



El diagnóstico financiero de la empresa

MANUALES PRÁCTICOS DE GESTIÓN

ÍNDICE

1. Introducción	7
1.1. Objetivos del cuaderno	7
1.2. La importancia del diagnóstico financiero	8
2. Los estados financieros	11
3. Los índices económico-financieros	17
3.1. Índices de liquidez	18
3.1.1 Índice de liquidez	18
3.1.2 Índice de tesorería	18
3.1.3 Índice de disponibilidad	19
3.2. Índices de endeudamiento	20
3.2.1 Índice de endeudamiento	20
3.2.2 El apalancamiento financiero	20
3.2.3 Índice de calidad de la deuda	21
3.2.4 Índice de capacidad de devolución de la deuda	22
3.2.5 Índice de gastos financieros sobre ventas	22
3.2.6 Coste de la deuda	22
3.3. Índices de rotación de activos	23
3.3.1 Índice de rotación del activo fijo	23
3.3.2 Índice de rotación del activo circulante	23
3.3.3 Índice de rotación de stocks	24
3.4. Índices de gestión de cobros y pagos	25
3.4.1 El período medio de cobro (PMC)	25
3.4.2 El período medio de pago (PMP)	26
3.5. Índices de rentabilidad	27
3.5.1 Rentabilidad financiera	27
3.5.2 Rentabilidad económica	28

1. Introducción



1. Introducción

1.1. Objetivos del cuaderno

El disponer de una información económico-financiera fiable, es un elemento primordial que permitirá que la toma de decisiones internas de la empresa, ya sean comerciales, productivas, organizativas, etc., sea lo más acertada posible. Será también nuestra carta de presentación ante posibles inversores, instituciones financieras de las que pretendamos financiación, organismos públicos a los que acudamos en busca de subvenciones, e incluso para competidores, empleados o cualquier persona o entidad con algún tipo de interés en la marcha de la empresa.

El objetivo que persigue este cuaderno es ofrecer una **metodología** y unos **instrumentos de interpretación y análisis de la información económico-financiera de la empresa**, de manera que se facilite, tanto a la empresa como los agentes externos mencionados, la oportuna toma de decisiones.



1.2. La importancia del diagnóstico financiero

La realización de un correcto diagnóstico financiero en la empresa es **clave para una correcta gestión**. Permitirá a la empresa atender correctamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa.

Para que el diagnóstico sea útil, debe realizarse **de forma continuada** en el tiempo sobre la base de **datos fiables**, y debe ir acompañado de **medidas correctivas** para solucionar las desviaciones que se vayan detectando.

Existen diferentes métodos de análisis financiero:

- Comparación de masas de los estados financieros.
- Análisis de ratios
- Método gráfico
- etc

En este cuaderno nos centraremos en dos de los métodos más ampliamente utilizados:

- La **comparación de masas de los estados financieros**.
- Las **ratios**.



2. Los estados financieros





2. Los estados financieros

En una primera aproximación al análisis financiero de una empresa, debe hacerse referencia al **balance** y a la **cuenta de resultados**, cuya correcta interpretación deberá dar respuestas a cuestiones como:

¿Cuáles son las inversiones de la empresa?

¿Cómo se financian estas inversiones?

¿Es adecuada la relación entre la exigibilidad de la financiación y el grado de liquidez de las inversiones?

La respuesta a estas cuestiones será un indicador el **equilibrio financiero** de la empresa.

¿Es una empresa rentable a lo largo del tiempo?

¿Cómo se remunera a los accionistas?

Con ello, tendremos una idea de la **rentabilidad** de la empresa.

¿La empresa es capaz de hacer frente a sus pagos?

¿Existen saldos ociosos de tesorería?

¿Existe capacidad de endeudamiento?

Cuestiones cuya respuesta será orientativa de la **solvencia** de la empresa.

Para un correcto análisis de estos estados, es preciso apoyarse en las aclaraciones que al respecto se incluyen en otro documento de las cuentas anuales: la **Memoria**. No habrá tampoco que perder de vista que los datos que ofrecen los estados financieros se corresponden con el pasado, por lo que a la hora de tomar decisiones de cara al futuro, habrá que considerar las **tendencias** de mercado, coste de capitales, coste de mano de obra, inversiones previstas, etc, que afectarán a nuestra empresa dentro del periodo que estemos estudiando.



