

ANÁLISIS DE ROTACIÓN Y USO DE LOS ACTIVOS.

García Padilla Víctor.

Se termina el año y es tiempo de empezar a hacer el balance de lo ocurrido. Una de las técnicas más efectivas de hacerlo es el de las razones financieras. En esta ocasión quiero referirme específicamente a las razones que proporcionan información sobre el uso y la rotación de los activos.

Este grupo de razones proporciona información acerca del manejo operativo de los activos. Nos ayudan a entender que tan eficiente es la empresa en términos del manejo y utilización de los activos.

- a. Rotación de inventarios.- esta razón mide el número de veces que el importe del inventario se ha vendido durante el periodo. En el ejemplo, se han vendido 4.53 veces lo que vale el inventario actual.

$$\begin{aligned} &\text{Costo de ventas / inventario} \\ &335,000 / 74,000 = 4.53 \text{ veces} \end{aligned}$$

Esta razón puede ser relevante en aquellas empresas donde el movimiento de los inventarios es una parte estratégica del negocio. Piense en Wal Mart y sus tiendas llenas de mercancías, la clave del éxito no está en los márgenes de utilidad de cada producto sino en el número de veces que se puede vender dicho producto. La “tiendita de la esquina”, vende refrescos donde por mucho obtiene una ganancia de 50 centavos, sin embargo, si logra vender cantidades importantes de refrescos la utilidad puede resultar interesante. Por el contrario, para otro tipo de empresas esta razón pudiera ser poco importante, por ejemplo, para una empresa constructora de edificios inteligentes, el beneficio real esta en el margen de utilidad del proyecto y no en una rotación de los inventarios.

- b. Periodo de permanencia de los inventarios.- esta razón proporciona el número de días en que el inventario permanece en la empresa antes de salir a la venta. De manera alterna también se puede interpretar como el número de días de venta que están en el inventario.

$$365 / \text{Rotación del inventario.}$$

$$365 / 4.53 = 81 \text{ días.}$$

El resultado muestra que los inventarios equivalen a 81 días de venta. Esto es, si se han vendido 335,000 pesos en un año (costo de ventas) entonces al día se venden en promedio 917.80 pesos (335,000/365), y si los inventarios actuales son de 74,000 pesos, esto quiere decir que la empresa podría realizar ventas por 81 días solo considerando el inventario actual (74,000/917.80).

- c. Rotación de cuentas por cobrar.- esta razón mide el número de veces que el importe de las cuentas por cobrar se ha vendido durante el periodo. En el ejemplo, se han vendido 6.16 veces lo que vale el saldo de las cuentas por cobrar actual.

Ventas / Cuentas por cobrar.
 $418,750 / 68,000 = 6.16$ veces.

- d. Periodo de recuperación de las cuentas por cobrar.- esta razón indica el tiempo promedio que tarda una empresa en recuperar los saldos en cuentas por cobrar.

365 Rotación de cuentas por cobrar. $365 / 6.16 = 59$ días.

Esto indica que después de la fecha de venta la empresa tarda alrededor de 59 días en realizar el cobro de la misma. Este indicador puede compararse inmediatamente con la política de crédito que se tenga establecida. Si la empresa tiene una política de crédito de, por ejemplo, 30 días, entonces el resultado es una referencia de que algo no está funcionando adecuadamente, y servirá de soporte para empezar una investigación. ¿Por qué los clientes se están tardando más tiempo en pagar?, ¿la función de cobranza se está realizando eficientemente? ¿Quiénes son los clientes que tienen un mayor atraso en sus pagos?, ¿existen diferentes condiciones de crédito?, etc.

- e. Rotación de los activos totales.- esta razón también es llamada razón de la eficiencia en el uso de los activos, e indica cuantas veces se ha vendido el importe total de los activos. Es decir, cuantos pesos se venden por cada peso que se tiene invertido.

Ventas / activo total.
 $418,750 / 1'217,000 = 0.34$.

El resultado muestra que por cada peso invertido en activos la empresa genera solo 0.34

pesos de ventas. La lógica indica que entre más alta sea esta razón financiera mejor será para los resultados de una empresa. Esta es una relación interesante si consideramos que las inversiones en activos tienen un costo y que la única forma de pagar ese costo es generando utilidades. No hay teorías complicadas de cómo obtener utilidades, todos los empresarios saben que se pueden obtener mayores beneficios con algunas de las siguientes combinaciones:

- Incrementar las ventas y reducir los costos (El ideal de cualquier empresa).
- Incrementar las ventas manteniendo el mismo nivel de costos.
- Mantener el mismo nivel de ventas y reducir los costos.
- Incrementar las ventas sin necesidad de nuevas inversiones (Ideal).

La última combinación, incrementar las ventas sin necesidad de nuevas inversiones, puede medirse con la razón de rotación de los activos o visualizarse también con la siguiente medida:

- f. Razón de intensidad del uso de activos totales.- esta razón indica cuantos pesos se necesitan de activos para generar un peso de ventas.

Activo total / Ventas.

$$1'217,000 / 418,750 = 2.91.$$

Observe que la empresa necesita 2.91 pesos de activos totales para generar 1 peso de ventas. A diferencia de la razón anterior esta medida se tiene que leer en sentido opuesto, en este caso entre menor sea el resultado, una mejor posición financiera tendrá la empresa. Con esta razón también se mide la eficiencia en el uso de los activos, pensemos en la eficiencia en el sentido de hacer más con menos, o por lo menos, hacer más con lo mismo.

Esta razón es muy útil cuando se quiere hacer planeación financiera.

Este es un tema muy interesante y que puede generar verdaderos cambios operativos para ajustar lo que no funciona adecuadamente. Si requiere mayor información puede consultar la bibliografía o comunicarse con nosotros.