



Septiembre 2017 - ISSN: 1696-8360



## **EL ANÁLISIS CONTABLE EN LA SALIDA DE CRISIS EMPRESARIALES .... Y SIEMPRE**

**Miguel Díaz Llanes**

Economista

Profesor de la Universidad Pablo de Olavide

mdialla@upo.es

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Miguel Díaz Llanes (2017): "El análisis contable en la salida de crisis empresariales .... y siempre", Revista Contribuciones a la Economía (julio-septiembre 2017). En línea: <http://eumed.net/ce/2017/3/analisis-contable.html>

Resumen.-

El pasado 2016 fue el año de la salida de la última crisis empresarial que ha afectado a Europa.

Es el momento de reflexionar e implementar medidas para no volver a caer en errores pasados. Es el momento de que el análisis contable asuma un papel básico en la detección, control y previsión. Para ello es fundamental que actúe en clave de futuro. Replanteemos el análisis de los estados financieros utilizando herramientas e indicadores de carácter dinámico y acabemos con magnitudes absolutas, cuantitativas y estáticas.

Nuestra propuesta se basa en el dinamismo, las previsiones y los indicadores que relacionen evoluciones de magnitudes interrelacionadas que hoy permitan adelantarnos al futuro.

Comportamientos e incrementos de cuentas hoy traerán en los próximos años comportamientos y valores en otras cuentas que ya hoy podemos anticipar. Proponemos una manera muy diferente, útil y previsor de analizar la Liquidez, la Solvencia y la Rentabilidad empresarial.

Palabras claves.-

Análisis Contable-Liquidez- Solvencia-Rentabilidad- Crisis-Dinámico- Futuro.

Sistema de Clasificación JEL: G39 Otros.

Abstract.-

The past 2016 was the year of the exit of the last corporate crisis that has hit Europe. It is time

to reflect and implement measures to not repeat past mistakes. It is time that the accounting analysis assumes a basic role in the detection, control and forecast. To do this it is essential to act in future key. We propose financial statements analysis using tools and indicators of dynamic character and finish with static, quantitative and absolute indicators.

Our proposal is based on the dynamism, forecasts and indicators which relate evolutions of interrelated variables that today allow us ahead of the future. Behaviors and increases in accounts today will bring in the next few years behaviors and values in other accounts that already today we can anticipate. We propose a very different, useful and far-sighted way to analyze the liquidity, solvency and profitability.

Key Works.-

Accounting Analysis-Liquidity- Solvency-Profitability- Crisis-Dinamic- Future.

## **1. INTRODUCCIÓN**

En estos momentos estamos saliendo de una fuerte crisis económica que ha golpeado de forma importante a las empresas. Es el momento para la reflexión y para afrontar los nuevos tiempos de una manera diferente y utilizar todo el potencial que nos proporciona la contabilidad y el análisis de los estados contables con el objetivo de consolidar y mejorar la situación actual y prevenir, en la medida de lo posible, problemas futuros.

Quizás sea el momento de preguntarnos, ¿cómo hemos quedado tras la crisis? Mal, para qué engañarnos. Mal en nuestros activos que se han visto reducidos, y en un mal estado porque no ha habido ni mejora ni reposición por la falta de liquidez y de beneficios. Lo anterior en lo que respecta a los Activos Fijos o a largo plazo. Pero el de corto plazo no ha salido mejor parado porque quizás hayamos acumulado existencias sin vender, mal vendidas o la hemos reducido de forma excesiva. Los clientes o se han incrementado por culpa de los incobrados o se han reducido tanto porque las ventas han caído de manera sensible. La tesorería, es prácticamente inexistente.

En el lado del Pasivo vemos como el Patrimonio Neto ha caído por culpa de las pérdidas, las deudas han crecido y sus costes asociados también. En el caso de que el pasivo, en sentido estricto, se haya reducido, ha sido más por la negativa de los bancos a financiarnos que por una adecuada gestión premeditada.

La cuenta de Pérdidas y Ganancias también muestra los efectos de la crisis. Los ingresos se han

acortado al igual que el resto de rúbricas, menos los gastos financieros y las diferentes provisiones y quizás los gastos de personal, más por las indemnizaciones que por cualquier otra consideración.

Podemos resumirlo diciendo que tras la crisis somos más pequeños y estamos más endeudados.

Y ahora la segunda pregunta, ¿qué enseñanzas nos ha dejado la crisis económica y empresarial? Las alegrías de los buenos momentos nos han llevado a un crecimiento sustentado más en las previsiones y en el endeudamiento que en las realidades y en la autofinanciación. Esta asincronía entre lo real y las previsiones optimistas es lo que ha provocado el que hayamos sufrido la debacle de estos últimos años.