Los métodos de diagnóstico basado en los estados financieros, se basan en organizar la información contable agregándola en **masas**, de manera que se posibilite dar respuesta a las cuestiones anteriormente indicadas. Así, el **balance** se ordenará atendiendo a un criterio de liquidez, para el caso del activo, y un criterio de exigibilidad en el caso del pasivo, quedando configurado según sigue:

Estructura de un balance



La comparación de las masas del balance nos dará una idea del equilibrio financiero de la empresa en un momento determinado. Se pueden dar las siguientes situaciones:

12

- | | | |
|---------------------------------------------|---|-------------------------------------|
| CAPITALES PERMANENTES > ACTIVO NO CORRIENTE | 🍏 | EQUILIBRIO FINANCIERO A LARGO PLAZO |
| ACTIVO CIRCULANTE > PASIVO CIRCULANTE | 🍏 | EQUILIBRIO FINANCIERO A CORTO PLAZO |

Por lo que respecta a la cuenta de pérdidas y ganancias - o Estado de Resultados - se tratará de agrupar la información de manera que permita ver el verdadero causante del resultado, bien sea positivo o negativo. Se presentarán por tanto diferentes niveles de resultado, a medida que vayamos incorporando conceptos de naturaleza diferente. El criterio de incorporación de estas partidas de gasto será su relación con la actividad de la empresa, descontado en primer lugar los costes más directamente relacionados con la producción o la prestación de servicios y, en último lugar, los intereses de posibles deudas y los impuestos.

Caben distintos niveles de desagregación, por lo que hemos optado por incluir un modelo de los más comúnmente utilizados.

El interés de este análisis radica en sopesar la participación de cada uno de los niveles de resultado en el resultado neto final. Aporta información sobre la rentabilidad de la empresa.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Importe neto de la cifra de negocio
- Costes variables

MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN

- Costes fijos

MARGEN NETO DE EXPLOTACIÓN

- Amortizaciones

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (BAII)

+ Ingresos financieros

- Gastos financieros

BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)

Impuestos sobre beneficios

BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS (BDT)

- Dividendos

CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENTO

El **margen bruto** es la diferencia entre las ventas y el coste de las mismas. Es decir, mide la rentabilidad que se obtiene de cada euro que entra en la empresa. Este margen, que inicialmente se calcula para cada uno de los productos, no suele ser constante debido a:

- Variaciones en el precio de venta producidas por descuentos en los precios de venta, como consecuencia de rebajas, promociones, descuentos por cantidad, liquidaciones, etc., que suelen tener como objetivo el incremento en el volumen de ventas.
- Variaciones en el coste de las compras o en el coste de producción, debido a variaciones producidas en el mercado, como aumento o disminuciones de precios, deterioro de las mercancías, etc.

Si realizamos un análisis de margen por productos, podemos ver cuál es el margen que genera cada producto vendido por la empresa. Así, podemos comprobar que productos le interesa vender a la empresa, en función de su margen.

También puede ayudarnos a detectar si existen productos que tienen un margen negativo, y que posiblemente deberían ser abandonados - a menos que podamos cambiar la situación, o que estos tengan un interés estratégico especial para la empresa - porque de lo contrario minorarán los beneficios de la empresa.

Desde el punto de vista estratégico, aquellas empresas que tengan un margen bruto elevado, han optado por estrategias que le permiten una alta diferenciación de su producto/servicio, en base a distintos atributos como calidad, el diseño, servicio...etc. y que a su vez, son percibidas por



el cliente como tales. Así, por ejemplo una tienda de productos gourmet venderá productos más exclusivos, de mayor calidad etc. que un supermercado tradicional, pero también más caros y con mayor margen.

Si al margen bruto le restamos los costes fijos, obtenemos el **margen neto**, que indicará si la actividad de la empresa es capaz de generar o no beneficios.

Restando las amortizaciones, se obtiene el **Resultado de explotación**, que representa la rentabilidad real obtenida por la empresa.

