
WinAB

Los ratios de la aplicación

CABSA © 2011. Todos los derechos reservados

Ratios de winAB 9

Este manual muestra las fórmulas y consejos de los ratios de winAB. Son fórmulas comúnmente aceptadas y su valor óptimo no es el mismo para todos los sectores económicos. CABSA no se hace responsable de los resultados de las fórmulas.

Imágenes y procesos descritos en este manual podrían sufrir variaciones pues estamos mejorando continuamente la aplicación. Le recomendamos descargue la última versión disponible del manual.

Introducción

Qué son

Los ratios facilitan información económica y financiera de una sociedad a través de la comparación de magnitudes obtenidas de los datos contables

WinAB proporciona por defecto 35 ratios para que cada usuario pueda decidir cuales son los más significativos, importantes o más adecuados para alcanzar los objetivos de análisis económico y financiero que desea realizar. La página de bienvenida de winAB

Seleccione sus ratios favoritos

Una de las novedades de winAB es la posibilidad de colocar en la página principal de una empresa los ratios y partidas de balance y cuenta que Ud considera más importantes para así, perder el menos tiempo posible

Basados en los ratios de Oriol Amat

Para la realización de los ratios de winAB nos hemos basado en el libro Análisis de Balances de [Oriol Amat](#), catedrático de la Universitat Pompeu Fabra

Los ratios

Ratios de liquidez

Liquidez

RATIO	FORMULA	Problemas que se pueden producir	Recomendaciones para solucionar problemas
Liquidez	Activo corriente / Pasivo corriente El valor óptimo es 1 y, si es posible, alrededor de 1,5	Si es reducido puede ser un síntoma de liquidez insuficiente para atender las deudas a corto plazo. Si es demasiado elevado puede indicar una infrutilización de los activos corrientes	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar el capital • Reconvertir la deuda pasándola a largo plazo • Venta de activos • Mejorar los plazos de existencias de cobro • Atrasar pagos
Tesorería	(Activo corriente - existencias) / Pasivo corriente El valor óptimo es alrededor de 1. <i>Saldos disponibles en caja y bancos, y la sinversiones de alta liquidez. El realizable incluye todos los activos corrientes que no son existencias ni tesorería. La tesorería incluye los saldos de caja, cuentas corrientes bancarias y las inversiones financieras temporales que se van a liquidar antes de tres meses</i>	Si es reducido puede ser un síntoma de liquidez insuficiente para atender las deudas a corto plazo. Si es demasiado elevado puede indicar una infrutilización del realizable y del disponible	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar el capital • Reconvertir la deuda pasándola a largo plazo • Venta de activos • Mejorar los plazos de cobro • Atrasar pagos
Prueba ácida	Efectivo y otros activos líquidos / Pasivo corriente El valor óptimo es entre 0,2 y 0,3	Si es reducido puede ser un síntoma de liquidez insuficiente para atender las deudas a corto plazo. Si es demasiado elevado puede indicar una infrutilización del disponible	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar el capital • Reconvertir la deuda pasándola a largo plazo • Venta de activos • Atrasar pagos
Fondo de maniobra aparente	Activo corriente - Pasivo corriente <i>O fondo de maniobra propiamente dicho, en contraposición al fondo de maniobra necesario.</i> El resultado son euros		
Fondo de maniobra necesario	Activo corriente de explotación - Pasivo corriente de explotación <i>También denominado necesidades de fondo de maniobra. Son las necesidades financieras que genera la explotación de las empresas. Depende de la gestión de las materias primas, productos en curso, productos acabados, plazos de cobro de clientes y plazos de pago a proveedores</i> El resultado son euros		
Posición de tesorería	Fondo de maniobra aparente - Fondo de maniobra necesario <i>Cuando el Fondo de Maniobra Aparente es mayor que el necesario significa que la empresa tiene sobrantes de fondo de maniobra. En cambio, cuando sucede lo contrario, la empresa puede tener sus dificultados para atender sus deudas a corto plazo</i> El resultado son euros		

