

EL ANÁLISIS DE LA EMPRESA A TRAVÉS DE LOS RATIOS



CENTRE METAL·LÚRGIC

Tres Creus, 66

Tel. 93 745 78 10 - Fax 93 726 09 95

E08202 SABADELL

E-mail: centrem@centrem.es



UNIÓN PATRONAL METALÚRGICA
DE L'HOSPITALET Y BAJO LLOBREGAT

UPMBALL

Av. Fabregada, 93, 1r. 3r dta.

Tel. 93 337 04 50 - Fax 93 337 50 15

08901 HOSPITALET DE LLOBREGAT

E-mail: aeball@aeball.net

Autor: Eliseu Santandreu
Profesor de EADA
Coordinador del Área de Formación del Centre Metal·lúrgic

MAYO 2000

ÍNDICE

EL ANÁLISIS DE LA EMPRESA A TRAVÉS DE LOS RATIOS	4
1. SITUACIÓN DE LIQUIDEZ, TESORERÍA Y DISPONIBILIDAD	5
2. GRADO DE ENDEUDAMIENTO	7
3. RENTABILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA.....	9
4. CASH-FLOW, POLÍTICA DE DIVIDENDOS AUTOFINANCIACIÓN	13
5. ROTACIÓN DE LAS VENTAS SOBRE INVERSIÓN Y PERSONAL	16
6. ANÁLISIS DEL PERÍODO DE MADURACIÓN FINANCIERO.....	18

EL ANÁLISIS DE LA EMPRESA A TRAVÉS DE LOS RATIOS

Antes de entrar en el análisis de los ratios es conveniente, en primer lugar, entender lo que se pretende conocer.

Los ratios, aún siguiendo la tradición de analizarlos en baterías o grupos homogéneos interrelacionados y que dan una información conexas, deben ser diseñados por cada empresa en la medida que aporten a la misma aquella información que le sea de mayor utilidad y, sobre todo, sea más eficiente tanto para medir la calidad de gestión como la posibilidad de planificación en la empresa.

Para ello, proponemos unos ratios tradicionales que constituyen el eje fundamental para la toma de decisiones. Así mismo, son los que se utilizan en casi todas las encuestas, bases de datos e información a terceros por parte de las centrales de balances, y se presentan agrupados en familias homogéneas, que comprenden 6 grupos.

En primer lugar, figura el título o familia de los ratios que componen la batería, a continuación, se detallan los ratios individualizados representados por la relación de las magnitudes que componen los mismos.

1. SITUACIÓN DE LIQUIDEZ, TESORERÍA Y DISPONIBILIDAD

Los ratios de liquidez son:

- Propiamente de liquidez
- Tesorería
- Disponibilidad

Con estos ratios se pretende conocer el grado de liquidez de la empresa desde la perspectiva de tres magnitudes de inversión: stocks, clientes y tesorería.

La relación de estos tres ratios es obvia, por lo que, de hecho, no se debe proceder a una valoración individual de los mismos.

$$\text{RATIO DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{EXIGIBLE A CORTO PLAZO}}$$

El valor aconsejable de este ratio, en el caso de tener que predecir sin tener más datos, tanto propios como del sector, se debe situar entre 1.5 y 2.

$$\text{RATIO DE TESORERÍA} = \frac{\text{CLIENTES + DISPONIBLE}}{\text{EXIGIBLE A CORTO PLAZO}}$$

Para este ratio el valor recomendable es entre 0.8 y 1.

$$\text{RATIO DE DISPONIBILIDAD} = \frac{\text{DISPONIBLE}}{\text{EXIGIBLE A CORTO PLAZO}}$$

Aún siendo muy variable y difícil de estimar, es conveniente que su valor se sitúe sobre 0.3 aproximadamente.

La explicación sobre la necesidad de estudiar estos ratios en un contexto globalizado viene determinado por la extraordinaria dependencia que existe entre ellos. En un ejemplo explicativo se verá, a continuación, el efecto descrito.