Y otra cuestión, ¿qué papel ha jugado la contabilidad y el análisis contable? Pues el de siempre: decir lo que ha pasado, pero no ha sabido ni ha querido decir lo que puede venir. Dicho con otras palabras: No hemos dado un paso adelante analizando con visión de prospectiva y de futuro la información dimanante de nuestros estados contables.

Un cuarta pregunta, ¿cómo salir de la crisis?. Muy fácil, haciendo todo lo contrario a lo que se ha hecho hasta ahora.

Y para ello hay que invertir a la contabilidad, y a su análisis, de una función activa y útil. La contabilidad como elemento activo de la gestión empresarial.

Hay que hacer análisis de Liquidez, Solvencia y Rentabilidad con indicadores lógicos e interrelacionados con el presente y el futuro de la empresa. No podemos emplear índices con magnitudes del pasado y en cualquier caso debemos tener una visión de futuro.

## **2. SALIENDO DE LA CRISIS**

Retomando los argumentos esgrimidos al exponer lo que ha provocado la crisis y cómo hemos quedado tras ella, podemos intuir lo que hay que hacer para salir de la crisis:

- Control de los gastos adecuándolos a los ingresos.
- Mejores elementos productivos.
- Productos y servicios mejorados con I+D en sentido amplio y diferenciado.
- Inversiones adecuadas y en constante mejora y crecimiento.
- Más y mejores clientes y de calidad.

- Retomar proyectos aparcados con la crisis pero que tengan viabilidad y futuro.
- Priorizar la autofinanciación frente al endeudamiento.
- Competir en calidad y no en precio. Por un motivo muy sencillo. Si competimos en calidad y tecnología y perdemos esa baza, siempre nos quedará competir en precios. Pero si competimos en precio y perdemos, sólo nos quedará el cierre de la empresa.

Podríamos empezar valorando la situación actual de la empresa antes de afrontar la salida de la crisis con medidas adecuadas.

El análisis de Liquidez debe informarnos de nuestra capacidad para afrontar nuestros compromisos a corto plazo. El cálculo de los Periodos Medios de Almacenamiento, Clientes y Proveedores se nos antoja fundamental. Lo complementaríamos con el Fondo de Maniobra y el Ratio Corriente y el Comercial (cociente entre la suma de Clientes y Tesorería dividido por Proveedores y Acreedores). Deben aportar datos coherentes con la realidad económica y con la competencia directa dentro de nuestro sector. Si carecemos de liquidez en la actualidad no podemos pensar en ningún futuro. Dicho con otras palabras, el PMM debe ser negativo (Almacenamiento más Clientes, inferior al de Proveedores). El ratio Corriente debe superar al valor Uno, menos en el caso de empresas que cobren en efectivo sus ventas y prestaciones de servicio y paguen a crédito sus adquisiciones.

La Rentabilidad además de positiva debe sustentarse en un ROA positivo producto de un Activo en crecimiento (y muy especialmente el ANC); unas Ventas que superen en su crecimiento al del Activo, y especialmente al del ANC; y por último un margen sustentado en unos beneficios que crezcan por encima del alza de las ventas.

Sólo así se garantizan beneficios y rentabilidades superiores que generen los fondos necesarios para garantizar Liquidez y Solvencia.

En lo visto en este apartado queremos dejar constancia de que para cualquier empresa el saldo neto de su ANC debe crecer de un año para otro, y que lo haga en una cuantía superior al total del Activo. Si la empresa es del sector productivo el Inmovilizado material e intangible debe crecer por encima de cualquier otra consideración. Si es tecnológica las mayores subidas se deberían dar en los intangibles, incluido el personal.

Para garantizar la continuidad de los beneficios, y de los efectos favorables de éstos, los responsables

societarios deben destinar la mayor parte de los beneficios del periodo a la capitalización de la compañía y al incremento de su ANC.

Sólo cuando la empresa se encuentre en una senda segura, en alza y competitiva puede subir poco a poco la remuneración a los accionistas.

Al final habremos conseguido la recuperación y consolidación productiva de la empresa.

Llegado a este punto hay que recordar dos aspectos inherentes a la salida de las crisis económicas, financieras y empresariales. Existe un ambiente de más alegría y optimismo, que nos debe obligar a realizar análisis más profundos y rigurosos. Y por otra parte, y ligado a lo anterior, están las mayores facilidades para el endeudamiento propiciada por las entidades financieras (es su objetivo y su negocios) y a veces (demasiadas veces), poco pensado y estudiado por las empresas.

De la confluencia de los dos aspectos, más optimismo y más facilidad para endeudarse, podemos llegar (y de hecho llegamos) a un crecimiento excesivo y poco meditado por las empresas y por sus posibilidades reales.

Esto puede conducir a una nueva crisis que se solape con la anterior, aún no superada y con la empresa no consolidada económicamente.

Y cómo se puede evitar caer en nuevos errores, en los mismos errores de antaño.

