

CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE CONTABILIDAD

No hay que temer a las palabras, basta encontrar los balances de una empresa y dentro de estas cantidades que intervienen en el cálculo de ratios para poder utilizarlos. A continuación se explica ¿qué es? y ¿de qué se componen los balances? que nos interesan para entender mejor el resto.

El balance de situación se distribuye en dos columnas: Activo y Pasivo.

Vamos a suponer una empresa que va a constituirse. Sus promotores estiman que con 10.000.000 puede formarse. Los dueños de la empresa ponen 7 y los tres restantes los pone el banco con un préstamo a pagar en 7 años. Ya tenemos el Pasivo que se compone de Capital Social (o capitales propios) 7.000.000 y Acreedores a largo plazo (deudas a largo plazo, o exigible a largo plazo): 3.000.000. Total pasivo: 10.000.000.

Lo que hagamos con este dinero será el activo: pongamos 7.000.000 para adquirir los terrenos, edificios y maquinaria necesarios para llevar a cabo nuestro negocio.

Esto sería el activo fijo o inmovilizado. Los tres millones restantes formarán la cuenta llamada tesorería (disponible) y distribuiremos dos en entidades financieras (banco o caja de ahorros) y nos quedamos con un millón en la caja de la empresa: caja chica.

Esto sería el activo circulante. Que sumado al fijo nos da un total activo de 10.000.000.

A partir de aquí comienza la actividad de la empresa. Compramos y vendemos mercancía y al terminar el año nos encontramos dos nuevas cuentas en el pasivo: 1º la de proveedores o exigible a corto plazo (acreedores a corto plazo). Se trata de mercancías que hemos comprado y aun estamos pendientes de pagar, y 2º la de pérdidas o beneficios. En el activo tenemos dos nuevas cuentas: la de clientes o realizable (deudores en la que se refleja la cantidad por mercancías vendidas y aun pendientes de cobro (Igual que a nosotros nos permiten unos días para pagar lo que compramos (por ejemplo con una letra a 3 meses), nosotros hacemos lo mismo a los que vendemos). Completamos el Activo con las existencias que son productos que compramos y aun no hemos vendido.

El Activo y el Pasivo siempre tendrán el mismo saldo. Diariamente hemos hecho las anotaciones contables que reflejan la actividad económica de la empresa en el libro diario. Su asiento de apertura o primer apunte coincidirá con el balance de situación de inicio de actividad y el último asiento o de cierre, sería igual que el balance final de situación. Mientras tanto, cada empresa con la que hemos tenido operaciones tiene una cuenta propia en un nuevo libro que llamamos "mayor", si a final de año ni le debemos ni nos debe, su cuenta esta cerrada a cero. Si por el contrario nos queda algo por cobrar o pagar, la cuenta queda abierta con saldo deudor o acreedor y se añade al balance, como vimos anteriormente. Estas cuentas se corresponden con otras de ingresos o gastos que no se refieren a la empresa con la que se opera sino al producto.

Cada tipo de compra o de venta tiene pues su propia cuenta y por ella veremos por ejemplo cuanto hemos gastado a lo largo del ejercicio en electricidad, teléfono, gasolina, ... y cuanto hemos ingresado por uno u otro producto. Estas cuentas no se saldan cuando se pagan o se cobran como las anteriores sino que conforman el balance de pérdidas y ganancias que también consta de dos columnas: el debe y el haber, es decir los gastos y los ingresos. Como en el balance de situación, en este también coincide el total de las dos columnas, pero es raro que la suma de los ingresos coincida con la de gastos. Si la cosa a ido bien, hemos vendido una cantidad superior a la gastada, entonces tenemos beneficios que serán justo la diferencia entre una y otra columna. Lo mismo ocurre con las pérdidas: es la cantidad que se gastó más que se ingresó. Podemos tener ingresos por las ventas, subvenciones o intereses a nuestro favor de cuentas en entidades financieras.

Los gastos también pueden serlo por compras, o por intereses o gastos financieros (también puede haber mermas, gastos o ingresos extraordinarios, pero no entraremos en ello).

Otro gasto son los impuestos que como los gastos financieros tienen importancia a la hora de calcular el beneficio bruto (ingresos menos gastos), beneficio antes de impuestos (no restaríamos a los ingresos los gastos del impuesto de (beneficios) sociedades, que es como la declaración de renta de la empresa. También podemos hablar de beneficios antes de gastos financieros, con lo que nos centraríamos ya en el beneficio neto de la entidad, es decir solo entradas y salidas por la actividad que desarrollamos al margen de impuestos o prestamos que se entrometen.