Supongamos el siguiente balance a nivel de masas patrimoniales a corto plazo:

ACTIVO CIRCULANTE	
Stocks	15.000
Cientes	0
Disponible	0
PASIVO	
Exigible corto plazo	8.000

Se puede observar que el ratio de liquidez estaría situado en valores aconsejables; pero, en cambio, los otros dos ratios tendrían un valor cero, por lo que el desequilibrio en este ejemplo es evidente.

2. GRADO DE ENDEUDAMIENTO

Es sumamente importante conocer el grado de endeudamiento de la empresa, ya que una dependencia excesiva de la deuda puede repercutir muy negativamente, no sólo en los resultados, sino en la propia titularidad de la misma.

La medida del endeudamiento vendrá determinada por la aplicación del siguiente ratio:

$$\text{ENDEUDAMIENTO TOTAL} = \frac{\text{TOTAL DEUDA (Corto + Largo plazo)}}{\text{TOTAL PASIVO}}$$

El valor de este ratio ya no es tan dependiente de la situación estática como los anteriores, ni de la dinámica del sector. La relación deuda/recursos propios debe estar situada alrededor de un 50 o 60% de los primeros en relación a los segundos.

Evidentemente, las dificultades de la empresa para equilibrar esta relación, cuando se sitúa en magnitudes mayores, estará en relación a sus posibilidades de ampliación de recursos propios, pero lo cierto es que un endeudamiento excesivo puede producir efectos de rentabilidad (leverage) positivos, sólo cuando los resultados de la empresa sean positivos. En la medida en que éstos tengan signo negativo, el endeudamiento ocasionará un efecto radicalmente contrario.

El ratio que se estudia, junto al anterior, viene determinado por las siguientes magnitudes:

$$\text{CALIDAD DE LA DEUDA} = \frac{\text{EXIGIBLE A CORTO PLAZO}}{\text{TOTAL DEUDA}}$$

Mide la proporción de deuda a corto plazo en relación a la deuda total de la empresa.

Cuando su resultado es 1, indica que toda la deuda es a corto plazo, es decir, la empresa carece de deudas a largo plazo, lo cual puede suponer que la misma no tiene acceso a préstamos a largo plazo o bien que la relación de este grado de endeudamiento es correcto en la medida de disponer de una financiación espontánea por la propia naturaleza de su actividad económica.

El valor óptimo, pues, no es relevante y, en todo caso, se medirá por las posibilidades que tenga la empresa en atender sus obligaciones contractuales a través del cash-flow previsto, que se verá más adelante.

3. RENTABILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA

No cabe duda que uno de los aspectos fundamentales en todo análisis económico-financiero es el que hace referencia al estudio de la rentabilidad, entendiendo esta como demostrativo del grado de cumplimiento de uno de los objetivos fundamentales de toda empresa con ánimo de lucro.

Antes de entrar en la metodología del análisis y medida de la rentabilidad, es preciso que procedamos a definir algunos parámetros fundamentales que pongan de manifiesto el alcance de lo que se desea conocer.

La cuenta de explotación analítica la podemos desarrollar como sigue;

VENTAS
- GASTOS
<hr/>
= BAI (B° ANTES INTERESES E IMPUESTOS)
- CARGAS FINANCIERAS
<hr/>
= BAI (B° ANTES DE IMPUESTOS)
- IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS
<hr/>
= <u>BENEFICIO NETO DESPUÉS DE IMPUESTOS</u>

Asimismo, también podemos definir:

$$\text{INVERSIÓN ECONÓMICA} = \text{ACTIVO TOTAL}$$

Y, por último, consideraremos también:

$$\text{RECURSOS PROPIOS} = \text{CAPITAL SOCIAL} + \text{RESERVAS}$$

como la inversión de los accionistas o propietarios de la empresa, ya que dichos recursos son fruto de las aportaciones iniciales más los beneficios a los que se renunció en su momento, para reinvertirlos en la misma.