Con estudio, reflexión y el uso de un análisis contable adecuado.

### **3. PARTIDAS A VIGILAR EN LAS SALIDAS DE LA CRISIS**

De lo expuesto anteriormente, deberíamos prestar mucha atención a los siguientes apartados:

a. Ingresos. Deben crecer en cantidad y calidad y sustentarse en productos y servicios diferenciados y con altas dosis de innovación frente a la competencia.

b. Gastos Financieros. Se deben reducir al máximo.

c. Beneficios. Es la base de cualquier empresa y deberá obtenerse fundamentalmente de su actividad productiva normal (explotación). Constituye la gasolina y la energía que mueve el motor de la empresa. Su ritmo de crecimiento debe ser superior al de las ventas, y el de éstas, al del Activo No

Corriente.

d. Patrimonio Neto (reservas). Debe crecer anualmente gracias a los beneficios conseguidos. Deben acaparar la mayoría de los beneficios y plasmarse en inversiones productivas, con valor añadido y a largo plazo.

e. Dividendos. Deben ser escasos (al menos al principio) para favorecer la autofinanciación. Es papel fundamental de los directivos de las empresas convencer a sus accionistas de que la rentabilidad de sus acciones deben venir fundamentalmente de la revalorización de las mismas. Y ello no es posible si la empresa no crece por la vía de la reinversión y la autofinanciación.

f. Activo No Corriente. En él radica la base de la producción, venta y beneficios de las empresas. Por ello su papel, dimensión, modernización y crecimiento es básico para cualquier compañía que quiera salir de la crisis, crecer y evitar problemas en el futuro.

g. Inversiones Financieras. Su papel debe reservarse a constituir una reserva financiera para afrontar necesidades no previstas de financiación así como la acumulación cara a futuras ampliaciones y modernización de sus equipos productivos.

h. Clientes. Debemos recordar que el cliente es la venta no cobrada, por lo que lejos de ser un activo productivo es una rémora y una lacra en el activo. Siempre su evolución debe estar por debajo de la de las ventas. Pues de lo contrario, si los clientes crecen más que las ventas, estaremos en las puertas de devoluciones e incobrables.

i. Existencias. Las existencias son producciones de la empresa no vendidas, y como tal constituye, igual que con los Clientes, una rémora y una lacra en el activo. Debemos procurar que el ritmo de crecimiento de las existencias sea inferior al de las ventas. Sólo así se racionaliza el almacén, se le saca productividad y evitamos gastos y pérdidas por posibles deterioros, robos, obsolescencia o paso de moda del producto almacenado.

j. Pasivo No Corriente. Son deudas que nos comprometen durante muchos años, y como tal hipotecan la solvencia y las posibilidades crecimiento e inversión a largo plazo. Por ello debe ser una partida coherente con el Activo No Corriente en plazos y en el binomio rentabilidad/coste. Su reducción debe venir por el paso del tiempo y por devoluciones anticipadas en momentos de bonanza económica o de

exceso de liquidez o de beneficios extraordinarios. Hay que tener presente que el endeudamiento alto reduce las posibilidades de apelar al crédito en momentos de ampliaciones, mejoras, ...

k. Pasivo Corriente. Su carácter a corto plazo lo hace peligroso ante problemas puntuales de tesorería, y siempre es caro (más que una financiación a largo plazo). Debe actuar como un colchón para necesidades puntuales de tesorería (pólizas de crédito). La gestión de la empresa debe orientarse, dentro del Pasivo Corriente, a aquellos apartados sin costes como proveedores y otros acreedores y reducir a su mínima expresión la financiación bancaria y similares.

#### **4. ¿SOBRE QUÉ Y CÓMO LLEVAR A CABO EL CONTROL?**

Hemos detectado una serie de partidas que debemos controlar en esos momentos posteriores a la salida de la crisis y siempre, con el único objetivo que ésta no vuelva y nos coja bajo de reservas, con la liquidez mermada, la solvencia en entredicho y la rentabilidad escasa. En esta labor de control, previsión y adelantarse al futuro, el análisis contable juega un papel fundamental.

Lo primero que debemos hacer es conocer la oferta de Productos y Servicios de la empresa en sus aspectos intrínsecos y extrínsecos. Esto es básico porque cada tipo de producto (o servicio) es capaz de generar unos ingresos e indirectamente unos beneficios. Deben ser productos, fundamentalmente de futuro, con alto contenido de I+D, con margen (va implícito en lo anterior), competitivos,...

En lo que se refiere a los Ingresos, debemos conocerlos y potenciar aquellos aspectos positivos y que les permitan crecer en el tiempo e incrementar su calidad. Debemos dividir los ingresos en funcionales, extrafuncionales, de futuro, con valor añadido y de calidad. La empresa deberá apostar por aquellos de futuro, con margen y con alto contenido en I+D. Porque no todos los ingresos son igualmente de importantes para la empresa.

