



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

PLANIFICACIÓN DE UTILIDADES



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

PLANIFICACIÓN DE UTILIDADES

Estados financieros proyectados

Los estados financieros proyectados son comúnmente llamados estados pro forma; su utilidad radica en los requerimientos financieros de la empresa, en un periodo determinado, ya que se establecerá la cantidad de dinero que necesita y que generará durante ese periodo, así como los requerimientos financieros externos.

RADICA EN LOS REQUERIMIENTOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA, EN UN PERIODO DETERMINADO, YA QUE SE ESTABLECERÁ LA CANTIDAD DE DINERO QUE NECESITA Y QUE GENERARÁ DURANTE ESE PERIODO

Los dueños de la empresa y los proveedores ponen mucho interés en el comportamiento de los estados financieros proyectados, tanto en el balance general como el estado de resultados pro forma, ya que son

pronósticos financieros para conocer las necesidades de materiales y fondos adicionales, con el fin de cubrir las insuficiencias de la empresa.

Fondos externos necesarios

Algunas cuentas de activos (cuentas por cobrar, inventarios, impuestos por cobrar descuentos por pronto pago, etc.) y pasivos (cuentas por pagar, impuestos por pagar, descuentos por pronto pago, etc.) crecen o disminuyen de acuerdo con las ventas.

Es por ello que si se relaciona el crecimiento o disminución de los activos con los pasivos, se podría obtener cuáles serán los fondos extremos necesarios para financiar estos activos.





Para hacer una proyección al cambio espontáneo, es posible utilizar el porcentaje de crecimiento de las ventas de un periodo a otro. Para ello se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$\Delta \% \text{ Ventas} = \frac{(\text{Ventas actuales} - \text{Ventas anteriores})}{(\text{Ventas anteriores})}$$

$$\Delta \% V = \frac{(VI - VO)}{VO}$$

Donde:

V = Ventas
 VO = Ventas anteriores
 VI = Ventas actuales

Si se aplica este porcentaje a los activos y pasivos que se han apuntado como proporcionales al cambio que sufren las ventas, es posible encontrar los nuevos valores de activos y pasivos necesarios para la proyección.

También se debe recordar que la utilidad retenida se afecta por el cambio en ventas y la generación de utilidades netas o pérdidas durante el periodo.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

PREDICCIÓN DE VENTAS

Las ventas son la cuenta más importante de la empresa, debido a que de ella dependerán las utilidades generadas y las ganancias para los propietarios.

La predicción de ventas es el pronóstico de las ventas de una empresa sobre periodo determinado, basado en el análisis de información interna o externa, o imitas, que se emplea como el insumo más importante del proceso de planeación financiera a corto plazo.

Predicción externa e interna

Predicción externa:

Es el pronóstico de ventas que se basa en la relación observada entre las ventas de la empresa y los indicadores económicos externos, como la inflación y la devaluación.

Predicción interna:

Es el pronóstico de ventas que se basa en una encuesta o en el consenso de predicciones obtenidas por los conductos internos propios de la empresa: oferta y demanda del producto y el comportamiento histórico de las ventas según la época del año.



Determinación de fondos adicionales necesarios

$$FAN = A \left(\frac{\Delta V}{V} \right) - P \left(\frac{\Delta V}{V} \right) - V_{proyec} * (MUN (1-d))$$

Donde:

A	=	Activos
P	=	Pasivos
V	=	Ventas actuales
V _{proyec}	=	Ventas proyectadas
MUN	=	Margen de utilidad neta
d	=	Razón de liquidación de dividendos

Las razones financieras del MUN y la razón de liquidación de dividendos se calculan con los datos del estado de resultados pro forma, aunque también se puede determinar de la siguiente manera:

FAN = incremt activos - incremt pasivos - incremt utilidades retenidas

Se debe recordar que:

$$MUN = \frac{UNDI}{V} \qquad d = \frac{Div.pagados}{UN}$$

Donde:

MUN	=	Margen de utilidad neta
UNDI	=	Utilidad neta después de impuesto
UN	=	Utilidad neta
d	=	Razón de dividendos

Para aplicar este modelo de proyección del balance de situación, se debe aclarar que las partidas que no se afectan directamente en forma proporcional a las ventas se considerarán constantes para la proyección del nuevo balance.

El método más utilizado para establecer los requerimientos financieros externos es el balance general pro forma. Para este método es necesario seguir los siguientes pasos:

- Paso 1:** Proyectar los requerimientos de activos para el próximo periodo.
- Paso 2:** Proyectar los pasivos y el capital contable que generarán las operaciones normales.
- Paso 3:** Sustraer, de los activos requeridos, los pasivos y el capital contable.
- Paso 4:** Obtener los fondos adicionales necesarios para apoyar las operaciones pronosticadas.

Para lograr elaborar un balance pro forma se debe hacer lo siguiente:

1. **Pronóstico de ventas:** basado en los supuestos de costos operativos, tasa fiscal, cargos por intereses, dividendos pagados, etc.
2. **Pronóstico del estado de resultados:** se basa en el formato general para elaborar el estado de resultados.

