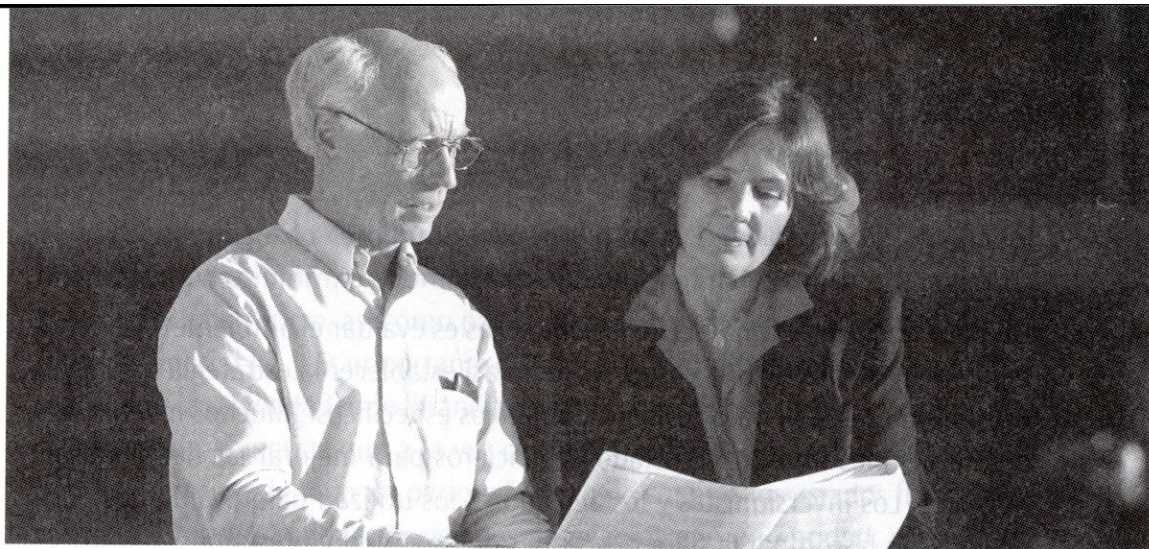




CAPÍTULO 6

Análisis financiero

Para triunfar como especulador se requieren tantos conocimientos especializados como para destacar como jurista o en cualquier otra profesión

Bernard Baruch

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno, y/o participante:

1. Conocerá la importancia del análisis financiero en el proceso de la administración financiera.
2. Identificará los diferentes métodos de análisis financieros.
3. Seleccionará los métodos de análisis financiero que se usan en los procesos de planeación, administración y control financiero.

Introducción

Un paso inicial en el análisis de las empresas es evaluar el ambiente y las estrategias de negocios de una compañía para así establecer la estrategia actual y la que habrá de seguir para conseguir objetivos específicos. “Muchos individuos y organizaciones utilizan los estados financieros para mejorar las decisiones de negocios. Los inversionistas y los acreedores los utilizan para evaluar las perspectivas de la compañía para decisiones de inversión y préstamos. Los consejeros administrativos, como representantes del inversionista, los utilizan para supervisar las decisiones y acciones de los administradores. Los empleados y los sindicatos emplean los estados financieros en las negociaciones laborales. Los proveedores usan los estados financieros para determinar los términos del crédito. Los asesores de inversiones y los intermediarios de información utilizan los estados financieros para hacer recomendaciones de comprar o vender y en la clasificación del crédito. Los banqueros de inversiones emplean los estados financieros para determinar el valor de una compañía en una IPO (*Initial Public Offering*, Ofertas Públicas Iniciales), fusión o adquisición”.¹

El análisis de los negocios es el proceso de evaluar las perspectivas económicas y los riesgos de una compañía, dentro del análisis se incluye estudiar el ambiente de los negocios de la empresa, sus estrategias, su posición y desempeño financieros, las regulaciones de los gobiernos, las características de los consumidores, etc. El análisis de negocios es útil en una amplia variedad de decisiones relacionadas con negocios; por ejemplo, ¿se debe invertir en activos de largo plazo o rentarlos?, ¿se debe ampliar el crédito por medio de préstamos a corto o largo plazo, o pagar y emitir acciones comunes?

Estados financieros de las empresas

Los estados financieros muestran la situación y desarrollo financiero a que ha llegado una empresa como consecuencia de las operaciones realizadas, son la expresión cuantitativa de los resultados obtenidos por la administración en su actuación. “Los estados financieros reflejan las actividades de un negocio al final

¹ Wild, John J., Subramanyam, K.R., Halsey, Robert F., *Análisis de los estados financieros*, México, McGraw-Hill, pp. 5, 655.

de un periodo, por lo común un trimestre o un año, se preparan los estados financieros para informar sobre las actividades de financiamiento e inversión hasta la fecha en curso, así como para resumir las actividades de operación del periodo anterior [...]. Es importante distinguir que los estados financieros informan sobre las actividades de financiamiento e inversión ocurridas en una fecha determinada, mientras que a la vez contienen información sobre las actividades de operación de todo un periodo”.² A fin de cuentas los estados financieros reflejan el resultado de las decisiones financieras en una entidad, es decir, de financiamiento, inversión y riesgos.

