad
		Solicitar más días de crédito a los proveedores

Recomendaciones para análisis de Punto de equilibrio (PE)		
Acciones a futuro para arriba del PE	Siempre	Acciones inmediatas para debajo del PE
Rediseñar los productos para optimizar consumos	Monitorear que se cumplan los estándares de costos variables	Controlar los consumos de materias primas (merma y desperdicio)
Establecer programas de investigación tecnológica	Controlar el cumplimiento del presupuesto de costos indirectos	Evaluar conformación de las cuadrillas de personal
Diseño de nuevos productos de acuerdo con el área de investigación de mercados	Monitorear sistema de calidad	Elaborar presupuesto base cero para los costos indirectos
Rediseñar proceso productivos considerando ruta crítica, cuellos de botella y tiempos muertos	Vigilar sistema Ambiental	Abaratar fletes
		Obtener descuentos y rebajas sobre compras
		Evitar compras de baja calidad que generen desperdicios