A la diferencia entre los ingresos y los gastos financieros, se la conoce como **resultado financiero**. Indicará si estamos o no obteniendo rendimientos derivados de la gestión de los flujos monetarios derivados de nuestra actividad. Sumándolo al resultado de explotación obtenemos el **resultado antes de impuestos**; detrayendo los impuestos, podremos por fin obtener el **Resultado neto de la empresa o Beneficio después de impuestos**.

Una vez cerrada esta cifra, habrá que determinar - si el resultado es positivo - qué parte de estos beneficios se van a destinar a dividendos y, por lo tanto, a ser distribuidos entre los accionistas de la empresa. Esta decisión determinará el último de los parámetros a analizar, que es la **capacidad de autofinanciación** o, lo que es lo mismo, la cifra de que dispone la empresa para reinvertir en la actividad.



3. Los índices económico-financieros





3. Los índices económico-financieros

Uno de los principales instrumentos de análisis financiero son los **ratios**. La palabra ratio únicamente indica la existencia de un cociente que relaciona al menos dos magnitudes, en este caso, de naturaleza económico-financiera. En su interpretación es necesario tomar en consideración los siguientes parámetros:

- La coyuntura económica general.
- La evolución de cada ratio a lo largo del tiempo.
- Las ratios ofrecidos por otras empresas del sector.
- Los estándares previamente establecidos.

Existe un gran número ratios y, a su vez, estas se clasifican en función de diferentes criterios. En este cuaderno, hemos optado por incluir las de uso más habitual, clasificadas en función del parámetro sobre el que informan:

- Ratios de liquidez.
- Ratios de endeudamiento.
- Ratios de rotación de activos.
- Ratios de gestión de cobros y pagos.
- Ratios de rentabilidad.

El Banco de España ofrece los valores de las ratios más habituales por actividad, tamaño de la empresa y año, referidos a diferentes países. Se puede consultar a través de su web <http://www.bde.es>



3.1. Índices de liquidez

Indican la capacidad para satisfacer las obligaciones de pago a corto plazo, realizando su activo circulante (disponiendo de depósitos, cobrando a sus clientes, ...) Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

3.1.1 Índice de liquidez

Indicará la posibilidad de hacer frente a los pagos a corto plazo.

Su cálculo responde a la siguiente expresión:

$$\text{Índice de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Esigible a c/p}}$$

El activo circulante incluye las existencias, las cuentas pendientes de cobro a clientes y las disponibilidades de tesorería (dinero en efectivo y en cuentas bancarias). El exigible a corto plazo se refiere a las deudas que tenga la empresa que tengamos que pagar en menos de un año.

Su valor óptimo se sitúa entre 1,5 y 2. Mejoraremos los valores de esta ratio aumentando las ventas (ya que aumentará bien el dinero líquido o bien las cuentas pendientes de cobro a clientes), o bien renegociando nuestras deudas con proveedores o entidades financieras, de manera que los vencimientos que ahora son a corto plazo, pasen a ser a largo plazo.



18

3.1.2 Índice de tesorería

Mide problemas de liquidez a un plazo más corto que la ratio anterior. Será menor que la liquidez general, por ser su numerador la parte más líquida del activo circulante. Su valor óptimo es 1.

Se calcularía como sigue:

$$\text{Índice de tesorería} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{Esigible a c/p}}$$

Habría que establecer cual es el plazo más razonable en base al que establecer el cálculo de esta ratio, en función de los periodos habituales de pago y cobro en el sector en el que la empresa desarrolla su actividad.

Para modificar su valor habrá que actuar de forma similar al ratio de solvencia (apartado 3.1.1.)

3.1.3 Índice de disponibilidad

Bajamos todavía un nivel más en cuanto a los plazos respecto a los ratios anteriores: indica la liquidez inmediata de la que dispone la empresa. Debería situarse en torno al 0,3.

Se calcula como el cociente que se indica:

$$\text{Índice de disponibilidad} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Esigible a c/p}}$$

Para actuar sobre esta ratio y mejorar sus resultados, cabe:

- aumentar la cantidad de dinero disponible, negociando los cobros de ventas al contado, por ejemplo.
- Renegociar nuestras deudas a un plazo mayor.



3.2. Índices de endeudamiento

Muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Por tanto, expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales, dando una idea de la autonomía financiera de la misma.