Por ejemplo, si la compañía Única Ltda. desea elaborar un pronóstico, iniciará con ciertos supuestos: que las ventas, los costos variables por ventas, los costos fijos y la depreciación aumentarán un 10%; por lo tanto, el pronóstico del estado de resultados será como sigue:



COMPAÑÍA ÚNICA LTDA.

Estado de resultados real y estado pronosticado (en miles de colones)

	<i>Estado Actual</i>	<i>Aumentos</i>	<i>Estado pronosticado</i>
Ventas	1.500	1.500 (1+10%)	1.600
Menos costo de ventas	(1.230)	1.230 (1+10%)	(1.353)
Utilidad Bruta	270		297
Menos costos fijos	(90)	90 (1+10%)	(99)
Menos depreciación	50	50 (1+10%)	55
UAll	130		143
Menos intereses	(40)		(40)
UAI	90		103
Impuestos (40%)	(36)		(41,20)
UNDI	54		61,80
Dividendos comunes	(29)		(29)
Adición a utilidades retenidas	25		32,80
UPA	2,16		2,47
Dividendo por acción	1,16		1,16
Acciones comunes	25		25

Tabla 1. Compañía Única Ltda. Fuente: Adaptación propia

3. Pronóstico del balance general: para elaborar este pronóstico, se va a partir de algunos supuestos; por ejemplo, si se desea que las ventas aumenten deberán aumentar los activos tales como: efectivo (para desarrollar nuevas transacciones), las cuentas por cobrar (al aumentar las ventas a crédito), los inventarios (más ventas generan más mercadería) y los activos fijos (aumentan las necesidades de equipo, maquinaria y planta). El financiamiento de los activos adicionales se hará con el aumento de los pasivos y el capital contable.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

Por ejemplo: si la compañía Única Ltda. desea elaborar un pronóstico o balance general pro forma, iniciará con ciertos supuestos: el aumento de las ventas en un 10% supone que deberá haber un aumento del 10% en el efectivo, así como en las cuentas por cobrar, los inventarios, la planta y el equipo, las cuentas por pagar y los gastos devengados.

COMPAÑÍA ÚNICA LTDA.

Balance general pro forma (en miles de colones)

	<i>Estado Actual</i>	<i>Aumentos</i>	<i>Estado pronosticado</i>
Efectivo	15	15 (1+10%)	16,5
Cuentas por cobrar	180	180 (1+10%)	198
Inventarios	270	270 (1+10%)	297
Total Activo Circulante	465		511,5
Planta y equipo	380	380 (1+10%)	418
Total de Activos	845		929,5
Cuentas por pagar	30	30 (1+10%)	33
Documentos por pagar	40		40
Gastos devengados por pagar	60	60 (1+10%)	66
Total Pasivo Circulante	130		139
Deuda a largo plazo	300		300
Total de Pasivo	430		439
Capital contable	130		130
Utilidades retenidas	285		317,8
Total de Patrimonio	415		447,8
Total de Pasivo + Patrimonio	845		886,80
Fondos Adicionales Necesarios			42,7 929,5
Utilidades retenidas (proyectadas)		285 + 61,8 - 29 = 317,8	
FAN = 886,8 - 929,5 = 42,7			

Tabla 2. Compañía Única Ltda. Fuente: Adaptación propia

Se puede observar que la empresa requiere de 42.700 para cubrir sus necesidades de efectivo para el periodo. Con el propósito de calcular las utilidades retenidas del estado pro forma, se utiliza la ecuación de utilidades retenidas con los datos del estado de resultados pronosticado:

**Utilidades retenidas = utilidades periodo anterior + utilidad neta
- dividendos**

El balance general pro forma no cierra con la ecuación del balance (activos = pasivo + patrimonio); la diferencia en el pasivo y el patrimonio es que representan los fondos adicionales necesarios para cubrir el incremento que se desea en las ventas para la proyección del periodo determinado, que en realidad es el objetivo de elaborar esta proyección.

Recuerde que los fondos adicionales necesarios se pueden calcular con la fórmula:

$$FAN = A \left(\frac{\Delta V}{V} \right) - P \left(\frac{\Delta V}{V} \right) - \frac{V_{proyec}}{V} * (MUN (1-d))$$

$$FAN = 845 \left(\frac{1.650-1.500}{1.500} \right) - 90 \left(\frac{1.650-1.500}{1.500} \right) - 1.650 \left(\frac{61,8}{1.650} \right) * \left(1 - \frac{29}{61,80} \right)$$

$$FAN = 42,7$$

Donde:

- A = Activos totales (solo los que se utilizan para las ventas) = 845
- P = Pasivos totales (solo los que se utilizan para las ventas) = 90
- V = Ventas actuales = 1.500
- M = Margen de utilidad neta

$$MUN = 61,8 / 1.650 = 0,0374$$

$$d = 29 / 61,8 = 46,92\%$$



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

Otra fórmula alternativa:

FAN = increment activos - increment pasivos - increment utilidades retenidas

$$\text{FAN} = (1,5 + 18 + 27 + 38) - (3 + 6) - (317,8 - 285)$$

$$\text{FAN} = 42,7$$



BIBLIOGRAFÍA

Meoño, M. y Jara, D. (2012). Análisis financiero en el corto plazo. Tomo I. Cartago, Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.