En segundo lugar debemos conocer los porcentajes que cada uno de ellos representa sobre el total de los ingresos, y por supuesto su evolución a lo largo del tiempo. Ello lleva implícito el conocer el margen de cada producto o servicio y su aportación a los beneficios globales de la empresa.

En cuanto a los Gastos Financieros se deben reducir al máximo, mediante la negociación con bancos y proveedores. Con los primeros se les puede ofrecer una fidelidad a través de productos que le permita al banco mantener saldos de tesorería como domiciliaciones, depósitos inversiones

financieras (principalmente a corto plazo), banca electrónica y líneas de créditos lo más ajustadas posibles. Con este volumen de productos podemos negociar condiciones como tipos y comisiones a aplicar, descubiertos a coste cero, ...

En cuanto a la Financiación a Largo Plazo la reduciríamos al máximo haciendo descansar el crecimiento de la empresa en su capacidad orgánica y en la autofinanciación. Si nos tuviéramos que endeudar deberíamos vigilar los plazos, nunca superior a la vida útil del bien o de la inversión a la que esté vinculado, y en cualquier caso inferior al ROA menos la inflación.

En lo referente a los Proveedores les ofrecemos volúmenes de compra y a cambio le podemos exigir eliminación de cualquier tipo de gasto e incentivos como *rappels*, descuentos por pronto pago, ... Con ello reduciríamos a su mínima expresión los gastos financieros y daríamos paso a ingresos financieros directos y otros encubiertos.

En lo que respecta a los Beneficios estos deben sustentarse en el Resultado de Explotación, el que constituye la actividad fundamental de la empresa. Para ello se favorecerán los gastos funcionales con impacto directo en los ingresos.

El crecimiento del Patrimonio Neto debe venir del vegetativo de la empresa a través de una política de reinversión de beneficios y de crecimiento de los accionistas por ravalorización de sus acciones, más que por la vía del dividendo. De hechos las empresas más sólidas de Estados Unidos son las que basan su crecimiento en los conceptos y prácticas expuestos.

El control y seguimiento del Activo No Corriente, o a largo plazo, hay que llevarlo en una doble vía. Una asegurando su mejora y mayores prestaciones a través de una política de renovación y actualización de los equipos. De otra mediante, I+D que asegure el futuro a través de nuevos productos y mejoras radicales de los mismos. En casi todas las empresas el I+D de hoy es el Inmovilizado Tangible e Intangible de mañana, y los Ingresos y Beneficios de pasado mañana.

En cuanto a las Inversiones Financieras debemos controlarlas para que cumplan su objetivo de colchón financiero, seguridad y beneficios, y por ende una diversificación mínima que garantice lo anterior. Por ello se le debe controlar para que aumente su valor en un porcentaje similar al ROA y en cualquier caso a inversiones alternativas.



El control de las Existencias debe ir parejo y en línea con el de proveedores compras, ventas y clientes. La regla de oro es que su crecimiento se ha de mantener siempre por debajo de las compras y de las ventas. Las revisiones y control no debe ser sólo de cantidades sino de su estado, si le afecta las modas, sus costes de almacenamiento, ... Es fundamental conocer cuál es el *stock* de seguridad real y adaptarse a él. Ello nos permitiría reducir el PM de almacenamiento y racionalizar las compras y, en las empresas productivas, la producción de bienes.

Se deben dar dos inecuaciones:

**Incremento Existencias < Incremento Proveedores < Incremento Compras**

**Incremento Ventas > Incremento Clientes > Incremento Existencias**

En este último, lo haríamos vigilando el saldo de Clientes y el de Proveedores.

Y en cualquier caso no pueden mermar las garantías de cobro frente a Clientes.

El control de la Tesorería debe sustentarse en la vigilancia de las entradas y salidas y el origen de éstas. La lógica, y lo que garantiza la supervivencia de la empresa es que el Flujo de Efectivo sea positivo y proceda de sus actividades normales, las de Explotación. Debemos establecer unas previsiones, seguimiento y control con un plazo temporal previsible (siempre tener por delante las entradas y salidas de efectivo de los próximos 3 meses). Además debemos fijar un colchón de seguridad añadido que se debiera plasmar en Inversiones Financieras Temporales con un plazo coherente y que proporcionen una rentabilidad superior al dinero en caja y bancos.

Debemos recordar que nuestros compromisos de pagos son previsibles y controlables (exactos en su importe, vencimiento y gastos añadidos). En cambio en nuestro Activo a corto plazo hay elementos que no son en absolutos conocidos, controlables y exactos. No sabemos qué mercancías venderemos, ni a qué precio, ni en qué estado; desconocemos si nuestros clientes nos pagarán y cuándo; ....