Endeudamiento

RATIO	FORMULA	Problemas que se pueden producir	Recomendaciones para solucionar problemas
Capitalización	<p>Patrimonio neto / (Total patrimonio Neto y Pasivo)</p> <p>El valor óptimo es entre 0,4 y 0,5</p> <p><i>Proceso de incorporación de fondos aportados por los accionistas o generados por la propia empresa para la financiación de sus inversiones.</i></p>		
Endeudamiento	<p>Pasivo total / (total patrimonio neto y pasivo)</p> <p>El valor óptimo es alrededor de 0,5 y 0,6.</p> <p><i>Este ratio puede completarse con un análisis del balance en porcentajes para comprobar el peso de cada masa patrimonial</i></p>	<p>Si es muy elevado es un síntoma de descapitalización</p> <p>Si es demasiado reducido puede ser difícil rentabilizar suficientemente los fondos de los accionistas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar el capital • Solicitar subvenciones • Venta de activos
Calidad de la deuda	<p>Pasivo corriente / Pasivo total</p> <p>El valor óptimo es reducido</p> <p><i>Este ratio puede complementarse con un análisis de todos los préstamos ordenados por vencimientos, costes y garantías concedidas, para poder evaluar mejor el endeudamiento.</i></p>	Dificultad para atender los vencimientos de la deuda a corto plazo (pasivo corriente)	<ul style="list-style-type: none"> • Reconvertir la deuda pasándola de corto plazo a largo plazo
Coste de la deuda	<p>Gastos financieros / Deuda con coste</p> <p>El valor óptimo es menor o igual al coste del dinero</p> <p><i>Este ratio puede complementarse con un análisis de todos los préstamos ordenados por vencimientos, costes y garantías concedidas, para poder evaluar mejor el endeudamiento.</i></p>	Gastos financieros demasiado elevados	<ul style="list-style-type: none"> • Renegociar el coste de la deuda • Reducir la deuda con coste
Gastos financieros	<p>Gastos financieros / Importe neto de la cifra de los negocios</p> <p>El valor óptimo es entre el 1% y el 1,5%</p>	Gastos financieros demasiado elevados	<ul style="list-style-type: none"> • Renegociar el coste de la deuda • Reducir la deuda con coste

Rotaciones

La situación ideal es que los ratios de rotación aumenten. Así, cada vez se precisará una inversión menor en activo para el desarrollo de la actividad. Por tanto, al tener menos activos habrá menos financiación, o sea menos deudas y menos capitales propios y más eficiente será la empresa.

RATIO	FORMULA	Problemas que se pueden producir	Recomendaciones para solucionar problemas
Rotación activo no corriente	<p>Importe neto cifra de negocios / Activo no corriente</p> <p>El valor óptimo es lo más elevado posible</p>	Infrautilización de los activos no corrientes	<ul style="list-style-type: none"> • Vender activo no corriente • Aumentar las ventas • Mejorar la eficiencia en el uso de activos no corrientes
Rotación activo corriente	<p>Importe neto cifra de negocios / Activo corriente</p> <p>El valor óptimo es lo más elevado posible</p>	Infrautilización de los activos corrientes	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir los activos corrientes • Aumentar las ventas • Mejorar la eficiencia en el uso de activos corrientes
Rotación de existencias	<p>Coste de las ventas / Existencias</p> <p>El valor óptimo es lo más elevado posible</p>	Exceso de inversión en existencias	<ul style="list-style-type: none"> • Vender existencias • Aumentar las ventas • Mejorar la eficiencia en el uso de existencias justo a tiempo
Plazo de las existencias	<p>Existencias / coste de las ventas diario</p> <p>El valor óptimo es lo más reducido posible</p> <p>El resultado son días</p>	Plazo demasiado largo	<ul style="list-style-type: none"> • Vender existencias • Aumentar las ventas • Mejorar la eficiencia en el uso de existencias justo a tiempo

Cobros y pagos

La evaluación de los plazos permite comprobar si la empresa tiene una política de cobro y pago adecuada. La venta diaria es la venta anual dividida por 365.

RATIO	FORMULA	Problemas que se pueden producir	Recomendaciones para solucionar problemas
Plazo de cobro	<p>Clientes sin IVA / Venta diaria</p> <p>El valor óptimo es lo más elevado posible</p> <p><i>En el numerador se pone el saldo de clientes y partidas similares (como efectos a cobrar) Dado que son ventas sin IVA, en el ratio deducimos el IVA incluido en dichos saldos.</i></p> <p>El resultado son días.</p>	<p>Dificultades financieras si los clientes pagan demasiado tarde</p> <p>Morosidad de clientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de crédito a clientes • Seguro de crédito • Factoring
Morosidad	<p>Deterioro de saldos de clientes / Ventas</p> <p>El valor óptimo es lo más reducido posible</p>	<p>Morosidad de clientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de crédito a clientes • Seguro de crédito • Factoring
Plazo de pago	<p>Proveedores sin IVA / Compra diaria</p> <p>El valor óptimo es lo más elevado posible</p> <p><i>En el numerador se pone el saldo de proveedores que se obtiene del balance. Dado que las compras van sin IVA, en el numerador del ratio debe deducirse el IVA incluido en dicho ssitios.</i></p> <p>El resultado son días.</p>	<p>Dificultades financieras si se paga a los proveedores demasiado pronto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alargar el plazo de pago
Financiación de clientes por proveedores	<p>Proveedores / Clientes</p> <p>El valor óptimo es lo más elevado posible, y si es posible, mayor que 1</p> <p><i>La evaluación de los plazos permite comprobar si la empresa tiene una política de cobro y pago adecuada.</i></p>	<p>Mayores necesidades de financiación si la financiación de proveedores no cubre la financiación de clientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alargar los plazos de pago y acortar los plazos de cobro.

