



FRANCISCO LÓPEZ SÁNCHEZ

FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

ESTADOS E INDICADORES
ECONÓMICO-FINANCIEROS





Finanzas para no financieros

Estados e indicadores
económico-financieros

Madrid, 2022

Francisco López Sánchez

Finanzas para no financieros

**Estados e indicadores
económico-financieros**



ALPHA EDITORIAL S.A.

Calle 62 20-46 esquina, Bogotá
Teléfono (57-601) 746 0102
cliente@alpha-editorial.com
www.alpha-editorial.com

LIBROS DIGITALES

www.alphaeditorialcloud.com

ESIC EDITORIAL

Avda. de Valdenigrales, s/n
28223 Pozuelo de Alarcón, Madrid
Teléfono 91 452 41 00
www.esic.edu/editorial

Primera edición: Madrid, 2022
Bogotá, 2022

© Francisco López Sánchez
© Alpha Editorial S.A.
© ESIC Editorial

Todos los derechos son reservados. Esta publicación no puede ser reproducida total ni parcialmente. No puede ser registrada por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo y por escrito de la editorial.

Cubierta: Gerardo Domínguez
Maquetación: Nueva Maqueta
Lectura: Myriam Mieres

ISBN: 978-958-778-798-6 (Colombia)

ISBN: 978-84-18944-55-0 (España)

ISBN: 978-958-778-799-3 (Digital)

Impreso en Colombia
Printed in Colombia

«La verdad se encuentra siempre en la sencillez más que en la complejidad y confusión de las cosas. Lo mismo ocurre con el mundo: aunque a primera vista muestra una infinita variedad, el conocimiento filosófico de su constitución interna es muy simple, y es más simple aún cuanto mejor se comprende».

ISAAC NEWTON

«Cualquier saber que no provoca nuevas preguntas se convierte muy pronto en algo muerto; pierde la temperatura que propicia la vida».

WISLAWA SZYBORSKA

Índice

PARTE I. ESTADOS ECONÓMICO-FINANCIEROS	11
1. LA EMPRESA COMO UNIDAD ECONÓMICA	13
1.1. Ciclo de capital invertido con riesgo.....	13
1.2. Flujos e información económico-financiera	18
1.3. Patrimonio y resultado empresarial	21
2. BALANCE: ANÁLISIS DEL PATRIMONIO EMPRESARIAL	23
2.1. Concepto y estructura.....	23
2.2. Cuentas contables de activo	28
2.2.1. Activo no corriente	28
2.2.2. Activo corriente.....	32
2.2.3. Correcciones valorativas	35
2.3. Cuentas contables de pasivo.....	38
2.3.1. Pasivo no corriente	38
2.3.2. Pasivo corriente.....	39
2.4. Cuentas contables de patrimonio neto	40
2.4.1. Fondos propios.....	40
2.4.2. Subvenciones, donaciones y legados	41
2.5. Periodificaciones (activo y pasivo).....	42
2.6. Modelo abreviado adaptado (PGC 2007).....	43
3. CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS: ANÁLISIS DEL RESULTADO	45
3.1. Concepto y estructura.....	48
3.2. Cuentas contables de gastos.....	52
3.3. Cuentas contables de ingresos.....	59
3.4. Modelo abreviado adaptado (PGC 2007).....	60
3.5. Caso práctico	60

PARTE II. INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS	63
4. GENERALIDADES	65
4.1. Metodología y técnicas de análisis	66
4.1.1. Variación absoluta y relativa	66
4.1.2. Análisis estático y dinámico	68
4.2. Situación económica y financiera	70
5. CASH-FLOW Y VARIACIÓN DE TESORERÍA.....	77
5.1. <i>Cash-flow</i> (CF)	77
5.2. Variación de tesorería (VT).....	81
6. EQUILIBRIO	85
6.1. Equilibrio patrimonial y financiero.....	85
6.2. Fondo de maniobra y necesidad operativa de fondos .	87
7. SOLVENCIA.....	93
7.1. Solvencia total	94
7.2. Solvencia operativa (SO).....	95
7.3. Liquidez (RL)	97
7.4. Tesorería.....	100
8. EFICIENCIA	103
8.1. Rotación.....	104
8.2. Período medio de maduración (PMM).....	106
9. ENDEUDAMIENTO.....	111
9.1. Ratio de endeudamiento.....	112
9.2. Coste financiero medio.....	113
9.3. Cobertura de intereses (CI)	115
10. RENTABILIDAD	117
10.1. Rentabilidad económica	118
10.2. Rentabilidad financiera (ROE)	124
11. CASO PRÁCTICO	133
PARTE III. A MODO DE CONCLUSIÓN	135
BIBLIOGRAFÍA	139

PARTE I

ESTADOS ECONÓMICO- FINANCIEROS

La empresa como unidad económica

Las empresas son entidades que participan en el mercado de muy diversa manera, pudiendo abordarse su función desde diferentes perspectivas (jurídica, social, humana, etc.). En este libro nos concentraremos más bien en la visión económico-financiera, es decir, el modo como proporcionan bienes y servicios que crean satisfacción y decisiones de compra en los consumidores, aspirando a conseguir con ello un beneficio o excedente económico y, consecuentemente, mayor riqueza para los accionistas o dueños de la empresa.

