



Cómo Usar los Estados Financieros

Su guía para entender los números

Por James Bandler

Un libro de Gerencia resumido por **Resumido.com**

RESUMEN EJECUTIVO

Cualquiera sea su situación, entender los Estados Financieros enriquecerá su vida de negocios. Específicamente, conocerlos es vital para:

- *Dueños de empresa*: necesitan saber como sacar mejor provecho a su inversión
- *Prestamistas*: necesitan evaluar aplicaciones de crédito
- *Gerentes*: los usan para identificar fortalezas y debilidades dentro de su ámbito
- *Proveedores*: deben asegurarse que sus clientes le podrán pagar
- *Cientes*: quieren saber si su proveedor durará en el mercado
- *Empleados*: buscan conocer la solidez de su empleador
- *Buscadores de empleo*: los utilizan para evaluar ofertas de trabajo

Los Estados Financieros son herramientas para analizar negocios. Consisten en tres reportes distintos pero interrelacionados:

- El Balance General (Balance Sheet o Statement of Financial Position), provee un panorama de la solidez financiera de la empresa en un momento dado
- El Estado de Ganancias y Pérdidas (Income or Profit and Loss Statement), muestra que tan rentable ha sido la empresa a lo largo de un período de tiempo determinado
- El Estado de Flujo de Caja (Cash Flow Statement), indica cuánto dinero en efectivo ha generado la empresa a lo largo del tiempo, y en qué se ha utilizado. Esta cifra tiene pocas similitudes con las ganancias

En conjunto, estos estados pueden revelar oportunidades, y prevenir sobre posibles problemas. En pocas palabras, son indispensables.

Introducción al concepto de Devengo (método de acumulación, Accrual en Inglés)

El sistema basado en devengo es mucho más útil, pero más difícil de entender, que el sistema basado en efectivo (el que usa usted, por ejemplo, al conciliar su cuenta bancaria: simplemente suma los depósitos y resta los cheques).

En él, los ingresos son reconocidos en el momento que hace la venta o provee el servicio, no cuando recibe el pago correspondiente. Análogamente, incurre en gastos cuando

recibe el servicio o cuando utiliza un activo para producir ganancias, no cuando lo paga.

La razón para esto es que presenta un panorama más exacto de la posición del negocio.

Base Devengo vs Base Efectivo - ejemplo

Suponga que su empresa completó un trabajo de diseño en Diciembre, y lo facturó por \$10.000. Esta factura será pagada en Febrero del año siguiente.

Suponga también que en Diciembre utilizó los servicios de una imprenta, que le costó \$700. Lo pagará en Enero.

Bajo el sistema de efectivo, ni el ingreso ni el egreso ocurridos en Diciembre serán reflejados en los Estados Financieros del año, por no haberse hecho los pagos correspondientes. Un análisis de estos estados mostrarían una importante distorsión, ya que no reflejarían esas operaciones.

El sistema de Devengo se basa en el hecho económico, y no en el movimiento de efectivo. Reconoce que tanto los ingresos como los egresos pueden ocurrir antes o después de sus correspondientes pagos.

Depreciación

El sistema de Devengo se basa en el principio de corresponder los egresos con los ingresos que estos generaron.

Si usted adquiere una cinta para la impresora, puede deducir el costo de la misma en forma inmediata. Sin embargo, si adquiere una máquina por \$25.000 e intenta hacer lo mismo, sus ingresos se verán distorsionados. La diferencia es que la máquina será utilizada a lo largo de varios años para generar ingresos.

De manera que se deduce, o se deprecia, una porción de ese gasto a lo largo del tiempo estimado de duración del activo. Los Estados Financieros reflejarán mejor la contribución de ese activo a sus operaciones.

El Balance General

Enumera y totaliza los Activos, Pasivos y Patrimonio al final de un período de operaciones (generalmente un mes, múltiplos de 3 meses o un año).

Un *Activo* es algo que pertenece a la empresa, y que será usado para generar ingresos. Un *Pasivo* es una obligación por la cual la empresa tiene que pagar a otra persona o empresa. El *Patrimonio* o *Capital* es lo que resta luego de deducir los

Pasivos de los Activos. Estas se relacionan por medio de la ecuación fundamental de la Contabilidad:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio (Capital)}$$

Esta relación muestra por qué necesita más que Activo para manejar una empresa: Para adquirir un Activo, tiene que pagarlo con otro activo (efectivo), con dinero proveniente de un préstamo (pasivo) o con capital (contribuido por los dueños o proveniente de las ganancias retenidas).

