

Análisis e Interpretación de Estados Financieros

Mtro. Víctor René Martínez Mejía



Finanzas en Mercadeo

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

Esta clase de razones financieras, son llamadas también indicadores de rotación o actividad, ya que miden el grado de eficiencia con la cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces.

Las Razones de Actividad miden la eficiencia o intensidad con la cual una empresa utiliza sus activos para generar ventas o efectivo.

Cabe destacar que se analiza también la velocidad en que las cuentas de pasivos generan costos o egresos.

1. Rotación de Cuentas por Cobrar y Periodo Promedio de Cobro
2. Rotación de Inventarios y Periodo Promedio de Inventarios
3. Rotación de Cuentas por Pagar y Periodo Promedio de Pago
4. Rotación de Activos Totales

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

ANÁLISIS DE ACTIVIDAD VERSUS LIQUIDEZ:

Con respecto a las cuentas corrientes, se puede mencionar que las medidas de liquidez por lo general son inadecuadas porque las diferencias en la composición de los activos y pasivos circulantes de una empresa pueden afectar significativamente su liquidez "verdadera".

Por consiguiente, es importante buscar más allá de las medidas de liquidez total y evaluar la actividad de cuentas corrientes específicas.

EMPRESA "A"			
Efectivo y Equivalentes	\$100	Cuentas Por Pagar	\$400
Cuentas por Cobrar	\$400	Documentos por Pagar	\$4,000
Inventarios	\$9,500	Cargos por Pagar	\$600
ACTIVO CORRIENTE	\$10,000	PASIVO CORRIENTE	\$5,000
EMPRESA "B"			
Efectivo y Equivalentes	\$4,000	Cuentas Por Pagar	\$2,000
Cuentas por Cobrar	\$3,500	Documentos por Pagar	\$1,200
Inventarios	\$2,500	Cargos por Pagar	\$1,800
ACTIVO CORRIENTE	\$10,000	PASIVO CORRIENTE	\$5,000

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

Algunos puntos importantes a tomar en cuenta sobre razones de actividad:

Generalmente, para calcular las razones de actividad se combinan cuentas de balance y resultados.

Muchas veces, se toman por conveniencia las cifras directamente del balance general suponiendo que son buenas aproximaciones del promedio contable durante el período.

Cuando se dispone de los balances mensuales, es preferible calcular y utilizar el promedio de los 12 meses en vez del valor al final del año, evitando efectos de la estacionalidad.

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

Rotación de Inventarios (RI):

Señala el número de veces que el inventario de mercadería rota durante un período de tiempo determinado, o el número de veces que los inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar.

$$RI = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Plazo promedio de Inventarios (PPI):

Mide la eficiencia en la administración de inventarios, pero en esta ocasión lo expresa en número de días promedio que la mercadería permanece en existencias.

$$PPI = \frac{360, 365 \text{ o } 366 \text{ días}}{\text{Rotación Inventarios}}$$

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

Algunos puntos importantes a tomar en cuenta sobre razones de administración de inventarios:

La rotación de inventarios debe calcularse para cada tipo de inventario: materia prima, productos en proceso, productos terminados, mercancía para la venta, repuestos y materiales, entre otros, en cuyo caso el "numerador" debe ser adaptado a las circunstancias (materia prima consumida, costo de producción, costo de ventas o consumos, según se trate de una u otra clase de inventario); y el inventario promedio debe ser lo más representativo posible, obtenido con una larga serie de datos (por ejemplo los doce meses del año), aunque el promedio de sumar inventario inicial con inventario final, no invalida su resultado.

El plazo promedio de inventarios es otra forma de medir la eficiencia en el empleo de los inventarios, sólo que ahora el resultado se expresa no como número de veces, sino a través del número de días promedio que cada artículo permanece en existencias.

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC):

Este indicador es conocido también como Rotación de Cartera, y establece el número de veces que las cuentas por cobrar en promedio se convierten en efectivo durante un período contable determinado.

$$RCC = \frac{\text{Ventas Netas Anuales al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar a Clientes}}$$

Normalmente el numerador debería considerar las ventas al crédito, pero como este valor no se encuentra siempre disponible para el analista, se acepta tomar las ventas netas de la compañía, independientemente se hayan efectuado al contado o al crédito.

Por su parte, el denominador de ésta razón es el promedio registrado en las cuentas por cobrar a clientes, el cuál se obtiene sumando el saldo inicial al saldo final y dividiendo éste total entre dos o (para mayor precisión) el promedio de los doce últimos meses.

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

Plazo Promedio de Cobro (PPC):

Este indicador refleja el número de días que en promedio las cuentas por cobrar permanecen pendientes de ser cobradas o días de ventas pendientes de cobro.

$$PPC = \frac{360, 365 \text{ o } 366 \text{ días}}{\text{Rotación de Ctas. Por Cobrar}}$$

Una vez conocida la rotación de cuentas por cobrar se puede calcular fácilmente los días que se requieren para recaudar las cuentas por cobrar de clientes, basta con dividir el número de días del año entre el indicador previamente calculado.

Cabe mencionar, que el plazo promedio de cobro es importante sólo al comparar con los términos de crédito de la empresa.

Cuando las ventas son estacionales, es recomendable utilizar el promedio de los saldos mensuales.

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

El indicador de rotación de cuentas por cobrar y el plazo promedio de cobro se utilizan para ser comparados con promedios del sector al cuál pertenece la empresa que se está analizando o, como ya se ha dicho, con la políticas de crédito fijadas por la empresa

Sin embargo, sobre éste último punto debe tenerse en cuenta que un número de días de recuperación de la cartera que exceda las metas establecidas **no necesariamente implica deficiencias en el área correspondiente**, podría suceder que unos pocos clientes, cuyos saldos sean proporcionalmente más altos que el común de la cartera de clientes, estén registrando alguna mora en el cumplimiento de sus obligaciones o disfruten de alguna prerrogativa especial, lo que hará que el promedio general se desvirtúe un poco.

Para obviar el problema anterior es útil **clasificar las cuentas por cobrar de acuerdo a su antigüedad**, identificando los períodos vencidos en cada caso, más o menos bajo los parámetros permitidos para establecer las provisiones para cuentas de difícil o dudoso recaudo, incorporadas en las normas tributarias y contables.

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

Rotación de Cuentas por Pagar (RCP):

Este indicador expresa el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un período determinado o bien el número de veces que tales cuentas por pagar se cancelan usando recursos líquidos de la empresa.

$$RCP = \frac{\text{Compras Netas Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar a Proveedores}}$$

Plazo Promedio de Pago (PPP):

Este indicador mide el tiempo promedio de pago a los proveedores, expresado en días; es decir, mide la salida de recursos para atender obligaciones adquiridas con proveedores por compras de inventario, pero expresando el resultado como número de días.

$$PPP = \frac{360, 365 \text{ o } 366 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

Ciclo 02-2018

Razones de Eficiencia en la Administración de Activos y Pasivos

Rotación de Activos Totales:

Establece la eficiencia en el empleo de los activos, por parte de la administración, en su tarea de generación de ventas.

Se calcula dividiendo las ventas entre los activos totales, la relación entre estas dos variables hace referencia al total invertido en propiedades, planta y equipo y capital de trabajo, y la capacidad de la empresa para producir y generar ventas con todos estos activos.

Por lo tanto un indicador bajo, respecto al promedio del sector, estaría diagnosticando potenciales excesos en la capacidad instalada, o ineficiencias en la utilización de la maquinaria o excesos de inventarios y/o activos líquidos.

Ciclo 02-2018