Los edificios o las máquinas de la empresa sufren un desgaste por el uso: podemos pensar que la máquina habrá que sustituirla a los 10 años y el edificio nos durará treinta.

Esto implica que anualmente la máquina perderá un 10% de su valor y el edificio un 3%. Estos gastos son las amortizaciones que se van acumulando año a año restando valor al activo inmovilizado.

II ANÁLISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN:

USO: Sirve para obtener un diagnóstico del balance sobre si la empresa ofrece suficientes garantías y rentabilidad al posible inversor. Nos permitirá evaluar la situación de liquidez, endeudamiento, independencia financiera, garantías patrimoniales frente a terceros, capitalización, eficiencia en la gestión de sus activos y equilibrio financiero.

HERRAMIENTAS A UTILIZAR: Balances de situación: dos o más consecutivos de fin de ejercicio o trimestrales para analizarlos independientemente o compararlos.

CHEQUEO AL BALANCE: El balance de situación está dividido en dos columnas: la del activo y la del pasivo. En un primer paso comprobaremos:

a) El activo circulante debe ser mayor que el exigible a corto plazo. El activo circulante es el total activo menos los inmovilizados. El exigible a corto plazo lo encontramos en el pasivo compuesto por la cuenta de proveedores. De no cumplirse este primer requisito la empresa tiene problemas de liquidez, puede no atender sus gastos y marchar a la suspensión de pagos.

b) Los capitales propios (que encabezan la columna del pasivo) han de ascender al 30 o 50% del total del pasivo. Estar por debajo implicaría descapitalización y endeudamiento excesivo.

CUADRO DE FINANCIAMIENTO: También conocido como "Estado de origen y aplicación de fondos" y "estado de fuentes y empleos". Se precisan dos balances consecutivos de la empresa. Abriremos dos columnas, a la de la izquierda la llamaremos "aplicación", en ella anotaremos uno a uno los aumentos de activo del último año con respecto al anterior. Lo mismo haremos con las disminuciones de pasivo y terminamos la columna al anotar las pérdidas del ejercicio si las hubiera tenido. En la columna de la derecha que llamaremos "origen" anotaremos los aumentos de pasivo y las reducciones de activo, para finalizar anotando las amortizaciones y los beneficios el año que los haya tenido.

En este cuadro podemos ver de donde ha salido el dinero (origen) y que se ha hecho con el (aplicación), en que se ha invertido y como se ha financiado: por ejemplo, es negativo invertir en activos fijos (esta cuenta habría aumentado), financiándola con deudas a corto plazo (esta cuenta también habría aumentado), cuando lo adecuado es utilizar capitales propios o deudas a largo plazo (que en nuestro ejemplo habrían aumentado menos que el exigible a corto plazo). La empresa invierte en: activo fijo, circulante, devolución de deudas y pérdidas. Esto lo financia con capital propio, deudas, beneficios, amortizaciones y ventas de activos.

RATIOS: CONCEPTO Y USO: Son el resultado de dividir dos apartados del balance relacionados entre si. Su utilidad se obtiene comparándolos con otros anteriores de la misma empresa, con otros de empresas de su sector u otros generales.

Ejemplo: Ratios de la rentabilidad de los capitales propios: se obtiene dividiendo el beneficio neto entre los capitales propios. El resultado podemos compararlo con el del año anterior (veremos si sube o baja el partido que la empresa saca a sus capitales propios), o como anda en relación con otras de su sector.

ANÁLISIS CON RATIOS:

LIQUIDEZ: Indican la posibilidad de la empresa de hacer frente a sus pagos:

RATIO DE LIQUIDEZ: es el activo circulante dividido entre el exigible a corto plazo. Su valor ha de ser superior a 1. Si es inferior indica amenaza de suspensión de pagos, si es muy superior puede significar activos circulantes ociosos y por ello pérdida de rentabilidad.

RATIO DE TESORERIA: Se calcula con la suma entre el realizable y el disponible, dividida entre el exigible a corto plazo. Se analiza como el de liquidez, pero si el de tesorería da bajo, y el de liquidez da bien (por encima de 1), hay exceso de existencias y falta realizable y disponible: amenaza suspensión de pagos.

RATIO DE DISPONIBILIDAD: Se calcula dividiendo el disponible entre el exigible a corto plazo. Puede compararse con el de otros periodos, no tiene un resultado ideal por encima o debajo de 1 como los anteriores pero su incremento o disminución implica amenaza a los pagos o activos ociosos, respectivamente.