Con estos cuatro parámetros, en los cuales se contemplan, dos a dos, distintos conceptos de rendimientos y de inversión, formaremos los ratios de rentabilidad siguientes:

$$\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = \frac{\text{BAII}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$\text{RENTABILIDAD FINANCIERA} = \frac{\text{BAI}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$$

Correspondiendo el primero a la rentabilidad de la empresa, o sea, a la tasa de rentabilidad que sobre la INVERSIÓN TOTAL produce el nivel de beneficios sin la incidencia de los gastos financieros, ya que los mismos obedecen a una política de financiación ajena a la actividad económica. En definitiva, mide la capacidad real de rentabilidad sobre la inversión total.

En cambio, la rentabilidad financiera mide la rentabilidad del accionista o propietario de la empresa. Por ello, el ratio a aplicar es, a nivel de BAI, ya que las cargas financieras, en este caso, obedecen al uso de recursos ajenos por ausencia de propios, lo cual, obviamente, redundará en la tasa de rentabilidad en la medida en que se produce una carga más.

En ambos casos se omite el efecto fiscal, considerando que el mismo recaería en cualquier otra alternativa de inversión, por lo que, de hecho, estas tasas de rentabilidad se consideran brutas; es decir, antes de impuestos.

El hecho de que la empresa obtenga recursos mediante endeudamiento ajeno, merma el beneficio de la empresa, ya que el mismo provoca unas cargas financieras, pero pueden ejercer un efecto amplificador sobre la tasa de rentabilidad financiera.

En la medida que el coste de la deuda ajena sea inferior a la rentabilidad que obtiene la empresa, este efecto será positivo; en cambio, cuando se produzca el proceso contrario ocasionará un efecto de reducción en la tasa de rentabilidad.

Para medir el efecto positivo o negativo del endeudamiento sobre la rentabilidad de los recursos propios, recurriremos de nuevo a los cuatro parámetros propuestos, componiéndolos de la siguiente forma;

$$\text{APALANCAMIENTO (leverage)} = \frac{\text{BAI}}{\text{BAII}} \times \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$$

Donde el primer ratio pone de manifiesto la proporción de cargas financieras sobre el BAI; o, dicho de otra forma, la reducción que experimenta el BAI por efecto de dichas cargas.

El segundo ratio manifiesta la relación de endeudamiento. En efecto, la diferencia entre la inversión total menos los recursos propios corresponde al volumen total de endeudamiento de la empresa.

Cuando el resultado del producto de estos ratios sea:

> 1, indica que la deuda, de acuerdo con el nivel de beneficios obtenido y el coste de la misma, ejerce una proyección positiva de la tasa de rentabilidad financiera.

Cuando en las mismas circunstancias, el resultado sea:

= 1, el endeudamiento no ejerce ningún efecto sobre la rentabilidad.

Y por último, cuando el resultado sea:

< 1, demuestra que el endeudamiento provoca un efecto negativo sobre la rentabilidad financiera.

Para terminar, y dentro de este capítulo, se debe analizar también el nivel de autonomía o dependencia financiera que la empresa tiene frente a terceros.

Este análisis es útil, toda vez que va muy ligado al efecto apalancamiento que se ha visto antes. Aún en el caso de que el efecto apalancamiento pueda ejercer un resultado muy positivo en momentos coyunturales, no se debe perder de vista que cuando cambia esta situación el nivel de endeudamiento ejerce un efecto negativo que se verá reflejado en el mismo efecto leverage antes aludido.

La autonomía financiera se medirá a través del ratio:

$$\text{AUTONOMÍA FINANCIERA} = \frac{\text{RECURSOS PROPIOS}}{\text{DEUDA TOTAL}}$$

Y, éste, es un ratio muy atípico en su valoración, por lo cual indicar un valor óptimo sólo se hará en la medida de las estructuras habituales del propio sector y el margen de beneficios que consiga de sus ventas. No obstante, en líneas generales se considera que este ratio debe estar en valores próximos a 0,7 como mínimo.

Se debe tener presente que este ratio, por su propia naturaleza, condiciona extremadamente la capacidad de endeudamiento, es decir, cuanto más cerca esté del límite considerado, menos alternativas y posibilidades de incrementar sus créditos tendrá la empresa.