La importancia del análisis financiero en las empresas

El análisis financiero “es la actividad que separa los diversos elementos que concurren en el resultado de las operaciones de una empresa, e identifica los factores que lo componen, a fin de determinar su participación en éste”.³

“El análisis de los estados financieros es una parte integral e importante del campo más amplio del análisis de los negocios.”⁴

“El análisis financiero es la utilización de los estados financieros para analizar la posición y el desempeño financieros de una compañía, así como para evaluar el desempeño financiero futuro. Varias preguntas facilitan enfocar el análisis financiero. Una serie de preguntas está orientada al futuro. Por ejemplo, ¿cuenta una compañía con los recursos para ser exitosa y crecer? ¿Cuenta con recursos para invertir en nuevos proyectos? ¿Cuáles son sus fuentes de rentabilidad? ¿Cuál es su capacidad futura de producir unidades? Una segunda serie incluye preguntas que evalúan el récord del desempeño de una compañía y su capacidad para alcanzar el desempeño financiero esperado. Por ejemplo, ¿qué tan firme es la posición financiera de la compañía? ¿Qué tan rentable es la compañía? ¿Cumplieron las utilidades con los propósitos del analista? Esto incluye un análisis de las razones por las que una compañía no estuvo a la altura de las expectativas (o las superó).”⁵

El análisis financiero se enfoca en tres áreas: la rentabilidad, el análisis de riesgo y las fuentes de financiamiento y la utilización de fondos. El **análisis**

² Wild, John J., Subramanyam, K.R., Halsey, Robert F., *op. cit.*, pp. 18, 655.

³ Barandiarán, Rafael, *Diccionario de términos financieros*, México, Trillas, p. 17.

⁴ Wild, John J., Subramanyam, K.R. y Halsey, Robert F., *op. cit.*, pp. 3-4.

⁵ Wild, John J., Subramanyam K.R., Halsey Robert F., *op. cit.*, pp. 12-13.

de la rentabilidad es la evaluación de los beneficios que se obtienen sobre la inversión de una compañía, generalmente requiere la identificación y la medición del impacto de varios generadores de rentabilidad, para ello es necesario evaluar a cada una de las áreas o líneas de negocios.

Otra área es el **análisis del riesgo** que se orienta a la evaluación de la capacidad de una compañía para cumplir con sus compromisos. El análisis del riesgo implica la evaluación de la solvencia y la liquidez de una compañía, junto con la variabilidad en sus utilidades. El riesgo de liquidez y solvencia es de interés para los acreedores, a menudo se considera en el contexto del análisis del crédito. También el análisis del riesgo se centra en aspectos de la variabilidad de las ventas, costos y gastos.

El **análisis de los flujos de efectivo** es la evaluación de las compañías y la manera que obtienen y utilizan sus fondos. Este análisis permite vislumbrar las futuras consecuencias en el pago de costos financieros y de capital, por las características de la mezcla de financiamiento de una compañía en un determinado momento, por ejemplo, es probable que una compañía que obtiene recursos para nuevos proyectos con financiamiento de utilidades retenidas logre un mejor desempeño futuro que una compañía que solicita préstamos a instituciones financieras de préstamos para financiar sus proyectos, donde por lo general cobran tasas de interés más altas que lo que se obtienen por la inversión en los proyectos de inversión.

El objetivo del análisis de los estados financieros es la obtención de suficientes elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formado respecto de los detalles de la situación financiera y de la rentabilidad de la empresa.

Interpretación de las cifras

El objetivo del estudio de las cifras de los negocios es la determinación de las causas de hechos y tendencias del pasado y del presente. La interpretación es la base en la que se fundamentan los planes para el futuro de la empresa. Por otra parte, el juicio, la experiencia y conocimiento del negocio, en particular, son las cualidades indispensables que debe poseer el analista para hacer una correcta interpretación de cifras.

En la interpretación se debe considerar el giro, tamaño, ubicación en el mercado, planeación estratégica, medio ambiente (ecología, economía, clima,

estacionalidad, competencia, etc.), reglamentos gubernamentales, entre otros aspectos de la empresa a analizar.

El análisis de la información financiera es útil para:

- Acreedores
- Proveedores
- Propietarios
- Inversionistas
- Auditores
- Directivos de empresas
- Autoridades Gubernamentales (SHCP, SECOFI, TESORERÍA, etc.)
- Trabajadores
- Asesores
- Académicos
- Estudiantes
- Investigadores

Métodos internos

Vertical: se hace el estudio con información financiera de un solo periodo, entre estos métodos se encuentran:

1. Porcientos integrales
2. Razones simples
3. Razones estándar

Horizontal: el estudio de la empresa se efectúa con la información financiera que comprende varios años o periodos, los métodos que se usan en esta modalidad son:

1. Aumentos y disminuciones
2. Tendencias
3. Control presupuestal

Métodos externos

En este tipo de estudio se evalúa el impacto en la empresa de los elementos del medio ambiente donde la compañía desarrolla sus operaciones. El estudio factorial es un tipo de análisis que facilita este examen de la empresa.

“Factorial. Estudio de los factores que incurren en el resultado de las operaciones de una empresa, hasta lograr un conocimiento particular de cada factor. El análisis factorial es la separación y distribución de los elementos que concurren en el resultado de las operaciones de un negocio hasta llegar al conocimiento particular de cada factor.”⁶ Comprende el estudio de los siguientes factores:

1. Ambiente
2. Dirección
3. Productos y procesos
4. Función financiera
5. Facilidad de producción
6. Materia prima
7. Mano de obra
8. Mercadotecnia
9. Contabilidad y estadística, etcétera

Métodos de porcentos integrales

En este método de análisis se convierten a porcentos las cantidades contenidas en las diferentes cuentas de los estados financieros.

En el caso del estado de resultados las ventas se consideran 100%, y cada una de las cifras de las diferentes cuentas se dividen entre las ventas netas y el resultado se multiplica por 100, es así como se puede observar la proporción de cada una de las cuentas del estado de resultados con relación a las ventas netas.