En este primer bloque introductorio abordaremos la concepción de la empresa como un *ciclo de capital invertido con riesgo*, el cual generará determinados flujos e información económico-financiera que irá afectando y modificando, positiva o negativamente, su valor patrimonial en función de los resultados que obtenga con el desarrollo de la actividad económica para la que ha sido constituida.

1.1. CICLO DE CAPITAL INVERTIDO CON RIESGO

Una empresa puede verse desde el punto de vista económico como un ciclo de capital invertido con riesgo, tal como se muestra en la Figura 1.1.

FIGURA 1.1
LA EMPRESA COMO CICLO DE CAPITAL INVERTIDO CON RIESGO



Fuente: Elaboración propia.

No son pocos los que ante la pregunta de qué se necesita para crear una empresa responden en primer lugar que «dinero», craso error que ha llevado a no pocas empresas a desaparecer en un tiempo más breve que largo. El primer elemento que consideramos necesario para que una empresa pueda sobrevivir y perdurar con éxito en el tiempo es tener una buena *idea* (*proyecto*), es decir, qué quiere hacer.

Tal idea debe ser, preferiblemente, original y anticipatoria, bien en el producto que va a suministrar al mercado, o bien en el diseño o forma bajo la que intenta procurar satisfacción en el cliente o consumidor. Quizá fue eso lo que ha hecho de Bill Gates un hombre inmensamente rico. En efecto, fue capaz de vencer la resistencia de personas con escasos o nulos conocimientos de informática, introduciéndolas en el vertiginoso e imparable desarrollo de las tecnologías de la información, proporcionando un producto o herramienta (Windows)

caracterizada por su extrema sencillez y facilidad operativa y de uso. En esa idea excelsa sin duda creemos que se encontró realmente el motor que originó el desarrollo exponencial y geométrico de una empresa que, varias décadas después, aún no ha cesado de crecer en tamaño y resultados.

El paso siguiente será analizar el conjunto de **bienes** que serán necesarios para poder llevar a cabo la implementación o puesta en práctica de esa idea, algo que será bien diferente en función de cuál sea esta. En efecto, no se necesitará lo mismo para una fábrica de coches que para una zapatería o una empresa intermediaria en comercio internacional. Denominaremos *inversión* al conjunto de estos bienes cuyo conocimiento se nos antoja crucial para el buen éxito del proyecto.

Y es ahora, y no al principio, cuando los promotores del proyecto deben hacerse la pregunta de cómo van a conseguir el **dinero** (*recursos financieros*) necesario para la adquisición de tales bienes en el mercado. Es obvio que el primer aportante de fondos será el dueño de la empresa, llamado *accionista* como propietario de unos títulos (*acciones*) que recibirá como contrapartida del dinero aportado a la empresa (*capital*).

Ahora bien, puede perfectamente suceder que los dueños no tengan o no quieran poner todo el dinero necesario. Pongamos, por ejemplo, que el importe de la inversión asciende a 100.000 € y que solo ponen el 50%, es decir, 50.000 €. La siguiente decisión a tomar será encontrar otros **recursos ajenos** (por contraposición a los **recursos propios** aportados por los socios), y las entidades financieras son los suministradores habituales de dinero a estos efectos mediante préstamos, créditos y otros instrumentos alternativos de financiación.

Llegados a este punto, hay una pregunta o reflexión que nos parece oportuno poner sobre la mesa. Si el importe aportado por los recursos ajenos y propios es de la misma magnitud (50%), dado que el destino de tales fondos es para el mismo proyecto (empresa), ¿será razonable pensar que ambos financiadores obtengan, o aspiren a tener, la

misma retribución? Para responder a esta pregunta, conviene hacer previamente algunas puntualizaciones referentes al objetivo pretendido por cada uno:

- Los prestamistas (recursos ajenos) imponen a la empresa una **fecha de devolución** del importe aportado, mientras que los accionistas (recursos propios) no.
- Ni los recursos ajenos ni los propios se aportan a título gratuito, sino que sus dueños aspiran y desean que se les devuelvan con creces (**beneficio**). Ahora bien, el matiz diferencial es que, mientras que los prestamistas fijan principalmente su retribución con base en un porcentaje anual sobre el importe aportado (*tipo de interés*), y a recibir independientemente de cuál sea la marcha del negocio, los accionistas solo podrán obtener su retribución (*dividendos*) si se generan, o han generado previamente, resultados positivos (beneficios) con la actividad desarrollada por la empresa.

En función de lo hasta aquí expuesto, parece que los recursos ajenos tienen cierta ventaja sobre los propios en la medida que predeterminan tanto la fecha de devolución del importe aportado como su retribución, y ello al margen de cualquier tipo de consideración o excusa.

¿Qué inversor en su sano juicio optaría por ser accionista en condiciones tan desventajosas respecto de las concedidas a los prestamistas? La respuesta es fácil, y no solo por el hecho empíricamente contrastable de la multitud de empresas que existen y operan en el mercado, sino debido a que el papel jurídico y las expectativas económicas del dueño son bien diferentes a las del prestamista.

En efecto, dado que los prestamistas juegan a dejarlo todo cerrado, «solo» podrán recibir de la empresa lo que hayan acordado o negociado. Y, si bien es cierto que podrían llegar a llevarse todo el excedente generado por la empresa por el hecho de cobrar antes que los accionistas en procesos de disolución o insolvencia empresarial, no lo es menos que los accionistas serán los únicos dueños de toda la