También muestra el por qué del nombre Balance. El Activo (usualmente colocado al lado izquierdo de la hoja) debe “balancear” con Pasivo y Patrimonio (del lado derecho).

Empresa Fácil, S.A.				
Balance General (Dic 31, en miles)				
Activo circulante:	1991		1992	
Efectivo	\$2.000		\$ 900	
Títulos/Valores	\$1.000		\$ 1.000	
Cuentas por Cobrar	\$2.000		\$ 2.500	
Inventario	\$2.000		\$ 2.300	
Gastos pagados por anticipado	\$ 100		\$ 100	
Total activo circulante	\$7.100		\$ 6.800	
Inversión en Afiliada, S.A.	\$ 200		\$ 200	
Propiedades, planta y equipos				
Costo	\$5.000	\$6.000		
Deprec. acumulada	\$3.000	\$2.000	\$3.200	\$ 2.800
Otros Activos	\$ 200		\$ 200	
Total Activo	\$9.500		\$10.000	
Pasivo:				
Cuentas por pagar	\$ 300		\$ 500	
Gastos acumulados	\$1.300		\$ 1.200	
Porción circulante, deuda	\$ 200		\$ 200	
Total pasivo circulante	\$1.800		\$ 1.900	
Deuda a largo plazo	\$2.000		\$ 1.800	
Patrimonio:				
Aporte accionistas	\$2.000	\$2.000		
Ganancias retenidas	\$3.700	\$5.700	\$4.300	\$ 6.300
Total Pasivo y Capital	\$9.500		\$10.000	

Activo (Assets)

Consiste en efectivo, cosas que se puedan convertir en efectivo fácilmente (como acciones comunes) y cosas que necesita para crear productos o crear servicios (como maquinaria).

Los activos se reportan generalmente ordenados según qué tan rápido se pueden convertir en efectivo. Aquellos que se pueden convertir antes de un año se les denomina Activo Circulante.

Algunas cuentas importantes:

- *Cuentas por cobrar*: dinero pendiente por cobrar a los clientes, por productos o servicios que la empresa le prestó
- *Inventario*: incluye productos terminados listos para la venta, materia prima usada en el proceso y productos parcialmente terminados
- *Gastos pagados por anticipado*: pagos realizados de antemano por servicios como Seguros. A medida que se “usa” el servicio, este número decrece
- *Activo no circulante*: incluye equipos usados para producir y vender productos y servicios. Puede incluir también inversiones en otras empresas. Nótese que los valores de planta y equipos se muestran al valor de adquisición menos la depreciación.

Pasivo (Liabilities)

Se refiere a todo dinero que debe la empresa. Pueden ser facturas por pagar, deuda y gastos incurridos pero no pagados.

Al igual que con los Activos, *Pasivo Circulante* se refiere a aquellas deudas que deben ser pagadas antes de un año. Para que una empresa se considere “líquida”, el Activo Circulante debe exceder al Pasivo Circulante. Liquidez se refiere a la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus requerimientos de corto plazo. La diferencia entre *Activo Circulante* y *Pasivo Circulante* se conoce como *Capital de Trabajo*.

La *deuda a largo plazo* incluye obligaciones cuyo pago no se requiere antes de un año. Incluye préstamos bancarios, notas o bonos.

Patrimonio (Capital, Owner's Equity)

Incluye todo el dinero contribuido por los accionistas a cambio de una participación accionaria, sumado a la acumulación de ganancias que no han sido repartidas como dividendos o como distribución de capital.

Nótese que el Patrimonio no es un Activo. Representa el derecho que tienen los accionistas sobre los activos del negocio, una vez que se reconocen los pasivos.

Apalancamiento (leverage)

Es el nivel de deuda que tiene la empresa en relación con el Patrimonio. Las compañías con alto apalancamiento (mucho deuda, poco capital), son más riesgosas – no tienen un colchón para amortiguar una repentina pérdida operativa o una reducción en el valor de sus activos.