Para el Balance General o Estado de Situación Financiera, para la sección de los activos, el activo total se considera 100% y las diversas cuentas de los activos

⁶ Barandiarán, Rafael, *op. cit.*, p. 17.

se dividen entre el total del activo para después multiplicarse por 100. En el caso de los pasivos es el mismo procedimiento donde se considera 100% el importe del pasivo total. Y para las cuentas del capital se considera como 100% el capital contable, y cada una de las cuentas se dividen entre el total para determinar la proporción que representan del total.

Este método permite principalmente calcular la magnitud relativa de cada una de las partes en relación con el todo, por ejemplo, cuánta es la proporción de pasivos en moneda extranjera respecto al pasivo total, cuánto es el efectivo que posee la empresa en relación con el total de activos.

Análisis a través de razones simples

El procedimiento de razones simples consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar de manera geométrica las cifras de dos o más conceptos que integran los Estados Financieros de la compañía en estudio.

Una razón financiera es “la relación de magnitud que existe entre dos cifras que se comparan entre sí, de diferentes cuentas de los estados financieros”. La función de las razones financieras simples es auxiliar para el estudio de las cifras de los negocios, indicando los probables aspectos que pudieran tener problemas.

Para el uso adecuado de razones financieras es necesario determinar cuáles son las apropiadas para el resultado que desea obtenerse del análisis, por ejemplo, si se desea analizar la capacidad de la empresa para pagar sus deudas de corto plazo, es apropiado evaluar la relación de los activos circulantes con los pasivos de corto plazo, pues es la manera de medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Aspectos que estudian las razones financieras

Para el análisis de las empresas por medio del estudio de razones financieras, en general se agrupan en cuatro aspectos o categorías de estudio: 1) liquidez, 2) estructura de capital, 3) actividad, y 4) indicadores de rentabilidad.

Liquidez

Los activos líquidos son aquellos que tienen la facilidad de convertirse en efectivo con rapidez al precio de mercado de ese momento sin perder parte de su valor. La liquidez de las empresas mide la capacidad para cumplir con sus obligaciones corrientes o de corto plazo de manera oportuna, por lo cual el análisis se centra en el estudio de los activos y pasivos circulantes.

Básicamente la liquidez da respuesta a las preguntas que se plantean los acreedores de corto plazo, como: ¿La empresa podrá pagar sus obligaciones de corto plazo en tiempo y forma?, ¿tendrá suficientes recursos en caja y bancos para pagar sus obligaciones de corto plazo?, ¿depende de los inventarios para pagar sus deudas de corto plazo? En general se usan las siguientes razones financieras en el análisis de la liquidez.

Cuadro 6.1 Razones de liquidez		
Razón financiera	Fórmula	Interpretación
Liquidez corriente	$\frac{\text{Pasivo circulante}}{\text{Activo circulante}}$	Es la capacidad que tiene la empresa con activos que se espera se conviertan en efectivo en un corto plazo, para pagar sus deudas de corto plazo.
Liquidez ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$	Capacidad que tiene la empresa de pagar con activos de inmediata realización las obligaciones de corto plazo. Índice de solvencia inmediata.
Cobertura de deuda total	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo total}}$	Mide la capacidad que tiene la empresa de pagar con los activos de corto plazo las deudas totales.
Liquidez inmediata	$\frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo circulante}}$	Es la capacidad que tiene la empresa de pagar con efectivo las deudas de corto plazo.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la BMV y ECONOMÁTICA y Boletines Bursátiles de las empresas que cotizan en la BMV.

Apalancamiento

La estructura de capital comprende la combinación de deudas y capital contable que las empresas utilizan para financiar las inversiones en sus activos, considerando las políticas que los accionistas imponen a la utilización de dichos fondos. Dentro del análisis de la estructura de capital es importante medir el nivel de endeudamiento o apalancamiento que utilizan las empresas.

El apalancamiento es la cantidad de deudas que se usa en el financiamiento de las empresas. El principal riesgo que presentan las empresas con un nivel

alto de apalancamiento es la posibilidad de insuficiencia de recursos para pagar las deudas, en caso de que lo exigieran en un momento determinado los acreedores y por otra parte el incremento de las tasas de interés que se pagan por las deudas, en el caso de las deudas en moneda extranjera el riesgo sería el aumento del precio de la divisa en que se documentó el crédito. En el siguiente cuadro se presentan las razones financieras que se utilizan para el análisis del apalancamiento.

Cuadro 6.2 Razones de apalancamiento

Razón financiera	Fórmula	Interpretación
Pasivo total a activo total	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	Mide el porcentaje de fondos totales aportados por los acreedores en relación con la inversión total.
Pasivo total a capital contable	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}}$	Mide la participación de los acreedores en la empresa en relación con la aportación de los accionistas.
Pasivo en moneda extranjera	$\frac{\text{Pasivo en moneda extranjera}}{\text{Pasivo total}}$	Mide la cantidad de pasivos en moneda extranjera que se han usado en el total de financiamiento de la empresa.
Pasivos a largo plazo a activo fijo	$\frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Activo fijo}}$	Mide la cantidad de deudas a largo plazo utilizadas en la empresa para la adquisición de activos fijos.
Cobertura de intereses	$\frac{\text{Resultado de operación}}{\text{Intereses pagados}}$	Mide la capacidad de la empresa para pagar con las utilidades de operación los intereses que se producen por las deudas contraídas.
Cobertura de deudas con ventas	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Pasivo total}}$	Mide la capacidad de la empresa para pagar las deudas totales con los ingresos que se obtienen por los ingresos por las ventas.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la BMV y ECONOMÁTICA y Boletines Bursátiles de las empresas que cotizan en la BMV.

Actividad

A las razones de actividad también se les conoce como razones de ciclo, eficiencia o intensidad con que se utilizan los activos para producir ingresos en la empresa. Muestran la destreza con la cual los administradores utilizan o administran los diferentes activos para la obtención de ventas y utilidades de la empresa.