ENDEUDAMIENTO: Analiza la cantidad, calidad de la deuda y la capacidad de la empresa para soportar su carga. (Se completará con otro ratio en el análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias)

RATIO DE ENDEUDAMIENTO: se calcula dividiendo el total de deudas entre el total pasivo. Su valor ideal se sitúa entre el 0.5 y 0.7. Si es superior, la empresa tiene excesivas deudas y está perdiendo su autonomía financiera. Si es inferior la empresa puede tener un exceso de capitales propios.

III ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

USO: Sirve para diagnosticar la evolución de la cifra de ventas, del margen bruto y de los gastos de estructura y financiación.

HERRAMIENTAS: Para el cálculo de los ratios sobre rotaciones utilizaremos combinadas cuentas del balance de situación y de la cuenta de pérdidas y ganancias. Para el resto, utilizaremos datos esta última.

CHEQUEO A LA CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS: La cuenta de pérdidas y ganancias se divide en dos columnas llamadas respectivamente "debe" y "haber". En ellas se reflejan las entradas (por ventas, por ejemplo) y las salidas (por compras). Un primer paso consistirá en sacar el porcentaje que representa cada cuenta del total de su columna y compararlo con periodos anteriores: podremos ver si las ventas han disminuido, encontrarnos con la paradoja de que tal vez los beneficios se incrementan a pesar de una alarmante bajada de las ventas, simplemente por que se han reducido los costes (por ejemplo los intereses de préstamos al bajar los tipos de interés), ver si esto ocurre en otras empresas del sector y deducir si esto acarreará pérdida de competitividad y de mercado etc..

ANÁLISIS CON RATIOS:

ENDEUDAMIENTO: Para ver si la empresa puede soportar el endeudamiento que tiene. Se calcula dividiendo los gastos financieros entre las ventas. Si el resultado supera el 0.05, los

gastos financieros son excesivos. Entre 0.04 y 0.05: precaución. Menos indica que los gastos financieros no son excesivos en relación a la cifra de ventas. Un ejemplo de gastos financieros son los intereses de prestamos.

ROTACION DE ACTIVOS: Permite estudiar el rendimiento que se obtiene de los activos, que aunque están en el balance de situación, se calculan utilizando las ventas que pertenecen a la cuenta de pérdidas y ganancias. Cuanto mas elevado sea el resultado, mejor.

RATIO DE ROTACION DEL ACTIVO FIJO: se obtiene dividiendo las ventas por el activo fijo. A mayor resultado más ventas se generan con el activo fijo.

RATIO DE ROTACION DEL ACTIVO CIRCULANTE: Se calcula dividiendo las ventas entre el activo circulante.

RATIO DE ROTACION DE EXISTENCIAS: Se calcula dividiendo las ventas entre las existencias. Si las ventas se toman a precio de coste, mejor, pues las existencias están tomadas a ese precio.

Conclusión: analizaremos durante años estos ratios y conviene que aumenten pues así cada vez hará menos falta invertir en el activo y más eficiente será la empresa.

RATIOS DE PLAZOS: Sirven para comprobar la evolución de la política de cobro y pago a clientes y proveedores respectivamente.

RATIO DE PLAZO DE COBRO: Indica el número medio de días que se tarda en cobrar a los clientes: se calcula multiplicando por 365 el resultado de la siguiente división: la suma de clientes más efectos a cobrar más efectos descontados pendientes de vencer, dividido entre las ventas. Cuanto menor sea, antes se cobra a los clientes.

RATIO DE PLAZO DE PAGO: Se calcula multiplicando por 365 el resultado de dividir proveedores entre compras. Cuanto mayor sea, más se tarda en pagar. El retraso en el pago puede ser por acuerdo previo con los proveedores.

RATIO DE EXPANSION DE LAS VENTAS Se calcula dividiendo las ventas de un año entre las del año anterior. Cuanto mayor sea, mejor. Conviene tener en cuenta la inflación del año, si se trata se un sector muy sensible a la inflación. Ejemplo: si la inflación es del 5%, para que las ventas crezcan el resultado habrá de ser superior al 1,05%.

RATIO DE LA CUOTA DE MERCADO: se calcula dividiendo la cifra de ventas de la empresa entre la cifra de ventas del sector al que pertenece. Este dato no pertenece a ningún balance de la empresa estudiada y se obtiene sumando todas las cifras de ventas de las empresas del sector, en el mismo periodo.