Por lo expuesto, el apalancamiento o leverage de la empresa se debe entender unido al grado de autonomía financiera, toda vez que un desequilibrio en éste produce efectos irreversibles, cuando el apalancamiento pasa a valores negativos.

4. CASH-FLOW, POLÍTICA DE DIVIDENDOS AUTOFINANCIACIÓN

A continuación pasaremos a estudiar tres conceptos que van muy unidos entre sí:

- Análisis de los recursos generados (cash-flow).
- Política de dividendos (retribución a los recursos propios).
- Reinversión de los recursos generados (autofinanciación).

Es conveniente analizar el destino que la empresa da a los recursos que genera.

La política de distribución de beneficios, subsidiaria de la política de autofinanciación, determina el criterio adoptado por la empresa en lo que se refiere al destino de sus beneficios.

Tan importante es una justa política de distribución de beneficios para conseguir el estímulo de los accionistas en mantener e incrementar cuando sea preciso sus aportaciones, como una correspondencia entre dichos fondos y la reinversión de estos recursos generados para la financiación de nuevos proyectos expansivos que esté previsto asumir.

No obstante, todos los recursos generados serán propiedad de los accionistas, sólo que los dividendos representan una retribución inmediata y la autofinanciación se transforma en un mayor valor de la empresa y, por consiguiente, en un incremento de la aportación inicial por el efecto capitalizador que producen esas mismas reservas.

Para analizar y cuantificar todos estos efectos, aplicaremos los siguientes ratios:

$$\text{CASH FLOW} = \text{BAI} + \text{AMORTIZACIONES}$$

donde se considera el beneficio de la empresa antes del efecto fiscal.

El *cash-flow* se representa por su valor absoluto, sin referenciarlo a ningún otro parámetro, sólo tiene una significación como tal valor global. Es decir, si se contemplara como valor aislado, debería ser el máximo posible.

Para extraer valores referenciados, se pueden atribuir por medio de otros dos parámetros:

$$\text{CASH-FLOW SOBRE VENTAS} = \frac{\text{BAI} + \text{AMORTIZACIONES}}{\text{VENTAS}}$$

Este ratio debe ser medido en su aspecto dinámico; es decir, en su propia evolución en el tiempo y lo deseable es que su resultado sea el mayor posible, toda vez que un mayor *cash-flow* progresivo pone de manifiesto una mayor eficacia de la estrategia diseñada por la empresa.

$$\text{CASH-FLOW SOBRE ACTIVO} = \frac{\text{BAI} + \text{AMORTIZACIONES}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

La justificación y tratamiento de este ratio merece la misma explicación que el anterior, sólo que la medida es en relación a la inversión económica de la empresa, en lugar de las ventas.

$$\text{DIVIDENDOS SOBRE CAPITAL SOCIAL} = \frac{\text{DIVIDENDOS}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$$

La política de dividendos se valorará con la aplicación de este ratio. En él se contempla la rentabilidad que, para el accionista, le representan los dividendos que la ha acordado distribuir con cargo a los beneficios del ejercicio.

Este ratio hace referencia a la tasa de rentabilidad que los beneficios han producido sobre la inversión inicial, sin tener en cuenta la reinversión de años anteriores.

$$\text{DIVIDENDOS SOBRE RECURSOS PROPIOS} = \frac{\text{DIVIDENDOS}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$$

En cambio, este ratio es complementario del anterior y mide la rentabilidad que producen los dividendos, pero, a diferencia de aquel, lo hace sobre los recursos propios: es decir, sobre la inversión total del accionista.

$$\text{PAY-OUT} = \frac{\text{DIVIDENDOS}}{\text{BENEFICIO NETO}}$$

El *pay-out* indica la parte de beneficios que la empresa destina para retribuir a los accionistas.

Naturalmente, su valor complementario corresponderá a la política de autofinanciación. Por ejemplo, si el valor de este ratio es de 0,5 indicará que el 50% de beneficios se distribuye en forma de dividendos, mientras que el restante 50% se destina a la autofinanciación.