Los aspectos que se estudian de la empresa son: la rotación de inventarios, la conversión en efectivo de las cuentas por cobrar, el uso de los activos fijos y los activos totales, el ciclo operativo y el ciclo financiero.

En el caso de que una empresa posea demasiados activos, tendrá una inversión innecesaria considerada como improductiva, cuyo efecto es la disminución de las utilidades, contrariamente si los activos son muy bajos y no son suficientes para satisfacer la demanda de los clientes, perderá la posibilidad de realizar ventas que le producirían utilidades, por ello es necesario mantener el nivel de activos adecuados para el volumen de operación de la empresa en el que se atiende de manera apropiada a los clientes permanentes. En el siguiente cuadro se presentan las razones financieras de actividad.

Cuadro 6.3 Razones de actividad		
Razón financiera	Fórmula	Interpretación
Rotación de activos	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$	Mide el uso que se hace de los activos totales para generar ingresos por ventas.
Rotación de activos fijos	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo}}$	Cuantifica el uso que se hace de los activos fijos para producir ingresos por ventas.
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Resultado de operación}}$	Mide el número de veces que los inventarios entran y salen en los procesos productivos en la empresa.
Costo de los pasivos	$\frac{\text{Intereses pagados}}{\text{Pasivo total con costo}}$	Mide el costo de las deudas que utiliza la empresa en términos de intereses pagados por el crédito.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la BMV y ECONOMÁTICA y Boletines Bursátiles de las empresas que cotizan en la BMV.

Rentabilidad

La rentabilidad es el resultado de la actuación de la administración en la empresa en su gestión por dirigirla adecuadamente. Las razones de rentabilidad miden el resultado de la administración en la obtención de utilidades.

“La rentabilidad económica estudia la eficiencia operativa del total de la empresa, mientras que la rentabilidad financiera considera cómo esta eficiencia operativa está siendo trasladada a los beneficios de los propietarios.”⁷ A medida que se reducen los costos y gastos se obtiene mayor beneficio, por eso es necesario conocer los márgenes de utilidad por cada uno de los diferentes conceptos que intervienen en la obtención de las utilidades y que a su vez permite controlar y administrar esos mismos costos y gastos para obtener mayores

⁷ Walsh, Ciaran, *Ratios fundamentales de gestión empresarial*, España, Prentice-Hall, 1996, p. 61.

beneficios. En el siguiente cuadro se encuentran las razones financieras que se utilizan para evaluar la rentabilidad.

Cuadro 6.4 Razones de rentabilidad		
Razón financiera	Fórmula	Interpretación
Margen de utilidad	$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Ventas netas}}$	Mide la utilidad que se obtiene por cada peso de ventas.
Rentabilidad del capital contable	$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Capital contable}}$	Mide el rendimiento que se produce por la aportación de los socios.
Rentabilidad de la inversión	$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Activo total}}$	Mide el rendimiento que produce la inversión de activos totales de la empresa.
Dividendos pagados	$\frac{\text{Dividendos en efectivo}}{\text{Resultado neto del ejercicio anterior}}$	Mide la cantidad de utilidades pagadas como dividendos a los accionistas.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la BMV y ECONOMÁTICA y Boletines Bursátiles de las empresas que cotizan en la BMV.

Métodos de razones financieras estándar

Una razón financiera estándar es el valor promedio de los valores de varias empresas de una razón financiera en específico, es decir, es el valor que tienen las empresas en general respecto de un área financiera de la empresa, por ejemplo, el promedio de la razón circulante de un conjunto de empresas, se podría considerar como la razón financiera estándar. Una razón financiera estándar es la regla general. “Las razones estándar son metas por seguir; constituyen medidas básicas de eficiencia como instrumento de control mediante su comparación constante con lo real; tales comparaciones permiten establecer desviaciones”.⁸

Para construir una razón estándar primero se calculan las razones financieras simples de un conjunto de empresas similares entre sí, y se calcula el valor promedio del valor del conjunto de valores de las razones simples del grupo de empresas en estudio.

Limitaciones de las razones estándar. Las razones estándar adolecen de los siguientes defectos:

⁸ Barandiarán, Rafael, *op. cit.*, p. 163.

- a. Se formulan con las cifras de negocios similares. Por lo que es difícil calificar a las empresas como tales, por su diferencia de magnitud, de estructura financiera y de política de operación;
- b. Los estados financieros son la combinación de hechos registrados en la contabilidad, de convenciones contables y de juicios personales, por lo cual las razones financieras estándar son un promedio de múltiples combinaciones de hechos, de convenciones contables y de juicios personales de diferentes contadores, y por ello el valor de una razón financiera estándar es el reflejo de los acuerdos contables.
- c. Son el resultado de promediar las cifras de los estados financieros de negocios, con ejercicios anuales que terminan en diferentes fechas entre sí, y por ello los periodos de análisis son distintos;
- d. Los cambios, de un ejercicio anual a otro, en la economía del país y, en especial, en una actividad económica, no afectan por igual a todos los negocios similares;
- e. La construcción de las razones estándar requiere determinado tiempo de observación de los valores de las razones financieras; y cuando los analistas las usan las condiciones del medio ambiente de las empresas son distintas, por lo que se corre el riesgo de evaluar de manera incorrecta las empresas a través de razones financieras estándar si no se tiene cuidado.

Métodos de análisis horizontales

Método de Análisis Horizontal, o sea dinámico, se aplica para analizar dos estados financieros de la misma empresa a fechas distintas o correspondientes a dos periodos o ejercicios.