## **5. ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ**

Llega el momento de realizar el análisis para el control efectivo de la marcha de nuestra empresa en ese punto de inflexión que es la salida de la crisis. Ese punto donde tiene que venir la consolidación societaria, la eliminación de malas prácticas del pasado, la puesta en marcha de nuevas formas y el

inicio de una filosofía nueva en la que prime el crecimiento sobre las sólidas bases de una actividad y unos productos de futuro y en constante evolución.

En esta dinámica el análisis de los estados contables debe tener esa visión de futuro y utilizar las herramientas más adecuadas y coherentes con ello.

Analizaremos la Liquidez de la empresa mediante los siguientes indicadores. No son los habituales (Ratio Corriente, Ratio *Quick*, ...). En su lugar hemos optado por crear y utilizar indicadores que incluyan el aspecto dinámico. Buscamos adentrarnos en el futuro a través de las tendencias, y tendencias que vinculen aspectos que guarden relación entre sí y que informen y se adelanten a posibles desequilibrios:

#### **Aumento Existencias / Aumento Compras**

Un incremento de las ventas en el último ejercicio que sea superior al de las compras puede adelantar un problema de acumulación de *stocks* (no se venden), que en el futuro habría que dar salida recortando precios o dando facilidades a los clientes. En ambos supuestos sería perjudicial para la Liquidez futura. *Sensu contrario*, si el incremento de las existencias es inferior al de las compras denotaría un aumento de las ventas sin menoscabo de los márgenes y evidenciaría un aumento de la liquidez (a menos que se haya conseguido dando facilidades a los clientes, lo cual tendría un efecto contrario).

#### **Aumento Compras / Aumento Proveedores**

Si las compras crecen más que los proveedores es síntoma de que estamos comprando de forma más eficiente. Cara al futuro pueden mostrar una mejor Liquidez pues baja el Pasivo Corriente, o a corto plazo, frente al aumento del Activo Corriente. Si el mayor alza se da en los Proveedores, ello indican que cara al futuro necesitaríamos disponer de más liquidez para afrontar a los pagos, con lo cual la Liquidez se vería resentida.

#### **Aumento Existencias / Aumento Ventas**

Un aumento de las existencias superior al de las Ventas nos está diciendo que acumulamos existencias (Si se acumula es porque no se vende). Ello supondría que a corto plazo tendríamos problemas para vender esa existencia. Por un lado aumentamos el Activo Corriente con esas

existencias no vendidas. Por otro lado, al no traducirse en efectivo, estamos pasando *de facto* Activo a Corto Plazo a Activo a Largo Plazo porque no logramos hacer líquida las Existencias. Ello supone que para dar salida a esas Existencias debemos reducir el precio o incrementar las facilidades a los Clientes. En ambos casos se reduce la liquidez.

### **Aumento Ventas / Aumento Clientes**

Si las Ventas suben más que la partida de Clientes es una buena noticia para la empresa porque esas ventas cobradas mejoran la liquidez de la empresa por la vía de la Tesorería. Por el contrario si son los Clientes los que crecen en mayor proporción que las Ventas estaremos ante una mayor liquidez ficticia porque al no poder cobrar, se reducirán las entradas en Tesorería y probablemente tendremos mayores problemas de incobrables, con lo que al final el saldo real de Clientes cae, y con ello la Liquidez de la empresa.

### **Aumento Clientes / Aumento Proveedores**

El objetivo de la empresa es comprar y vender; pagar a Proveedores y cobrar de Clientes. Si los clientes crecen a mayor ritmo que los Proveedores veremos como, en proporción, el Pasivo a corto plazo crece menos que el Activo a corto, con lo que la consecuencia inmediata para los próximos meses es un aumento de la liquidez, pero debemos vigilar el cobro efectivo de los Clientes.

### **Periodos Medios de Maduración**

Para una empresa tener una Ratio Corriente tradicional inferior a 1 no es ningún problema, siempre y cuando su PMM le sea favorable (días de almacenamiento y de cobro a clientes debe ser inferior al periodo en días de pago a proveedores). Cuanto más estrecho sea esta diferencia mayor debe ser el margen que apliquemos a nuestros productos y la Rotación de sus Activo. El PMM favorable hoy, supone una mayor Liquidez mañana.

A modo de colofón, y en lo que respecta a la Liquidez, debemos indicar que tenemos que hacer una comparativa entre los distintos indicadores expuestos. Todos marcan tendencias, y valores positivos de ellos hoy, nos garantizan Liquidez mañana.