5. ROTACIÓN DE LAS VENTAS SOBRE INVERSIÓN Y PERSONAL

Los ratios de rotación indican las veces que un parámetro está contenido en otro. Dicho de otra forma, disponiendo de un parámetro, supongamos una inversión, qué cifra de ventas se ha conseguido.

En este caso, conocer la relación entre la inversión y las ventas es fundamental ya que indicará la cifra de inversión que se precisa para conseguir las ventas y, a su vez, si la misma obedece y justifica dicha inversión.

Dado que la rentabilidad de la empresa la mediremos en función de la inversión, es obvio que cuanto menor sea ésta, mayor grado de rentabilidad ofrecerá; en cambio, si la inversión es desproporcionada a la venta que se consigue y, por ende, a la rentabilidad de la inversión, estará cautiva de la propia limitación en la cifra de negocios.

Pasemos, a continuación, a analizar tres ratios de rotación muy clásicos y relacionados entre sí:

$$\text{ROTACIÓN ACTIVO FIJO} = \frac{\text{VENTAS TOTALES}}{\text{ACTIVO FIJO}}$$

En el mismo se puede observar que el ideal sería conseguir la máxima cifra de ventas con la mínima inversión posible, por lo que su valor ideal debería ser el máximo posible. No existe pues en este caso, un valor de referencia.

$$\text{ROTACIÓN DE STOCKS} = \frac{\text{COSTE DE LA VENTA}}{\text{EXISTENCIA FINAL}}$$

Se mide, en este ratio, las "veces" que el coste de la venta contiene al stock. También puede contemplarse qué parte o proporción del consumo destina la empresa a stocks.

Dado que lo ideal sería trabajar con stock cero, el signo de este ratio debe ser lo más alto posible.

Este ratio tiene más sentido de forma evolutiva que estática, ya que la información tendrá más sentido si se observa como ratio de tendencia.

$$\text{VENTA POR EMPLEADO} = \frac{\text{CIFRA DE VENTAS}}{\text{Nº DE EMPLEADOS}}$$

Este ratio mide la facturación "per capita"; es decir, la cifra de ventas que cada empleado aporta a la empresa.

No obstante, su tratamiento debe ser objeto de profundo análisis ya que dependerá de la estructura organizativa de la empresa.

El resultado de este ratio debe contemplarse en su propia evolución; es decir, comparando los ratios de varios períodos. En la medida que la evolución sea favorable indicará que la empresa está en fase de crecimiento productivo y viceversa; si el ratio se deteriora indicará que la empresa es cada vez menos productiva. También, indicará la evolución de la plantilla.

Si se dispone de un ratio sectorial, éste será el valor ideal ya que la comparación con el mismo indicará el nivel de productividad de la empresa en relación a las de su misma actividad económica.

6. ANÁLISIS DEL PERÍODO DE MADURACIÓN FINANCIERO

Toda empresa emplea unos fondos para la financiación de sus activos circulantes, generalmente para la cobertura del plazo de cobro de sus ventas y también para el sostenimiento de un volumen de stocks necesarios para el desarrollo de su propia actividad.

A su vez, dispone de unos medios de financiación espontáneos, considerando éstos como aquellos que se producen por la propia relación con terceros y que habitualmente son proveedores, acreedores, etc.

El período de maduración viene dado por el número de días que transcurren desde que se inicia la inversión en circulante hasta que se recupera la misma, una vez que se cobra la venta realizada.

Así, el período de maduración económico (PME) vendrá dado por la suma de:

$$\text{PME} = \text{STOCK mp} + \text{STOCKS pc} + \text{STOCKS pa} + \text{PLAZO MEDIO DE COBRO}$$

(Expresado en días)

Siendo:

mp= Materia prima

pc = Productos en curso

pa = Productos acabados

Si al PME se le resta el plazo medio de pago que nos otorgan los proveedores y acreedores, y se le suma el plazo medio de cobro que se otorga a los clientes se conocerá el período de maduración financiero (PMF), o sea:

$$\text{PMF} = \text{PME} - \text{PLAZO MEDIO DE PAGO}$$

(Expresado en días)

El período de maduración financiero pone de manifiesto las condiciones de la empresa en base a:

- Política de cobros.
- Política de stocks.
- Política de pagos.