Método de aumentos y disminuciones

Balance comparativo

Es el estado financiero que tiene por objeto facilitar el estudio de los cambios ocurridos de periodo a periodo, en la situación financiera de una empresa. El balance comparativo presenta los efectos de las operaciones de un periodo determinado sobre el activo, pasivo y capital.

Cuando el balance comparativo lo formula un analista externo de la empresa, no dispone de toda la información necesaria para formarse un juicio correcto sobre la marcha de ésta, sino que sólo dispone de los balances correspondientes a diferentes fechas, por lo cual es una desventaja cuando es elaborado por contadores externos a la compañía.

El balance comparativo sólo contiene situaciones y cambios de significado limitado, dado que sólo se hace un análisis de las cuentas en términos monetarios, por tanto, el balance comparativo tiene valor limitado, por lo cual el resultado del análisis debe complementarse con las circunstancias que prevalecieron y cómo influyeron para los cambios, y para ello es necesaria la información complementaria.

Sin la información adicional que explique las condiciones en que la empresa desarrolló sus operaciones la utilidad del balance comparativo es limitada, y en la mayoría de los casos el empleo sin dicha información adicional es perjudicial para la empresa, dado que si por las interpretaciones equívocas que se toman decisiones en las empresas, éstas pueden dañar a la empresa, porque se hacen sobre una base errónea.

Las decisiones derivadas de la interpretación del balance comparativo son más adecuadas y tienen valor práctico, cuando el estudio de los cambios se hace con toda la información adicional necesaria, que explique no sólo el cuánto, sino también el cómo y el porqué de los cambios. Es entonces que las decisiones que se adoptan en la empresa tienen más probabilidad de ser adecuadas para la empresa, porque la información usada tiene fundamentos sólidos para explicar la situación de la empresa.

Aspectos que se pueden analizar al formular el BALANCE COMPARATIVO

Algunos de los aspectos que pueden estudiarse por los cambios de situación financiera, mediante el uso del balance comparativo, son las siguientes:

I. Capital de trabajo:

¿El aumento de efectivo es por que la empresa mantiene fondos ociosos?

Para tener la certeza de la existencia de fondos ociosos, un presupuesto de entradas y salidas de efectivo ayuda a conocer en términos generales los fondos

que una empresa necesita en un periodo determinado, y con ello evaluar si la empresa posee mayor cantidad de efectivo que el necesario de los ciclos operativos.

¿Los cambios en los saldos de clientes están en proporción con los cambios en el volumen de ventas a crédito o se han incrementado por otras causas?

En este caso debe estudiarse: el monto de las ventas, la política de créditos, los plazos otorgados y la actuación del departamento de cobranza, dado que si no se hace la cobranza en las fechas de vencimiento, aumentará el monto en la cuenta de clientes por retardo en la cobranza.

¿Cuáles son los motivos de los cambios en los inventarios?

El aumento en los inventarios podría originarse entre otras razones por: a) compra de mayor cantidad de materias primas por el temor del alza del precios en los mercados de contado, b) para asegurar la entrega de pedidos de clientes que han ordenada grandes cantidades de producto y c) por una probable política incorrecta en la administración de los inventarios.

¿Los aumentos de pasivo circulante corresponden con los aumentos de activo circulante?

Por lo general todo aumento de pasivo circulante debe relacionarse con los aumentos de activo circulante, dado que el pasivo de corto plazo tiene que estar garantizado con activos de fácil realización, para tener los recursos necesarios de pago en caso de que los acreedores exijan el pago en determinado momento.

Estado comparativo de resultados

Los negocios se establecen y funcionan con el propósito de obtener suficientes utilidades que compensen el riesgo que se corre por la inversión de activos y que a su vez se usan para generar valor en las empresas. Una manera de conocer hasta qué grado se alcanza el propósito fundamental de las empresas es mediante el análisis del estado de resultados. El estado de resultados describe la pérdida o la utilidad obtenida en cierto tiempo, incluyen para ello los productos obtenidos

y los costos incurridos en las operaciones hechas por su administración durante un periodo determinado.

En general se hacen dos cálculos de manera paralela, por una parte los ingresos que se obtienen por las operaciones de compra-producción-venta de los productos obtenidos en un tiempo dado, y por la otra parte se hace el cálculo de los costos y gastos asociados al proceso de compra-producción-venta.

La comparación del estado de resultados de un periodo determinado, con el estado de resultados de un periodo anterior, proporciona datos sobre los aumentos y las disminuciones que hubo en las diversas cuentas de ingresos, de costos y de gastos incurridos. Al conocer los cambios correspondientes de estos diversos renglones pueden servir de base para analizar las causas por las que los costos y gastos se han incrementado, y con ello proponer medidas de solución para disminuirlos. En el caso de que los ingresos presenten variaciones significativas es recomendable evaluar si las condiciones que provocan esos ingresos son permanentes o temporales, para así tomar decisiones en relación con la cantidad de activos, número de empleados, etcétera.

En términos generales el éxito o fracaso de los negocios es consecuencia del desarrollo de las empresas por el transcurso de varios años y no por un año en específico, los cambios operados en un solo periodo tienen un significado limitado, debido a que pueden ser afectados por circunstancias transitorias.

Limitantes del balance y estado de resultados comparativos

Los cambios mostrados por el estado comparativo de resultados y por el balance general comparativo se expresan en unidades monetarias; los defectos y limitaciones señalados para el balance son inherentes al estado de resultados. Las interpretaciones que se desprenden del estudio de estos dos estados financieros serán más correctas en tanto el estudio de los cambios se complete con toda la información adicional necesaria que explique los motivos de las diferencias.

Bases de comparación

El balance comparativo confronta situaciones, y las situaciones pueden captarse en cualquier tiempo, por lo que no es necesario que sean iguales los periodos

que median entre dos balances que se compare. Para que la comparación sea lógica, en el Estado de Resultados comparativo es necesario que los estados de resultados que se contrasten, abarquen periodos iguales y correspondientes al ciclo anual de los negocios.