RATIO DE PARTICIPACION DE CADA PRODUCTO EN EL TOTAL DE LAS VENTAS: Se calcula para cada producto de la empresa dividiendo las ventas del producto "x" entre las ventas totales de la empresa.

IV ANALISIS DE LA RENTABILIDAD :

RENDIMIENTO: Es el beneficio obtenido antes de pagar intereses e impuestos, dividido entre el total activo. Cuanto más elevado mejor: se obtiene más productividad del activo.

RENTABILIDAD FINANCIERA: Se calcula dividiendo el beneficio neto entre los capitales propios. Mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. El resultado como mínimo ha de ser positivo y cuanto mayor sea: mayor serala rentabilidad. También se puede calcular a partir de la descomposición en tres ratios del modo siguiente:

rentabilidad será igual a dividir beneficio neto entre ventas, esto nos da el margen; dividir las ventas entre el total activo que nos dará la rotación y dividir el total activo entre los capitales propios que nos dará el apalancamiento. Obtendremos finalmente la rentabilidad multiplicando margen por rotación por apalancamiento.

Según esto la empresa aumentara su rentabilidad:

Aumentando el margen: elevando precios, reduciendo gastos o ambas cosas.
Aumentando la rotación: vendiendo más, reduciendo el activo o ambas cosas.
Aumentando el apalancamiento: aumentando la deuda para que el cociente entre el activo y los capitales propios sea mayor. Esto parece un contrasentido pero tan malo es tener un exceso de deuda como una descompensación de esta con los capitales propios.

EL APALANCAMIENTO FINANCIERO: Si el apalancamiento se obtiene dividiendo el activo entre los capitales propios, el apalancamiento financiero se calcula dividiendo el beneficio antes de impuestos entre el beneficio antes de intereses e impuestos y multiplicando el resultado por el apalancamiento.

Relaciona la deuda con los gastos financieros que ocasiona. Para que su proporción sea favorable, el resultado debe ser superior a 1. Es positivo cuando el uso de la deuda permite aumentar la rentabilidad de la empresa. Al aumentar la deuda disminuye la proporción de capitales propios y por tanto el ratio de rentabilidad financiera que estudiábamos al principio crecía si los capitales propios disminuyen más que el beneficio neto al que dividen. Me explico, decíamos al principio que rentabilidad era igual a beneficio neto dividido entre capitales propios; si al aumentar los capitales ajenos, los gastos financieros que generan no impiden que el beneficio neto crezca, y mientras, los capitales propios no han disminuido o lo han hecho en menor medida que el beneficio neto, el resultado de la división será mayor y por tanto el ratio de rentabilidad se habrá incrementado.

Cuando el ratio del apalancamiento financiero es mayor que 1 la deuda aumenta la rentabilidad y es por tanto conveniente, cuando es 1, no altera la rentabilidad y cuando es menor que 1, disminuye la rentabilidad.

CONCLUSIÓN: El apalancamiento depende del beneficio antes de intereses e impuestos y del coste y volumen de la deuda, por eso el uso de la deuda no es siempre positivo.

AUTOFINANCIACION:

CONCEPTO: Recursos invertidos en la empresa, generados por ella misma.

CAPACIDAD DE AUTOFINANCIACION: También llamada flujo de caja (cash flow) es la suma del beneficio neto más las amortizaciones.

RATIO DE AUTOFINANCIACION GENERADA SOBRE VENTAS: Es el flujo de caja (beneficio neto + amortizaciones), dividido entre las ventas. Cuanto mayor sea, más fondos estará generando la empresa con las ventas.

RATIO DE AUTOFINANCIACION GENERADA SOBRE EL ACTIVO: es el resultado de dividir el flujo de caja entre el total activo. Cuanto mayor sea, mejor.

RATIO DE POLITICA DE AUTOFINANCIACION: Se calcula dividiendo los dividendos, entre el flujo de caja. A mayor ratio, menor autofinanciación.

RATIO DE POLITICA DE DIVIDENDOS: se calcula dividiendo los dividendos entre el beneficio neto. A mayor ratio menor autofinanciación.

V LA ACCIÓN : VALOR Y RATIOS

VALOR DE UNA ACCIÓN: Sirve para poder estimar el precio que puede pagarse o al que puede venderse una acción. Se calcula de distintas formas

VALORES CONTABLES DE UNA ACCION:

- Capitales propios dividido entre el número de acciones
- Activo total menos deudas, dividido entre el número de acciones

VALOR CONTABLE DE UNA EMPRESA:

- Capitales propios
- Activo menos deudas

VALOR REAL DE UNA ACCION:

El valor contable suele ser ficticio por estar basado en precios de compra.