Rentabilidad

RATIO	FORMULA	Problemas que se pueden producir	Recomendaciones para solucionar problemas
Autofinanciación	<p>Resultado del ejercicio + amortizaciones - Dividendos</p> <p>El valor óptimo es elevado para poder financiar una parte razonable de las nuevas inversiones</p> <p><i>La autofinanciación es la parte del flujo de caja que se reinvierte en la propia empresa. Cuanto mayor sea la autofinanciación significa que la empresa tiene una mayor independencia financiera respecto a terceros (propietarios, acreedores, bancos...)</i></p>	<p>No tener fondos suficientes para poder financiar el crecimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el resultado • Reducir los dividendos
Autofinanciación de las inversiones	<p>Autofinanciación / Aumento del activo</p> <p>El valor óptimo es elevado para que el crecimiento de la empresa sea conservador</p>	<p>No tener fondo suficientes para poder financiar el crecimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el resultado • Reducir los dividendos
Pay-out	<p>Dividendo / Resultado</p> <p>El valor óptimo es reducido, para poder tener una autofinanciación elevada</p>	<p>Unos dividendos excesivos pueden limitar las posibilidades de crecimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir los dividendos
Rentabilidad por dividendo	<p>Dividendo / Patrimonio neto</p> <p>El valor óptimo es elevado, para poder satisfacer los intereses de los accionistas</p>	<p>Unos dividendos demasiado reducidos pueden desanimar a los accionistas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el dividendo
Rentabilidad de los fondos propios	<p>Resultado del ejercicio / Patrimonio neto</p> <p>El valor óptimo es mayor que el coste de oportunidad de los accionistas</p>	<p>Que la rentabilidad sea muy baja o incluso negativa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el margen (aumentar ingresos o reducir gastos) o la rotación (vender más o reducir activos) • Aumentar el uso de la deuda, si ésta es rentable para la empresa

RATIO	FORMULA	Problemas que se pueden producir	Recomendaciones para solucionar problemas
Margen	Resultado de la explotación / Importe neto de la cifra de negocios		
Rotación	Importe neto de la cifra de negocios / activo total		
Apalancamiento	Activo total / Patrimonio neto		
Rendimiento del activo	Resultado de la explotación / activo total El valor óptimo es mayor que el coste de deuda para que la deuda sea rentable y, ,por tanto, el apalancamiento financiero favorable	Que el rendimiento sea muy bajo o incluso negativo	<ul style="list-style-type: none"> Aumentar el margen (aumentar ingresos o reducir gastos) o la rotación (vender más o reducir activos)

Rotaciones

La situación ideal es que los ratios de rotación aumenten. Así, cada vez se precisará una inversión menor en activo para el desarrollo de la actividad. Por tanto, al tener menos activos habrá menos financiación, o sea menos deudas y menos capitales propios y más eficiente será la empresa.

RATIO	FORMULA	Problemas que se pueden producir	Recomendaciones para solucionar problemas
Crecimiento de las ventas	Venta ejercicio N / Ventas ejercicio N-1 El valor óptimo es lo más elevado posible. Debería ser mayor que la inflación <i>Este análisis puede hacerse desagregado a nivel de producto o familia de productos, si se dispone de esta información</i>	Si las ventas se estancan o se reducen se pueden producir pérdidas	<ul style="list-style-type: none"> Revisar el plan de marketing (precio, producto, distribución, publicidad...) para elevar las ventas
Crecimiento del activo	Activo ejercicio N / Activo ejercicio N-1		
Crecimiento del pasivo	Pasivo ejercicio N / Pasivo ejercicio N-1		
Crecimiento del beneficio	Beneficio ejercicio N / Beneficio ejercicio N-1		
Punto del equilibrio	Gastos fijos / 1 - gasto variable sobre ventas El valor óptimo es lo más reducido posible. <i>Este cálculo permite conocer cuanto tiene que vender la empresa para cubrir sus gastos fijos. El gasto variable sobre ventas se calcula dividiendo los gastos variables por las ventas para ver el peso que representan.</i> El resultado son euros.	Si se incrementa en exceso la empresa puede tener dificultades para mantener los beneficios	<ul style="list-style-type: none"> Reducir los gastos ,tanto los fijos como los variables.
Cobertura del punto de equilibrio	Importe neto de la cifra de negocios / punto de equilibrio El valor óptimo es lo más elevado posible. <i>Permite conocer la reducción de ventas que podría soportar la empresa sin que se produzcan las pérdidas</i> El resultado son euros.	Si se reduce en exceso la empresa puede generar pérdidas, en caso de que se produzca una recesión para que afecte la cifra de ventas	<ul style="list-style-type: none"> Reducir los gastos ,tanto los fijos como los variables.
Gastos variables	Gastos variables / ventas El valor óptimo es lo más reducido posible.	Que se incrementen y provoquen pérdidas	<ul style="list-style-type: none"> Controlar los gastos para reducir su peso en relación a las ventas
Gastos fijos	Gastos fijos / ventas El valor óptimo es lo más reducido posible.	Que se incrementen y provoquen pérdidas	<ul style="list-style-type: none"> Controlar los gastos para reducir su peso en relación a las ventas