## **6. ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA**

Es absurdo medir la Solvencia de una empresa con indicadores del estilo Activo / Deudas ó Deudas /

Patrimonio Neto; porque ni pagaremos con elementos de Activo nuestro Pasivo, ni con nuestro Patrimonio Neto. Por el contrario debemos ser consciente de que las empresas pagan sus deudas con lo que generan, y que cara al futuro deben hacer presupuestos y cálculos en los que deben conocer los diferentes gastos, inversiones programadas, ampliaciones, mantenimiento de su estructura productiva y aquellos ingresos previstos. Y en cualquier caso debe haber una sintonía en cantidades, coordinación en el tiempo, y en el horizonte la visión clara de lo que queremos (coherencia).

Esto sería mucho más exacto y lógico. Sería solvente si conseguimos generar más ingresos que gastos en los próximos años. Bien es verdad que estaríamos utilizando previsiones, pero al recalcular anualmente estas previsiones con la nueva información conseguida, lograríamos un nivel relativo de exactitud, o cuanto menos nos aproximaríamos bastante a la realidad que está por llegar. Estimamos que a 5 años son adecuadas. Más implicaría mayores posibilidades de error; menos, carecería de utilidad si queremos una visión a largo plazo.

La solvencia la debemos medir bajo criterios de sintonía, coordinación y coherencia.

Por todo esto, un indicador como el siguiente tendría todo el sentido:

**Margen de Solvencia = Ventas a 5 años - Gastos a 5 años - Pagos principal préstamos y similares a 5 años - Inversiones y mantenimientos programados a 5 años + o – Otros conceptos a 5 años**

Aunque en el caso que nos ocupa, consolidar la salida de la crisis (y que ésta no vuelva a aflorar) debemos establecer relaciones con aquello que nos dé solidez. Esa solidez se sustentará en un Activo No Corriente amplio, suficiente y con altas dosis de I+D y tecnología, adaptados a lo que somos, al mercado y al futuro. De ahí que debe ser una prioridad incrementar su cantidad y calidad. La Solvencia es un concepto que empieza y termina en el Patrimonio Neto. Cuando la empresa inicia sus actividades lo hace con un capital que se plasma en un activo con el que pretendemos vender y obtener beneficios y con ellos incrementaremos año a año nuestro Patrimonio Neto. En esa línea mediríamos la Solvencia con indicadores del tipo:

Deberemos procurar que se dé la siguiente inecuación:

### **Aumento Patrimonio Neto > Aumento Endeudamiento**

#### **Aumento Patrimonio Neto / Aumento Endeudamiento**

Este indicador dará un valor superior a 1, con lo que se reduce el Pasivo de la empresa y paralelamente crece el Patrimonio Neto. La Solvencia mejora.

Además se debería dar en todas las empresas, y en especial en aquellas con alto contenido tecnológico:

### **Aumento del Activo Intangible > Aumento del Activo No Corriente**

El incremento del Patrimonio Neto de hoy se convertirá en más Activo No Corriente mañana, el único que añade rentabilidad). Lo ideal sería:

### **Aumento Activo No Corriente > Aumento Patrimonio Neto**

#### **Aumento Activo No Corriente / Aumento Patrimonio Neto**

Este indicador daría un valor mayor que 1. El aumento del Activo No Corriente de hoy generará más ventas mañana y más beneficios. Al final tendremos más Patrimonio Neto al cabo de dos años como máximo. Con lo que un incremento de Activo hoy supondrá el incremento de la Solvencia en los próximos ejercicios.

Globalmente, y desde la óptica de la Solvencia, se debería dar que los aumentos de los diferentes elementos se deberían ajustar a la siguiente inecuación:

$$\text{(Activo NC/Patrimonio Neto)} > \text{( Patrimonio Neto/Deudas )} > \text{(Deudas/Patrimonio Neto)}$$

Las preferencias deben centrarse en el Activo No Corriente, el que proporciona rentabilidad. O lo que es lo mismo:

### **Eficacia Patrimonio Neto > Capitalización Relativa > Endeudamiento**

Con esto tendríamos garantizado el aumento de la Solvencia en los ejercicios siguientes.

De esta manera podemos conocer la evolución futura de la Solvencia a partir de los incrementos del valor de determinadas magnitudes en el presente. Es evidente que si en el último año crecen nuestro

activos, el próximo año debemos vender más, tener más beneficios, incrementar el Patrimonio Neto y reducir el endeudamiento. De esta forma podemos adelantarnos en dos años a los valores, o como mínimo a las tendencias, de nuestra solvencia.

## **7. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD**

Como recogemos a lo largo de este trabajo, nos situamos en un escenario de salida de la crisis, de consolidación de posiciones y de crecimiento sobre unas mejores bases. Y todo esto se debe sustentar en unos beneficios suficientes, en crecimiento y de calidad. Así debemos priorizar la generación de beneficios recurrentes y vincularlos a la actividad normal de la empresa. Los beneficios extrafuncionales deben ser la excepción y con el único objetivo de diversificar y que no supongan una rémora en forma de pérdidas, o de ganancias sensiblemente inferiores a las de la actividad principal de la empresa.