Su resultado es la suma algebraica de estos parámetros y lo deseable es que su valor sea el más bajo posible, incluso que alcance valores negativos, lo cual será indicador de que los recursos financieros superan a las necesidades de inversión.

Conocido el PMF, se pueden calcular las necesidades de fondo de maniobra mediante el cálculo siguiente:

Supongamos una empresa cuyo coste total diario es de 1.000.000 Ptas. y que su PMF es de 42 días. En estas circunstancias sus necesidades en fondo de maniobra serán de:

$$42 \text{ días} \times 1.000.000 \text{ Ptas.} = 42.000.000 \text{ Ptas.}$$

que deberá cubrir con recursos a largo plazo a fin de evitar tensiones de Tesorería.

Este cálculo se simplifica mucho cuando se trata de empresas comerciales. Si, por el contrario, se tratara de empresas industriales el cálculo del mismo sería más complejo, ya que se debería disponer de una contabilidad analítica para efectuar la valoración de stocks. No obstante, aplicando este sistema también se puede conocer con cierto rigor, dejando un margen razonable de desviación.

A continuación, pasamos a analizar los ratios que deben emplearse para hallar el PMF:

$$\text{PLAZO MEDIO DE COBRO} = \frac{\text{SALDO CLIENTES}}{\text{VENTAS PERÍODO}} \times 365$$

Desarrollando este ratio se conocerá el plazo medio de cobro de los clientes; es decir, el crédito en tiempo que otorga la empresa a sus clientes.

$$\text{PLAZO STOCKS} = \frac{\text{EXISTENCIA o STOCK FINAL}}{\text{COMPRAS}} \times 365$$

Este ratio mide el número de días de compras que tiene su equivalencia con el stock final. Dicho de otra forma, la cobertura u holgura que los stocks representan sobre la política de compras.

$$\text{PLAZO MEDIO DE PAGO} = \frac{\text{SDO. PROVEEDORES}}{\text{COMPRAS PERÍODO}} \times 365$$

El desarrollo de este ratio indicará el plazo medio de días que la empresa tarda en pagar a sus proveedores.

Una vez conocidos los tres ratios indicados, se estará en condiciones de obtener el PMF.

La evolución del PMF pondrá de manifiesto si las necesidades financieras de la empresa crecen o disminuyen, pero sin perder de vista qué variación de políticas se han podido producir, por lo que cada ratio también deberá considerarse como un valor individual con significado propio.

Dada la importancia y utilidad de estos ratios, a continuación se desarrolla un ejemplo de aplicación, que pondrá de manifiesto su imprescindible uso en materia de gestión financiera:

Se supone una empresa que fabrica y comercializa productos industriales:

Se dispone de los siguientes datos:

- El plazo medio de cobro (PMC) a sus clientes es de 60 días.
- El plazo medio de pago (PMP) a su proveedores es de 90 días.
- La cifra de ventas del período ha sido de 611 u.m.
- Las compras de materias primas han ascendido a 269 u.m.
- Los costes de fabricación son de 421 u.m.
- El margen bruto sobre ventas (diferencia entre la cifra de ventas y el coste de ventas) fue del 25%.

Asimismo, también se conocen los siguientes datos dinámicos, en función del año (n) y del año (n + 1). (Datos indispensables dado que en ellos pivotan el efecto del cálculo de la rotaciones).

Magnitudes a Considerar	(A) Datos año (n + 1)	(B) Datos año (n)	Saldo medio (A + B)/2
Materias Primas	22,1	26,4	24,25
Productos en curso	20,4	18,2	19,3
Productos acabados	21,22	13,3	17,25
Clientes y efectos a cobrar	108	96	102
Caja y Bancos	1,4	1,7	
Proveedores y efectos a pagar	68	64	66

(A) y (B). Unidades monetarias.