El Estado de Ganancias y Pérdidas

Muestra cuánto dinero está ganando (o perdiendo) la empresa. Calcular este monto es muy sencillo: calcula los ingresos totales obtenidos de la venta de productos y servicios, y le deduce el costo de bienes vendidos y los demás gastos de gestión de la empresa.

Empresa Fácil, S.A.			
Estado de Ganancias y Pérdidas (Dic 31 1992, en miles)			
Ventas Netas			\$10.000
Costo de bienes vendidos			\$ 7.000
Ganancias Brutas			\$ 3.000
Gastos Operativos			
Ventas, generales y admin.	\$1.600		
Depreciación	\$ 200	\$ 1.800	
Ganancias en Operaciones			\$ 1.200
Gastos por Intereses			\$ 200
Ganancias antes de Impuestos			\$ 1.000
Gastos por Impuestos			\$ 400
Ingresos Netos			\$ 600

Los ingresos aquí son llamados *Ventas Netas* para reflejar la posibilidad de devoluciones. Las ventas se refieren generalmente al producto o servicio principal de la empresa, mientras que ingresos provenientes de rentas, intereses, comisiones, u otros se incluyen en *Otros Ingresos*.

Otros renglones importantes:

- *Ganancias Brutas*: la diferencia entre los ingresos y el costo de venta. Es bruta porque falta deducir otros gastos distintos a los propios de la manufactura
- *Gastos Operativos*: incluye todos los gastos incurridos para vender, como publicidad, comisiones de ventas, gastos administrativos, pago de gerentes, teléfono, electricidad, etc.
- *Depreciación, Gastos por Intereses, e Impuestos*: son generalmente desglosados para facilitar el análisis
- *Ingreso Neto*: lo que queda luego de deducir todos los gastos de los ingresos. En nuestro ejemplo, \$600.000.

El Inventario y el Costo de bienes vendidos

La producción y la adquisición de inventario no se puede deducir como gasto hasta que éste sea vendido. Cuando es vendido, se deduce como Costo de Bienes Vendidos (o Costo de Ventas, en Inglés Cost of Goods Sold - COGS) en el Estado de Ganancias y Pérdidas.

Para calcular el Costo de Bienes Vendidos, se utiliza la fórmula:

$$\text{CDBV} = \text{Inventario Inicial} + \text{Producción} - \text{Inventario Final}$$

Este costo incluye todos los costos asociados al inventario, tales como mano de obra, materiales, etc.

En nuestro ejemplo, el Costo de Bienes Vendidos se calculó así:

Inventario inicial	\$2.000
Compras y Costos de Producción	\$7.300
Costo de bienes disponibles	\$9.300
Menos: inventario final	<u>-2.300</u>
Costo de Ventas	\$7.000

Para un distribuidor, el Costo de Bienes Vendidos refleja únicamente las compras de bienes para revender, mientras que un fabricante reflejaría materia prima y costos de producción.

Las empresas de servicios (tales como Aerolíneas, Bancos, etc.) no tienen inventario ni costo de ventas – utilizan Costo del Servicio.

Si la empresa tiene ganancias, puede pagar dividendos a sus accionistas. El resto, pasa a formar parte de las Ganancias Retenidas (nótese como esta cuenta, parte del Patrimonio en el Balance General, aumentó \$600.000 entre el 91 al 92 – Fácil S.A. decidió no pagar dividendos y reinvertir todas las ganancias).

Cómo afectan las ganancias al Balance General

Cuando la empresa produce ganancias, éstas modifican el Patrimonio en el Balance General (por medio de las Ganancias Retenidas). Pero recuerde que un cambio en el Balance General tiene que reflejarse por partida doble.

Las ganancias entonces producirán un aumento en el efectivo (u otros activos), una disminución de la deuda, o una combinación de ambas.

Analogamente, una pérdida generará una disminución del

Activo, aumento del Pasivo, o una combinación.

El Estado de Flujo de Caja

La buena noticia: Fácil S.A. ganó \$600.000 en el año. La mala: El efectivo se redujo en \$1.000 ¿Cómo es esto posible?

Esto puede ocurrir porque los ingresos no necesariamente son recibidos cuando se devengan, ni los gastos son pagados siempre cuando se incurren. Es por esto que se hace necesario el Estado de Flujo de Caja, para hacer un seguimiento del efectivo.