Debemos recordar que los beneficios son la gasolina, la sangre que permite a la empresa vivir y crecer. La rentabilidad de hoy es la liquidez de mañana y la solvencia de pasado mañana; y también se da el planteamiento opuesto. Sin Liquidez ni Solvencia no se puede tener rentabilidad. Una falta de Liquidez y de Solvencia desembocará en una reducción de la Rentabilidad.

Bajo ese enfoque, y si queremos crecer, consideramos que los beneficios deben crecer por encima de las ventas; y éstas por encima del Activo; y éste por encima del Patrimonio Neto; y éste por encima de las Deudas de la empresa. Lo podemos exponer en forma de inecuación que recoja los diferentes incrementos:

**Beneficios > Ventas > Activo > Patrimonio Neto > Deudas**

**(Beneficios/Ventas) > (Ventas/Activo) > (Activo/P.N.) > (P.N./Deudas) > (Deudas/P.N.)**

O lo que es lo mismo:

**Margen > Rotación > Eficacia del P. N. > Capitalización Relativa > Endeudamiento**

La anterior fórmula es fundamental para entender cómo consolidar y cómo crecer tras la salida de una crisis económica. Además nos indica los elementos a controlar y sus relaciones mutuas. Queremos indicar que en el caso del Activo su crecimiento debe pivotar sobre el Activo No Corriente, el que más contribuye a la rentabilidad de la empresa. El resto de elementos suelen aportar pérdidas.

Podemos completar la anterior fórmula con otra idéntica pero que contemple los incrementos de los distintos apartados. De la conjunción de ambas podremos tener una visión muy acertada de la previsible evolución de la Rentabilidad de la empresa y, lo que es más importante, las referencias a los aspectos no directamente relacionados con los beneficios (los tres últimos). Éstos son más medidas de la Solvencia, pero que abren el camino a la Rentabilidad y le marcan a ésta los niveles que deben tener. Se debe procurar que la Rentabilidad vaya un paso por delante, que crezca por encima de lo que crezca la Solvencia:

### **Aumento Margen-Rotación > Aumento Eficacia PN-Capitalización-Endeudamiento**

O a modo de resumen, la rentabilidad debe aumentar por encima de la Solvencia:

### **Incremento Rentabilidad > Incremento de la Solvencia**

Retomamos lo dicho al principio de este apartado, la Rentabilidad es la gasolina que mueve el motor de la empresa y la que garantiza la consolidación y el crecimiento. Con sus beneficios proporciona la liquidez que necesita, permite la capitalización y el aumento de la solvencia, siempre y cuando la política en el reparto de beneficio anteponga la capitalización y el crecimiento por el vía de nuevas inversiones productivas frente a la remuneración de los accionistas. Esto es prioritario en los momentos actuales de salida de la crisis y crecimiento. Esto llevará al aumento de la capitalización de la empresa, y para los accionistas a la revalorización de sus acciones. Recordemos que los beneficios de los accionistas vienen de los dividendos, pero también de la revalorización de sus acciones. Éste último es de más calidad y permite un mayor crecimiento a la propia compañía.

## **8. CONCLUSIONES**

El análisis contable si no permite la toma de decisiones fundamentadas y con visión de futuro carece de utilidad.

La reciente crisis económica ha dejado a las empresas en una situación delicada en cuanto a Liquidez, Solvencia y Rentabilidad.

La salida de la crisis y el crecimiento pasan por reforzar la Liquidez, Solvencia y Rentabilidad.

Para conseguir lo anterior, las empresas tienen que reforzar su Balance y su Cuenta de Resultados.

Ello implica tener una estructura productiva fuerte sustentada en un Activo No Corriente, o a largo plazo, robusto y con un alto contenido de intangibles (I+D).

Esa fortaleza permitirá producir más y mejor, vender más y obtener más y mejores beneficios.

Analizar la contabilidad con los valores conseguidos en el pasado en términos absolutos no permite conocer el futuro, sólo cuantificar y justificar el pasado.

El análisis contable debe plantearse sobre la base de conceptos de futuro y coeficientes que nos permitan adelantarnos y prever ese futuro.

El empleo de indicadores que jueguen con incrementos porcentuales de magnitudes nos permitirán conocer las consecuencias de esos incrementos en otras magnitudes relevantes. Así aumentos porcentuales en el Activo No Corriente, nos están señalando que en el corto plazo crecerán la producción, las ventas y los beneficios. Incrementos de beneficios hoy deberían plasmarse en mayores inversiones mañana y mayores producciones y nuevos beneficios pasado mañana.

La **Liquidez** se conseguirá si tenemos controlados los Periodos Medios de Maduración.

Se buscará desde la óptica de la Liquidez que las Ventas y Compras crezcan por encima de los incrementos de Clientes y Proveedores respectivamente.

