

Razones de Eficacia y Operación

Estas razones también llamadas “de actividad” miden la efectividad y eficiencia de la gestión en la administración del capital de trabajo, y expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales.

Estas razones son un complemento a los índices de liquidez ya que expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo y permiten precisar el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario) necesita para convertirse en dinero. Además, pueden medir la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

Se compone de los siguientes ratios:

- Rotación de inventarios.
- Periodo promedio de pago a proveedores.
- Rotación de caja y banco.
- Rotación de activos totales.
- Rotación de activo fijo.

Razones de Eficacia y Operación

La **rotación de inventarios** se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo; es decir, (coste mercancías vendidas / Promedio inventarios) = n veces.

- La rotación expresa el número de veces que se han renovado las existencias de un artículo o materia prima durante un periodo (normalmente de un año).

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

La rotación resultante tiene significado solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. Una rotación de inventarios de 20 sería normal para una tienda de comestibles cuyos bienes son altamente perecederos y se deben vender pronto; en cambio, una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de cuatro veces por año.

El índice de actividad del inventario también mide cuántos días conserva la empresa el inventario. La rotación de inventarios se puede convertir fácilmente en la edad promedio del inventario dividiendo 365 (el número de días que tiene un año) entre la rotación de los inventarios.

Razones de Eficacia y Operación

Por ejemplo, si el valor de la rotación de inventarios es de 7.2, entonces se puede dividir 365/7.5 y así se obtienen 50.7 días. Este valor también puede considerarse como el número promedio de días que se requieren para vender el inventario.

Período promedio de pago a proveedores

Este es otro indicador que permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la firma tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado. Se trata de que el número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado de no afectar su imagen de «buena paga» con sus proveedores de materia prima.

$$\text{Periodo Promedio de Pago a Proveedores} = \frac{\text{Cuentas por Pagar (promedio)} * 360}{\text{Compras a Proveedores}} = \text{Días}$$

Para conocer la rotación anual, dividimos 360 entre el número de días que resultó del ratio anterior.

Los resultados de este ratio los debemos interpretar de forma opuesta a los de cuentas por cobrar e inventarios. Lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1, 2 o 4 veces al año) ya que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que ofrecen sus proveedores de materia prima.

Razones de Eficacia y Operación

Rotación de caja y bancos

Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos con los que cuenta la empresa para cubrir días de venta. Lo obtenemos multiplicando el total de Caja y Bancos por 360 (días del año) y dividiendo el producto entre las ventas anuales.

$$\text{Rotación de Caja y Banco} = \frac{\text{Caja y Bancos} * 360}{\text{Ventas}} = \text{Días}$$

El resultado nos dice los días de ventas que podemos cubrir con la liquidez que tenemos, en el caso de por algún motivo la empresa no vendiera más.

Rotación de los activos totales

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. La rotación de activos totales se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = \text{Veces}$$

Razones de Eficacia y Operación

Esta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas; es decir, cuánto se está generando de ventas por cada peso invertido. Por lo general, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Es probable que esta medida sea de gran interés para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero.

Rotación del Activo Fijo

Esta razón es similar a la anterior, con el agregado que mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}} = \text{Veces}$$

El resultado indica las veces que se coloca en el mercado el valor de lo invertido en activo fijo.

Razones de Eficacia y Operación

REFERENCIAS:

Aching, C. (2006). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima Perú: Prociencia y cultura S.A.

Gitman, L. (2003). *Principios de la Administración Financiera*. (11^a. Ed.) México: Pearson- Prentice Hall.

Ochoa, G. A. (1996). *Administración Financiera I*. México: Alhambra Mexicana