Muchos gerentes piensan que éste estado es más importante que los demás – piensan que el dinero en el banco es lo esencial para una empresa.

Funciona así: comienza con el Ingreso Neto, como si hubiese recibido todos los ingresos y pagado todos los gastos en efectivo. Luego hace los ajustes necesarios para reflejar aquellas situaciones en las que esto no es verdad.

Empresa Fácil, S.A.	
Estado de Flujo de Caja (Dic 31 1992, en miles)	
Flujo de Caja de Operaciones	
Ingresos Netos	\$ 600
Depreciación	<u>200</u>
	800
Cambios en los Activos y Pasivos Operativos	
Cuentas por cobrar	(500)
Inventario	(300)
Cuentas por pagar	200
Gastos acumulados	<u>(100)</u>
Efectivo neto proveniente de Operaciones	100
Flujo de Caja de Inversiones	
Adiciones a Propiedades, Planta y Equipos	(1.000)
Flujo de Caja de Financiamiento	
Repago de deuda a largo plazo	<u>(200)</u>
Efectivo Neto generado (usado)	<u>(1.100)</u>

El primer ítem a sumar es la depreciación. En realidad, la empresa no desembolsó \$200.000 para pagar depreciación – es solo la porción del costo total del activo que tiene permitido deducir ese año (basado en la vida útil del mismo).

Seguidamente, hace todos los ajustes en aquellas categorías que no reflejan el verdadero uso del efectivo. Cuentas por cobrar, por ejemplo, aumentaron \$500.000 durante el año – pero la empresa no ha visto ese dinero aún, así que se deduce del uso de efectivo. Ocurre algo similar con las Cuentas por pagar.

El inventario es un caso especial: no se puede deducir como gasto hasta que no se haya vendido el producto (se deduce como costo de bienes vendidos). Pero Fácil S.A. gastó dinero, así que deduce el valor del incremento de inventario de un año al siguiente.

Finalmente, Fácil S.A. gastó \$1 Millón en nuevos equipos, que depreciará en el tiempo. Este monto no aparece en el Estado de Ganancias y Pérdidas; sin embargo ese dinero se gastó.

Revisando a fondo el Estado de Flujo de Efectivo se puede ver con claridad como la ganancia que obtuvo Fácil S.A. opacaron una considerable baja en el efectivo.

Entendiendo el concepto de Flujo de Caja

Siempre que un ingreso no resulte en entrada de efectivo, se debe considerar como un “uso de efectivo” a la hora de convertir el Ingreso Neto en Flujo de Caja. La razón: ya está incluido en la primera cifra.

Imagine que realizó una venta por \$100, pero no recibió el dinero. Cuentas por Cobrar aumentó en \$100, pero no hubo flujo de caja. Entonces, lo debe deducir.

Analogamente, si incurrió en un gasto pero no lo pagó en el mismo período, se considera una “fuente de efectivo”.

Recuerde: las “fuentes de efectivo” son disminuciones en los activos no-efectivo y aumentos en el Pasivo o Patrimonio. Los “usos de efectivo” son aumentos en Activos y disminuciones en el Pasivo o Patrimonio.

El Flujo de Efectivo puede ser engañoso

No puede decidir si una empresa es sólida o no basado solo en la cifra de flujo de caja. Para hacer un análisis correcto, debe revisar bien los componentes de ese flujo de caja. Algunos casos frecuentes:

- *Ahogándose en flujo de caja*: una empresa puede presentar un flujo de caja impresionante, causado por una disminución repentina en las ventas. Al atraer menos clientes nuevos, la empresa está disminuyendo sus Cuentas por Cobrar (le está cobrando a los clientes viejos) sin ser estas reemplazadas por nuevas. Hay entrada de efectivo, pero la pérdida de nuevos negocios no es una estrategia sostenible.

Analogamente, un aumento en las Cuentas por Pagar (por ejemplo, retrasando los pagos a proveedores), puede mejorar el flujo de efectivo sin representar una mejora en el negocio.

- *Salud detrás de las pérdidas*: el caso contrario al anterior, en el que las cuentas por cobrar aumentan gracias a incrementos en las ventas, producen una disminución del efectivo.