Igualmente seremos líquidos si además nuestras Ventas suben a mayor ritmo que el alza de las Compras.

La **Solvencia** es un concepto de largo plazo sobre el que la empresa realiza previsiones de ingresos y de gastos que son revisados anualmente (en éstos hay apartados que no se encuentran en la contabilidad como las inversiones aprobadas, las inversiones de mantenimiento, las programadas, ... que serán vitales para el devenir de la empresa y su Solvencia).

Medir la Solvencia mediante cocientes del tipo de Activo entre Pasivo es absurdo. Yo no pagaría una deuda con una máquina.

El análisis tradicional de la **Rentabilidad** presupone una rentabilidad global del activo y desconoce que en el activo existen partidas que suponen pérdidas para la empresa mientras que, en principio, sólo el Activo No Corriente, o a largo plazo, es el único que aporta rentabilidad.



La Rentabilidad debe crecer a mayor ritmo que la Solvencia. Además, el Margen debe subir a mayor velocidad que la Rotación; y ésta que el de la Eficacia del Patrimonio Neto, y ésta que el de la Capitalización Relativa; y ésta última más que el Endeudamiento.

De la forma que planteamos el Análisis Contable conseguimos introducir factores de Dinamismo y de Previsión del Futuro mediante el uso en nuestros cálculos de Porcentajes de crecimiento en lugar de magnitudes absolutas del pasado.

Y eso es así porque los incrementos de hoy se traducen en aumentos en otras partidas en el futuro.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Libros.-**

Alexander, D., Britton, A y Jorissen, A. (2003) International Financial Reporting Analysis. Editorial Thomson. Londres.

Archel, P. (2012). Estados Contables. Elaboración, análisis e interpretación. Editorial Pirámide. Madrid.

Díaz Llanes, M. (2012). Análisis Contable con un enfoque empresarial. Editorial Eumed. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/indice.htm>. Málaga.

Díaz Llanes, M. (Ed.) (2010). Una nueva visión del Análisis Contable desde la perspectiva de la empresa. Sevilla.

Garrido, I. (2010). Análisis de Estados Contables. Elaboración e Interpretación de la Información Financiera. Editorial Pirámide. Madrid.

Goxens Orensanz, M. A. y Gay Saludas, J. M. (2002). Análisis de Estados Contables. Diagnóstico económico-financiero. Prentice Hall. Madrid.

Jiménez Cardoso, S, García-Ayuso Covarsi, M y Sierra Molina G. J. (2002). Análisis financiero. Ediciones Pirámide. Madrid.

Palepu, H. y Bernard, E. (2000). Business Análisis and Valuation. South-Western Collage Publishing. Cincinnati (Ohio).

Palepu, K. G. Healy, P. M. y Peek, E. (2010). Business Analysis and Valuation. Cengage Learning.

Palepu, K. G. Healy, P. M. y Bernard, V. L. (2004). Business Analysis and Valuation. Text and cases. South Western College Publishing.

Plan General de Contabilidad y de Pymes. (2017). Editorial Pirámide. Madrid.

Powersa, Marian y otros. Financial and Managerial Accounting. (2010). South Western Cengale Learning.

Rivero Torre, P. (2002). Análisis de Balances y Estados Complementarios. Ediciones Pirámide. Madrid.

Stickney, C. P. y Brown, P. R. (2007). Financial Reporting and Statement Analysis. A Strategic Perspective. Harcourt Brace College Publishers. Orlando. Florida (Estados Unidos).

#### **Artículos.-**

Díaz Llanes, M. (2012). Inmovilizado: El punto de partida de la Liquidez. Revista Universo Contábil. Blumenau (Brasil), v 8, n 2, páginas 134 a 145, abril-junio 2012.

Díaz Llanes, M. (2010). El Análisis de los Estados Contables en un entorno dinámico y gerencial de la empresa. Revista Universo Contábil. Blumenau (Brasil), v 6, n 4, páginas 121 a 140, abril-junio 2010.

#### **Actas de Congresos.-**

Díaz Llanes, M. (2008). Un nuevo enfoque para replantear y redefinir el análisis de estados contables. XII Congresso Contabilidade e Auditoria. Respondendo a la muda mudança. Instituto Superior de Contabilidade e Administração. Aveiro (Portugal).

Díaz Llanes, M. (2013). El análisis de Solvencia en un contexto de empresa en funcionamiento y de crecimiento. III Congreso Trasatlántico de Contabilidad, Auditoría, Control de Gestión, Gestión de Costos. Crisis y Prosperidad. Institut de Socio-Économie des Enterprises et des Organisations (ISEOR). Lyon (Francia).

Díaz Llanes, M. (2014). Apalancamiento en momentos de crisis. 2nd Mediterranean Interdisciplinary Forum on Social Sciences and Humanities. European Scientific Institute. Almería (España).