Además, es necesario verificar que los estados financieros se formularon con las mismas Normas de Información Financiera (NIFs), de lo contrario existe el riesgo que existir diferencia sustancial de los resultados obtenidos.

Método de tendencias

La política futura de una empresa no sólo debe fundamentarse en el resultado del estudio de su trayectoria, realizado por el método de aumentos y disminuciones, porque tales comparaciones son insuficientes, principalmente en las empresas que tienen competidores, dado que cada competidor puede tener dentro de sus estrategias de crecimiento planes que requieran inversiones para acaparar mayor cantidad de clientes, los valores de las variables económicas cambian constantemente, y moldean las características del medio ambiente donde se desarrolla la empresa. Por ello es recomendable estudiar la marcha de la empresa durante varios años, y no pensar sólo que la tendencia que la empresa tenga en el pasado sea determinante para su comportamiento futuro.

Toda actividad empresarial tiene periodos de expansión y de depresión, si se presenta un ejercicio excelente y después uno con pérdidas motivadas por una crisis económica, y se comparan dichos ejercicios sin tener en cuenta estas condiciones, las inferencias derivadas son incompletas, y puede crearse un panorama optimista erróneo, y viceversa, cuando a un ejercicio con pérdidas continuas con utilidades, es necesario cuidar el optimismo, dado que esa mejoría pudiera ser transitoria.

La importancia de estudiar la dirección que siguen las tendencias en varios años de alguna de las variables de los negocios (ventas, gastos, costos, precio de materia prima, etc.), radica en hacer una posible estimación del comportamiento futuro de una variable en específico. Un análisis del historial de una empresa —serie de tiempo— puede ser utilizado por los administradores para tomar decisiones en el presente y realizar pronósticos y planeación a largo plazo.

Una serie de tiempo es un conjunto de datos registrados durante un periodo, semanal, mensual, trimestral o anual. Existen cuatro componentes en una serie de tiempo: la tendencia, la variación cíclica, la variación estacional y la variación irregular.

Los cambios en la dirección de las tendencias no se presentan repentinamente, sino de manera progresiva en cierto tiempo, en general, todo cambio procede de pequeños cambios, a esta tendencia se le conoce como tendencia secular “es la tendencia a largo plazo sin alteraciones de una serie de tiempo”.⁹

La variación cíclica “El ciclo empresarial normal consiste en un periodo de prosperidad seguido de periodos de recesión, depresión, luego recuperación. Se observan fluctuaciones considerables que se desarrollan a lo largo de más de un año, arriba y debajo de la tendencia secular”.¹⁰

La variación estacional son patrones de cambio en una serie de tiempos en un año. Estos patrones tienden a repetirse cada año.

El uso de las tendencias en los pronósticos en las empresas

“El pronóstico o predicción es una herramienta imprescindible en cualquier proceso de toma de decisiones. Entre sus aplicaciones se cuenta desde la determinación de las necesidades de inventario de una zapatería, hasta la determinación de las ventas anuales de juegos de video. La calidad de los pronósticos que pueden realizar los gerentes guarda estrecha relación con la información que extraen de los datos pasados.”¹¹

Se infiere de manera razonable que es probable que la dirección del movimiento de las tendencias prevalezca en el presente y se comporte de la misma manera para el futuro cercano.

Sin embargo, la interpretación del sentido del movimiento de las tendencias debe hacerse con las debidas precauciones, reflexionando la influencia de: 1) los cambios constantes en los negocios, 2) las fluctuaciones en precios de materias primas, de salarios, etc., 3) los defectos de los métodos para recolectar y depurar los datos que conformarán la base para las ecuaciones de los pronósticos, 4) que el

⁹ Lind, Douglas A., Marchal, William G. y Mason, Robert D., *Estadística para administración y economía*, México, Alfaomega, 2004, pp. 690, 830.

¹⁰ Lind, Douglas A., Marchal, William G. y Mason, Robert D., *op.cit.*, p. 692.

¹¹ Levin, Richard I., *Estadística para administradores*, México, Prentice Hall, 1988, pp. 724, 940.

sentido del movimiento de la tendencia es el resultado de un conjunto de factores, cuya influencia puede ser contradictoria, 5) que no todas las actividades empresariales reaccionan de la misma manera ante la presencia de una misma circunstancia; por ejemplo, en la crisis económico-financiera de 2008-2010, las empresas de telecomunicaciones en México, mantuvieron su nivel de ventas, y otros giros como el de la construcción presentaron problemas porque el sector tuvo un declive en el volumen de operaciones, y 6) el efecto retardado de algunas variables económicas en las compañías, con frecuencia la presencia de una causa hace sentir su efecto después de transcurrido cierto tiempo, por ejemplo, el caso de una disminución de las ventas, hará que el punto de equilibrio de la empresa se mueva quizá, estableciendo un nivel distinto de ventas para alcanzar a pagar los costos y gastos de empresa; otro ejemplo es el descuido en la calidad de los productos de la empresa, se reflejara en el mediano plazo en una probable disminución de ventas cuando el cliente perciba la disminución de la calidad; el aumento de más empresas que venden el mismo producto que significa aumento de competencia para la empresa y que se reflejará en disminución de ventas en el mediano plazo.

El conocimiento de las tendencias de los negocios tiene vital importancia para ayudar en el éxito de sus operaciones, dado que: a) el análisis de las cifras de un solo ejercicio no es suficiente para obtener una completa descripción de la posición de la empresa, b) muestra el resultado de las características referentes a la habilidad y honestidad de los administradores, c) hace evidentes los resultados de los cambios operados en la política administrativa, y d) ayuda a que la administración actúe con conocimiento de causa.