- *Crecimiento rápido*: un crecimiento acelerado devora efectivo. La empresa debe pagar en efectivo los nuevos equipos o inventario que no pueden ser financiados. Eventualmente, estos activos producirán beneficios a la empresa, pero mientras tanto afectará su flujo de efectivo.

Siga al dinero

En este punto, haremos el seguimiento de varias transacciones y cómo estas afectan al Balance General y al flujo de efectivo.

Efectivo	\$100	C x pagar	\$100
C x cobrar	\$300	Deuda LP	\$200
Inventario	\$200	Patrimonio	\$500
Propiedades	\$200		
Total	\$800	Total	\$800

Comienzo: La empresa inicia sus operaciones con un Balance General líquido. Su Activo Circulante (Efectivo + C x cobrar + Inventario = \$600)

es seis veces su Pasivo Circulante (C x pagar = \$100). Su apalancamiento (relación deuda/patrimonio) es modesto. Tiene \$500 en Patrimonio Vs \$300 en Pasivo.

Efectivo	\$100	C x pagar	\$500
C x cobrar	\$300	Deuda LP	\$200
Inventario	\$600	Patrimonio	\$500
Propiedades	\$200		
Total	\$1.200	Total	\$1.200

Compra de Inventario: El efectivo ocioso no produce, así que deciden adquirir inventario por \$400. El pago lo pueden hacer 30 días después. El aumento en el inventario es compensado con un aumento en cuentas por pagar. Nótese que la Empresa es ahora mucho menos líquida, y está mucho más apalancada.

Efectivo	\$100	C x pagar	\$100
C x cobrar	\$300	Préstamo	\$400
Inventario	\$600	Deuda LP	\$200
Propiedades	\$200	Patrimonio	\$500
Total	\$1.200	Total	\$1.200

Pago del Inventario: Después de 30 días, la empresa le paga al proveedor. Para realizar el pago, pide un préstamo al banco. En el Balance, simple-mente se reemplazó un pasivo por otro (pudo haberse pagado de varias otras formas).

Efectivo	\$100	C x pagar	\$100
C x cobrar	\$900	Préstamo	\$400
Inventario	\$200	Deuda LP	\$200
Propiedades	\$200	Patrimonio	\$700
Total	\$1.400	Total	\$1.400

Venta del Inventario: Un mes después de pagar al proveedor, vende este inventario por \$600. La ganancia de \$200 se refleja en un aumento del Patrimonio. Al otro lado del Balance, el inventario disminuye en \$400, mientras que las cuentas por cobrar aumentan en \$600, para una ganancia neta de \$200 en el Activo Circulante. Con este aumento, ha mejorado la liquidez y el apalancamiento.

Efectivo	\$300	C x pagar	\$100
C x cobrar	\$300	Préstamo	-
Inventario	\$200	Deuda LP	\$200
Propiedades	\$200	Patrimonio	\$700
Total	\$1.000	Total	\$1.000

Cobranza de las Cuenta por Cobrar: Un mes después, la Empresa recibe los \$600. Inmediatamente cancela el préstamo del banco, agregando \$200 al efectivo. El Patrimonio permanece intacto, puesto que en la transacción no hubo ingreso.

Luego de estas transacciones, la empresa está más sólida, como lo demuestra el Balance. Está muy líquida ($AC/PC = 8$) y su apalancamiento es menor que antes.

La Depreciación

Cuando compra un equipo o máquina, no puede deducir el costo inmediatamente, ya que el mismo generará ingresos por los próximos años. El costo es entonces repartido a lo largo del período en el cual se espera que produzca esos ingresos – su vida útil – utilizando un calendario de depreciación

Para determinar la vida útil, debe tomar en cuenta dos parámetros:

- *Su vida física*: es decir, cuánto durará antes de necesitar reemplazo

- *La obsolescencia*: cuánto tiempo pasará hasta que surja algo mucho mejor, que lo pondría en desventaja ante sus competidores (piense por ejemplo en equipos de computación).

Con frecuencia, la vida útil debe ser “adivinada”. Los equipos generalmente tienen una vida útil de 5 a 7 años. La de un

edificio, por su parte, se ubica alrededor de 20 a 30 años, aunque los terrenos no son depreciables.