El valor real se calcula restándole al valor real del activo las deudas y dividiendo el resultado entre el número de acciones.

El valor real del activo (llamado valor intrínseco) consiste en lo que el mercado estaría dispuesto a pagar por él. Si está compuesto por activos que aumentan su valor con el tiempo (terrenos), el valor real puede superar al contable.

El valor de mercado de una acción es el que refleja su cotización en bolsa.

Valor futuro de una acción: se calcula obteniendo el valor de todos los beneficios que se esperan de la acción en el futuro.

RATIOS:

BENEFICIO POR ACCION: Para evaluar los rendimientos que se obtienen de una acción se calcula dividiendo el beneficio neto entre el número de acciones.

DIVIDENDO POR ACCION: Es el dividendo total repartido dividido entre el número de acciones. Bruto: Si incluye los impuestos que retiene la empresa. Neto si ya se han deducido.

RENTABILIDAD POR DIVIDENDO:

SOBRE VALOR CONTABLE: Es el dividendo por acción dividido entre el valor contable de la acción.

SOBRE EL VALOR DE MERCADO: Es el dividendo por acción dividido entre el valor de mercado por acción.

SOBRE EL VALOR NOMINAL: Es el dividendo por acción dividido entre el valor nominal de la acción.

CASH FLOW POR ACCION: Es un reflejo de los fondos que genera una empresa por acción. Es la suma del beneficio neto más las amortizaciones dividido entre el número de acciones. Cuanto más elevado sea su valor, mejores serán los rendimientos y expectativas que ofrece una acción.

PAY OUT (RATIO DE POLITICA DE DIVIDENDO): Es el dividendo por acción dividido entre el beneficio por acción. Se trata de un indicador de la política de autofinanciación y de reparto de dividendo que tiene la empresa. Lo ideal es que el accionista perciba un importante dividendo mientras la empresa siga autofinanciándose convenientemente.

LA COTIZACION , RATIOS:

PER: (Del inglés: Price Earnings Ratio). Se calcula dividiendo la cotización de la acción entre el beneficio por acción. Si es muy elevado indica que posiblemente la acción esté sobrevalorada, el mercado está pagando demaseado por cada peseta de beneficio que obtiene la empresa. El valor 7 suele considerarse ideal, ni alto ni bajo.

MULTIPLICADOR DE CASH FLOW: Se calcula dividiendo la cotización de la acción entre el cash flow por acción. Es parecido al PER, y cuanto más bajo sea, más barata será la acción.

DEL VALOR CONTABLE DE LA ACCION : Lo obtendremos dividiendo la cotización entre el valor contable de la acción. Si es superior a 1, paga más de su valor contable.

DEL VALOR REAL DE LA ACCION : Se calcula dividiendo la cotización de la acción entre el valor real de la acción.

CONCLUSION: Una acción estará barata cuando el PER sea de 7 o menos, o más bajo que la media de las demás acciones del mismo sector y la cotización no sea muy superior a

su valor contable. Si además crece el beneficio por acción, el cash flow por acción, el dividendo por acción y su valor contable, estamos sin duda ante una acción interesante.

VI EPILOGO: Otras alternativas al análisis financiero:

-Teoría del indicador de la falda: Cuando la minifalda se pone de moda, vivimos un ciclo alcista; lo contrario ocurre cuando se llevan las faldas largas. Fundamento: La minifalda se asocia a optimismo. Antiguamente en épocas de carestía se llegaba a matar a las mujeres para que no procrearan y en las de abundancia se resaltaban sus encantos para que aumentase la prole. La teoría del indicador de la falda es una especie de reminiscencia inconsciente de estas prácticas.

-Teoría del perfil del inversor: Cuando no sabemos que proporción de nuestros ahorros dedicar a la bolsa solo tenemos que restar nuestra edad a 100: Un inversor de 30 años destinaría el 70%: $100-30=70$. Fundamento: Es más propio asumir el riesgo cuando estamos generando nuestro ahorro.

-Teoría de la opinión contraria, en inglés: ODD-LOT Theory: Partiendo de que el pequeño inversor siempre se equivoca, se trata de observar que operaciones hacemos los pequeños inversores, para hacer justamente lo contrario. Se consigue obteniendo los datos de compras o ventas de pequeños lotes de 100 títulos o menos. Yo a partir de ahora pienso acertar apuestas para fastidiar a los que sigan esta teoría.