¿Qué es el método de tendencias?

Es el método de análisis que consiste en observar el comportamiento de los diferentes renglones del Balance general y del Estado de resultados, para identificar los cambios significativos que consideren tener problemas para la empresa y que sean originados por la administración de la empresa. El análisis de tendencias ayuda a conocer la dirección y velocidad de los cambios que se han dado en la situación financiera de la empresa a través del tiempo.

Para hacer este análisis, es necesario determinar los cambios en los saldos de los renglones de los estados financieros que se desean analizar. Entre los métodos se encuentran:

1. Índice de tendencias
2. Métodos de tendencia lineal

1. Índice de tendencias

Para calcular el índice de tendencia se elige un año base que se usará como referencia, se divide el renglón del que se desea conocer la tendencia entre el año base y el resultado se multiplica por 100, de la manera que se presenta con la fórmula siguiente:

$$\text{Índice tendencia} = \frac{\text{Saldo cuenta objeto de análisis}}{\text{Saldo cuenta del año base}} \times (100)$$

Después de obtener los índices de tendencia, es necesario graficarlos para visualizar con claridad el comportamiento del factor estudiado y formarse un juicio de la conducta de los elementos estudiados, para lo cual deben asociarse los elementos que influyen en el comportamiento.

Análisis del estado de resultados a través de tendencias

Dentro del estado de resultados puede estudiarse la tendencia de las ventas, comparada con el costo de ventas, gastos de operación y utilidad neta, gastos financieros, productos financieros, entre otros.

2. Método de Tendencia Lineal

El método de tendencias (lineal) es aplicable para determinar matemáticamente las estimaciones futuras de una serie de cifras históricas como pueden ser las ventas, los costos, los gastos, las utilidades, las cuentas por cobrar, inventarios, el saldo en caja y bancos, etc. Esto se obtiene por la utilización del método de los mínimos cuadrados, donde se obtiene una ecuación que explica el comportamiento histórico de los datos:

$y = a + Bx$, donde:

$$b = \frac{\sum XY - n\bar{X}\bar{Y}}{\sum X^2 - n\bar{X}^2} \quad a = \bar{Y} - b\bar{X} \quad \bar{X} = \frac{\sum X}{n} \quad \bar{Y} = \frac{\sum Y}{n}$$

Ejemplo de las tendencias de las ventas de una empresa

En el siguiente cuadro se presentan las ventas de una empresa por 10 años.

Año	Ventas
2002	420.00
2003	450.00
2004	580.00
2005	950.00
2006	1 000.00
2007	950.00
2008	980.00
2009	1 100.00
2010	1 200.00

A partir de estos datos se determina la ecuación que explica el comportamiento de las ventas, para después calcular el posible valor de las ventas en los próximos años, los datos y cálculos se presentan en el siguiente cuadro:

n	Y	X	YX	X ²
1	420.00	1.00	420.00	1.00
2	450.00	2.00	900.00	4.00
3	580.00	3.00	1 740.00	9.00
4	950.00	4.00	3 800.00	16.00
5	1 000.00	5.00	5 000.00	25.00
6	950.00	6.00	5 700.00	36.00
7	980.00	7.00	6 860.00	49.00
8	1 100.00	8.00	8 800.00	64.00
9	1 200.00	9.00	10 800.00	81.00
Totales	7 360.00	45.00	44 020.00	285.00
Promedios	847.78	5.00		

Con los datos del cuadro anterior se sustituyen en las fórmulas de mínimos cuadrados, como se muestra a continuación:

$$b = \frac{\sum XY - n\bar{X}\bar{Y}}{\sum X^2 - n\bar{X}^2} = \frac{285 - (9 \cdot 5 \cdot 847.78)}{285 - (9 \cdot 5^2)} = 97.8333$$

$$a = \bar{Y} - b\bar{X} = 847.78 - (97.8333 \cdot 5) = 358.61$$

$$y = a + bx = 358.61 + 97.8333x$$

Con la ecuación que explica el comportamiento de las ventas, es decir, que muestra la tendencia de las ventas históricas, se estima el posible comportamiento de las ventas para los siguientes años, tal como se observa en el cuadro siguiente:

	Valor "a"		Valor "b"		Valor "x"		Valor "y"
$x = 10$	358.61	+	97.833	+	10	=	1 336.94
$x = 11$	358.61	+	97.833	+	11	=	1 434.78
$x = 12$	358.61	+	97.833	+	12	=	1 532.61
$x = 13$	358.61	+	97.833	+	13	=	1 630.44
$x = 14$	358.61	+	97.833	+	14	=	1 728.28

Para finalmente observar las ventas

	Año	Ventas
	2002	420.00
	2003	450.00
	2004	580.00
	2005	950.00
	2006	1 000.00
	2007	950.00
	2008	980.00
	2009	1 100.00
	2010	1 200.00
	2011	1 336.94
Proyectado	2012	1 434.78
	2013	1 532.61
	2014	1 630.44
	2015	1 728.28

Método de control del presupuesto

El presupuesto comprende un programa financiero, estimado para las operaciones de un periodo futuro y el control se ejerce cuando se comparan los resultados con los presupuestados, para guiar a la empresa en sus actividades conforme a los planes financieros. Establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye en la optimización de las utilidades, que es objetivo preponderante de toda empresa o en el caso de los organismos públicos en la obtención de resultados como es el caso de una presa, servicios a la comunidad, etcétera.