Una vez que haya estimado la vida útil, calcular la depreciación es sencillo: divide el precio de compra entre el número de años de vida útil, y esa es la cifra que deducirá cada año por concepto de depreciación. Este es el método de “la línea recta”, que aunque es muy sensato, no es muy popular.

La mayoría de las empresas utilizan “métodos acelerados” de depreciación, asumiendo que los activos pierden mas valor durante los primero años de su vida. Si usted adquiere un equipo de \$100.000 con una vida útil de 5 años, podría depreciar un 33% el primer año, 27% el segundo y así sucesivamente.

Piense por un momento en un vehículo nuevo: en el mismo momento que sale del lugar donde lo compró, ya pierde una importante fracción de su valor.

La depreciación acelerada aumenta el costo durante los primero años, lo cual disminuye los ingresos y lo hace muy popular para efectos de impuestos.

Amortización de Intangibles

La depreciación es utilizada para reducir el valor de Activos Fijos, como maquinaria. La Amortización, por otro lado, es utilizada para reducir el valor de los intangibles – como patentes, derechos de autor, etc.

Las empresas cinematográficas, por ejemplo, utilizan la amortización para esparcir los costos de producción a lo largo de la vida de una película. Hacerlo de otra manera implicaría tener gastos gigantescos sin ingresos (durante la producción) e ingresos sin gastos después.

El Inventario

Si la empresa tiene un inventario pequeño, en el cual se le puede hacer seguimiento a cada pieza, valorarlo no es nada difícil. Pero si tiene varios lotes de piezas, cada uno adquirido en momentos distintos a precios distintos, la cosa se complica.

Hay tres formas de valorar el inventario. Los describiremos basados en el siguiente ejemplo. Suponga que durante el año, hizo las siguientes compras (de un mismo producto):

Lote	Unidades	Costo	Total
1	2.000	\$ 8	\$ 16.000
2	1.000	\$ 9	\$ 9.000
3	3.000	\$10	\$ 30.000
4	2.000	\$10	\$ 20.000
5	<u>3.000</u>	\$12	<u>\$ 36.000</u>
Total	11.000		\$111.000

Ahora suponga que vende unas 9.000 piezas.

Bajo el *sistema FIFO* (First in, First Out, o Primero entra, Primero sale), se asume que las piezas vendidas fueron las primeras 9.000 que adquirió. El costo fue entonces de \$87.000, y el valor del inventario restante es de \$24.000.

Bajo el *sistema LIFO* (Last in, First Out, o Ultimo entra, Primero sale), se asume que fueron las últimas 9.000 que adquirió. El costo fue entonces de \$95.000, y el valor del inventario restante es de \$16.000.

Bajo el *sistema Costo Promedio*, se calcula el costo promedio a lo largo del año. El costo fue entonces de \$90.900, y el valor del inventario restante es de \$20.100.

Aunque el *sistema FIFO* pareciera él más natural, tiene la desventaja de no reflejar el costo de reposición. Sin embargo, el inventario restante si refleja este costo.

Con el *sistema LIFO* ocurre lo contrario – valora las unidades vendidas reflejando el costo de reposición, pero el inventario restante queda por debajo de este.

El sistema de *Costo Promedio* arroja resultados intermedios.

El método a usar se selecciona frecuentemente por razones de impuestos. Cuando los precios están en alza, por ejemplo, el sistema FIFO produce mayores ingresos, y en consecuencia mayores impuestos – sería preferible el sistema LIFO.

Lo más importante es conocer la forma usada por la empresa analizada, ya que cada uno tendrá un impacto diferente sobre los Estados Financieros.

Los Ratios (índices, ratas, o relaciones financieras)

Una vez conocidos los elementos de los Estados Financieros, estamos listos para estudiar una herramienta fundamental para comprender las fortalezas, debilidades, y perspectivas de futuro de una empresa.

Los Ratios son relaciones entre componentes claves de los Estados Financieros. Es importante comprenderlos, hacerle seguimiento a lo largo del tiempo, y compararlos con los promedios de otras empresas en su industria.

Importancia de los Ratios – ejemplo

Suponga que la empresa A tiene un *Patrimonio* de \$100 Millones, y la empresa B de \$10 Millones. ¿Cuál es más sólida? No hay suficiente información para decidir.

Considere la siguiente información adicional: empresa A tiene \$600 Millones en *Activos*, y empresa B \$20 Millones.