Cálculos previos:

1º Rotación de materias primas (Rmp)

$$Rmp = \frac{\text{CONSUMO PERÍODO}}{\text{STOCK MEDIO MATERIAS PRIMAS}}$$

Que aplicando los valores del enunciado:

$$Rmp = \frac{\begin{array}{r} Si + Compras - Sf \\ 26,4 + 269 - 22,1 \end{array}}{24,25} = \frac{273,3}{24,25} = 11,27 \text{ Rotaciones}$$

(Stock medio)

Si = Stock inicial

Sf = Stock final

2º Rotación de producto en curso (Rse)

$$Rse = \frac{\text{COSTE FABRICACIÓN ANUAL}}{\text{STOCK MEDIO MATERIAS PRIMAS}}$$

Aplicando:

$$Rse = \frac{421}{19,3} = 21,81 \text{ Rotaciones}$$

3ª Rotación de producto acabado (Rpa)

$$Rpa = \frac{\text{COSTE DE LAS VENTAS}}{\text{STOCK MEDIO DE PRODUCTOS ACABADOS}}$$

Cálculo previo para conocer el coste de las rentas:

$$\begin{aligned} \text{COSTE VENTAS} &= \text{VENTAS} \times (1 - \text{margen}) = \\ &= 611 \times (1 - 0,25) = 458,25 \end{aligned}$$

y aplicando:

$$Rpa = \frac{458,25}{17,25} = 26,56 \text{ Rotaciones}$$

4º Rotación de clientes (Rcl)

$$\text{Rcl} = \frac{\text{VENTAS DEL PERÍODO}}{\text{SALDO MEDIO DE CLIENTES Y EFECTOS}}$$

Aplicando:

$$\text{Rcl} = \frac{611}{102} = 6 \text{ Rotaciones}$$

5º Rotación de proveedores (Rp)

$$\text{Rp} = \frac{\text{COMPRAS DEL PERÍODO}}{\text{SALDO MEDIO DE PROVEEDORES Y EFECTOS}}$$

Aplicando:

$$\text{Rp} = \frac{269}{66} = 4,07 \text{ Rotaciones}$$

A partir de estos datos se procede al cálculo de las necesidades en fondo de maniobra.

Estos cálculos los puede ver el lector detallados en el cuadro siguiente:

	(A) Movimiento anual (u.m.)	(B) Rotación (vueltas)	Ratio A/B	Fondo de maniobra necesario
Materias Primas	273,3 (Rmp)	11,27	$\frac{273,3}{11,27}$	= 24,25
Stocks producto en curso	421 (Rse)	21,81	$\frac{421}{21,81}$	= 19,30
Stock producto acabado	458,25 (Rpa)	26,56	$\frac{458,25}{26,56}$	= 17,25
Crédito a clientes	611 (Rcl)	6	$\frac{611}{6}$	= 101,83
Crédito a proveedores	269 (Rp)	4,07	$\frac{269}{4,07}$	= 66,09

Teniendo en cuenta que el Fondo de Maniobra (FM) será:

$$FM = (Rmp + Rse + Rpa + Rcl) - Rp$$

Que en el caso propuesto:

$$FM = (24,25 + 19,30 + 17,25 + 101,83) - 66,09 = 96,54$$

Por último, comparando el fondo de maniobra dinámico con el estático (ACTIVO CIRCULANTE - EXIGIBLE A CORTO PLAZO), se obtendrán las necesidades REALES de financiación a corto plazo.

Así:

Si suponemos que en el caso propuesto el fondo de maniobra estático fuera de 80 u.m., se debe proceder a corregir las masas patrimoniales financieras a fin de reestructurar las políticas financieras, lo cual originará la adecuación de las mismas a corto y largo plazo.

Conclusión

Las técnicas de gestión basadas en el método de los ratios constituyen, unas herramientas no sólo útiles, sino indispensables.

No obstante, es importante añadir que este trabajo se ha basado en un análisis estático, cuando en realidad la aplicación más práctica se debe basar en el análisis dinámico (comparación de varios períodos) de los ratios de la misma empresa, o bien del sector, a fin de conocer la situación real de la propia empresa en relación a las de su entorno competitivo más próximo.