Finalidad e importancia

El objetivo del presupuesto es obtener un mejor control en la dirección de la empresa, porque:

1. Establece objetivos y formula el plan de ejecución que ha de llevarse en las futuras operaciones. Eventualmente la realización del plan puede ser modificada o impedida por circunstancias imprevistas, y para ello deben definirse las acciones que para ello han de seguirse.
2. Coordina las actividades, al señalar a cada área de la empresa los objetivos que debe cumplir.
3. Determina los medios de control a través de las comparaciones que comprueben los resultados, indica, cuándo y dónde deben hacerse cambios en las operaciones actuales, para que los objetivos planeados puedan ser cumplidos, de acuerdo con el presupuesto.

Entre las ventajas que proporciona el control presupuestal se encuentra el descubrir las causas que originan las deficiencias del funcionamiento, cuya corrección disminuye los costos por la reducción del desperdicio, aumentando así las ganancias.

Ventajas del presupuesto

Por medio de ellos se controlan mejor las operaciones, evitando despilfarros en materiales, tiempo, etc. El presupuesto presenta por anticipado los costos requeridos para el trabajo que se va a ejecutar, los distribuye entre los diferentes departamentos de la empresa, para que cada departamento emplee la cantidad que se le ha asignado, y provea verificaciones para salvaguardar las erogaciones, de tal manera que cualquier renglón en particular no exceda a la cantidad presupuestada.

A los jefes de las diferentes áreas al preparar el presupuesto, les da la oportunidad de estudiar las necesidades de su departamento y les señala sus responsabilidades, es una manera de mostrar sus compromisos de manera cuantitativa.

Asegurar la coordinación funcional, lo que demuestra que la empresa está bien organizada, que hay buenas relaciones humanas, y que tiene grandes probabilidades de éxito. El proceso de coordinación de las actividades funcionales es de primordial importancia en todas las fases de la empresa, se evita que algún departamento, más emprendedor y agresivo que los otros domine eventualmente a la empresa, y aunque ese departamento en particular logra maximizar sus propios objetivos, al hacerlo destruye los objetivos generales de la empresa (eficiencia organizacional, crecimiento organizacional, liderazgo empresarial, maximización de las ganancias, etc.), afectando la eficiencia global de la empresa, si se quiere evitar, no se ha de permitir por ejemplo, que la producción exceda a las ventas, porque es un peligro el acumular excesivas existencias de productos a veces no vendibles y le ocasiona costos de almacenaje e inversiones improductivas. Tampoco ha de permitirse que la función de ventas acepte pedidos que excedan a la capacidad de producción de la fábrica, pues la reputación de la empresa puede afectarse negativamente.

Asimismo, la función de compras no ha de adoptar compromisos que excedan las necesidades del programa de producción, lo cual pone en peligro al dificultar las actividades de los departamentos o de tener que pagar precios elevados por pedidos de emergencia, o gastar innecesariamente en la cantidad de materias primas.

El financiamiento debe establecerse con un criterio de mínimo costo, y para ello deben conocerse las necesidades de recursos con precisión, y el presupuesto permite el conocimiento de las necesidades de la empresa en cuanto a materiales, futuros pagos y cobros, etc., por un periodo de varios meses por lo menos.

Control presupuestal

El control presupuestal es una herramienta de análisis y evaluación de las empresas. Para realizar el control presupuestal primero las empresas proyectan, estiman, dirigen, y controlan todas sus operaciones, y a través de la comparación sistemática, efectúa una revisión del desarrollo del presupuesto.

Características del presupuesto

Duración del presupuesto

Comprende el periodo de duración del presupuesto, generalmente contiene más de 1 o 2 ejercicios sociales (12 o 24 meses), pero fraccionándolos en estimaciones mensuales, trimestrales o semestrales. Cabe mencionar que también se hacen presupuestos a 5 y 10 años que ayudan a establecer las proyecciones y tendencias de la empresa.

Proceso

Una vez establecido el periodo presupuestario, la selección del personal que trabajará en el desarrollo del presupuesto, puede comenzar con un boletín dirigido a todos los componentes de la organización, para informar de las perspectivas de la empresa y la importancia de desarrollar el presupuesto de manera integral y correcta.

Fases

El desarrollo del presupuesto como cualquier actividad administrativa sigue un proceso, en este caso las etapas de:

- a) Planeación
- b) Formulación

- c) Aprobación
- d) Ejecución
- e) Control y Evaluación

a) De planeación

En esta etapa se incluye la recopilación de información, que se usará para el desarrollo de las premisas que guiarán el presupuesto, por ejemplo, la estimación de ventas, ya sea con datos históricos o la revisión de contratos ya firmados con clientes.

b) Formulación

Comprende la elaboración de presupuestos parciales, que se hacen en forma detallada de cada departamento de la organización, y se explica su interrelación como parte de los presupuestos globales.

c) De aprobación

Es revisado por los jefes de departamento en forma simultánea y el comité de aprobación, después de hacerles los ajustes correspondientes.

d) De ejecución y coordinación

Para lograr la coordinación en su ejecución se recomienda disponer de un manual en el que se especifiquen las responsabilidades de cada departamento en cuanto a las actividades necesarias para que se desarrolle adecuadamente el presupuesto en todos los departamentos de las organizaciones.

e) De control

Lo que se hace es comparar las cifras estimadas del presupuesto con las que ocurren dentro de la operación de la empresa en los renglones de ingresos, costos y gastos, a partir de lo cual se determinan las variaciones. El análisis debe incluir:

Área del problema

Identificación de las causas del problema en aspectos de: personal involucrado, situación de trabajo, causas de las diferencias en el trabajo.

A) De evaluación

En la evaluación se hace un análisis de los resultados obtenidos con los presupuestos, para de ahí emitir una conclusión del cumplimiento del presupuesto, y emitir una conclusión del grado de cumplimiento, es decir, apreciar o valorar si se está procediendo de manera correcta.