Utilizando la ecuación fundamental de la contabilidad, encontrará que A tiene \$500 Millones en *Pasivo*, mientras que B tiene \$10 Millones.

Como verá, A tiene un ratio Pasivo/Patrimonio (medida de apalancamiento) de 5 a 1, mientras que B lo tiene de 1 a 1. A pesar de su menor *Patrimonio*, la empresa B está claramente en mejor posición para enfrentar una adversidad.

Un Ratio por si solo no puede reflejar toda la situación. La empresa A del ejemplo pudiera ser muy rentable, y estar pagando su deuda rapidamente. La empresa B, por otro lado, pudiera estar evitando endeudarse, mecanismo que, bien utilizado, pudiera alimentar el crecimiento.

Ratios útiles

Además del apalancamiento, los siguientes Ratios pueden resultar útiles:

- *Ratio de Test ácido (Quick Ratio)*: Efectivo, Cuentas por cobrar y Títulos/Valores (Activo Circulante), dividido entre el Pasivo Circulante. Una buena forma de determinar si la empresa puede cubrir sus gastos corrientes.

- *Ratio de Cobertura de Intereses (Debt coverage Ratio)*: Ingreso Neto, mas gastos no-en-efectivo (como depreciación), dividido entre los vencimientos próximos (circulante) de la deuda a largo plazo. Puede indicar si el flujo de caja es suficiente para cubrir las obligaciones.

- *Plazo de cobranza (A/R Collection Period)*: Cuentas por cobrar dividido entre las ventas del período, todo multiplicado por el número de días en el período (ej. ventas del año - \$1 Millón, cuentas por cobrar - \$200 Mil, período de cobranza = $1.000.000/200.000 \times 365$ o 73 días). Es una buena medida de la liquidez de las cuentas por cobrar, al indicar el tiempo que se tarda en obtener el dinero.

- *Retorno sobre Activos (o Rendimiento del Activo, Return on Assets – ROA)*: Ingresos Netos divididos entre Activo Total. Este número, en forma de porcentaje, debería ser al menos igual a la tasa que puede recibir de una inversión de bajo riesgo, como papeles del estado. Si un Bono del Tesoro (Estados Unidos) rinde 5%, mientras que su empresa tiene un Retorno sobre Activos de 3% en forma constante, considere cerrar el negocio e invertirlo todo en bonos.

- *Retorno sobre Patrimonio (o Rendimiento del Patrimonio, Return on Equity – ROE)*: Ingreso Neto dividido entre Patrimonio. Indica si los accionistas están recibiendo o no un

retorno interesante por su inversión. Este rendimiento debería sobrepasar considerablemente el retorno de una inversión de bajo riesgo (ej. si el bono del tesoro rinde 5%, el Retorno sobre Patrimonio debería ser de al menos 8%).

- *Margen Bruto de Ganancia*: Ganancia Bruta (ventas menos costo de bienes vendidos) dividido entre Ventas. Mientras mayor es el margen, mas puede gastar la empresa en mercadeo o investigación y desarrollo.

Los límites de los Estados Financieros

Los Estados Financieros son un registro de las fortalezas y debilidades de la Gerencia de una empresa. No son perfectos – miden el desempeño histórico, e indican la condición actual, pero están basados en buena medida sobre estimados y suposiciones.

En los Estados Financieros, un Activo no monetario es reportado a su valor histórico ajustado. Un edificio en la mitad de Nueva York seguramente vale mucho mas que su valor en libros – una indicación del valor actual sería mucho más útil

Por otro lado, uno tiende a pensar que las cifras de ventas y cuentas por cobrar son sólidas. ¿Qué pasa si el producto fracasa, y miles de clientes exigen su dinero de vuelta? ¿Qué pasa si por alguna razón subestima el monto de deuda irre recuperable? Muchas suposiciones.

A pesar de estas y otras fallas, sin embargo, los Estados Financieros ofrecen un panorama claro de lo que la empresa ha hecho, y en qué situación se encuentra.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por



Estadísticas de Internet en Latinoamérica
Investigación de mercado digital

**CREE SU PROPIA EMPRESA
EN ESTADOS UNIDOS**

<http://www.opinamos.com/inc>



Lo mejor de la Web



Juegue por diversión o dinero