3.2.1 Índice de endeudamiento

Es una ratio que mide el grado de dependencia que tiene la empresa de financiación ajena respecto de los recursos propios.

Analíticamente:

$$e = \frac{\text{Recursos exigibles}}{\text{Fondos propios}}$$

Entendemos por fondos propios, el capital de la empresa, las reservas, los beneficios no distribuidos, partidas que corresponden al patrimonio neto de la empresa. Son recursos exigibles, la suma del denominado pasivo exigible a l/p y pasivo exigible a c/p.

Debemos tener en cuenta que esta ratio nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que está la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo. En este sentido, lo ideal es que el grueso de la financiación se encuentre a largo plazo, pudiéndose dar el caso de que el pasivo exigible a l/p iguale en cuantía al patrimonio neto, con lo que la ratio de endeudamiento de la empresa se situaría en 1. Por otra parte lo ideal es que el pasivo circulante se encuentre por debajo del 50 % del patrimonio neto, con lo que la ratio de endeudamiento a corto plazo se situará como máximo por debajo del 0,5.



3.2.2 El apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero es el efecto que se produce en la rentabilidad de la empresa, como consecuencia del empleo de deuda en su estructura de financiación.

$$\text{APANCAMIENTO FINANCEIRO} = e \times (\text{RE} - \text{K})$$

Siendo:

RE.- rentabilidad económica (ver apartado 3.5.2.)

e.- nivel de endeudamiento de la empresa

k.- coste de la deuda o tipo de interés

Conviene precisar qué se entiende por rentabilidad, para poder entender si ese efecto es positivo o negativo, y en qué circunstancias. Como es sabido, rentabilidad no es sinónimo de resultado contable (beneficio o pérdida), sino de resultado en relación con la inversión.

Incrementar la cantidad de deuda en la estructura de financiación de un negocio - o lo que es lo mismo, incrementar el apalancamiento financiero- tiene un efecto sobre la rentabilidad que depende del coste financiero de esa deuda. Efectivamente, un mayor empleo de deuda genera un incremento en la rentabilidad sobre los recursos propios, siempre que el coste de la deuda sea menor que la rentabilidad del negocio sobre el Activo Neto.

Podemos decir entonces que, el apalancamiento financiero hace referencia a: en que medida la utilización de recursos ajenos en la empresa incide de forma positiva o negativa, en función de dos aspectos:

- Estructura financiera de la empresa
- Coste de la deuda

Tendrá un carácter positivo si la rentabilidad de los activos que hemos financiado es mayor que el coste de la deuda (por ejemplo, una empresa pide prestado a una entidad financiera a un coste del 9 % una determinada cantidad de dinero para invertirlos en un proyecto por el que obtiene un 15 % de rentabilidad).

Tendrá un carácter negativo si la remuneración de los recursos propios es inferior al coste de la deuda.

Por otro lado:

Si la rentabilidad financiera es mayor que la rentabilidad económica, habrá un apalancamiento financiero positivo. Un apalancamiento positivo contribuye a incrementar la rentabilidad de los recursos propios.

Si la rentabilidad financiera es menor que la rentabilidad económica, habrá un apalancamiento financiero negativo. Esto quiere decir que habremos alcanzando el nivel máximo de endeudamiento en la empresa.



3.2.3 Índice de calidad de la deuda

Indica el peso que tiene la deuda a corto plazo sobre la deuda total.

Se calcula como se indica a continuación:

$$\text{Calidad de la deuda} = \frac{\text{Deuda a c/p}}{\text{Deuda total}}$$

Cuanto menor sea su valor, reflejará una situación más deseable, puesto que indicará un mayor plazo para la devolución. Se mejora renegociando plazos de devolución.

3.2.4 Índice de capacidad de devolución de la deuda

Mide las posibilidades que tiene la empresa de hacer frente al pago de sus préstamos.

Su cálculo responde a la siguiente expresión:

$$\text{Devolución de la deuda} = \frac{\text{Beneficio total (BDT) + Amortizaciones}}{\text{Préstamos recibidos}}$$

BDT (beneficio después de impuestos; ver epígrafe 2).

Cuanto mayor sea el cociente obtenido, mejor será esta capacidad, ya que se podrá atender mejor a la devolución de las deudas contraídas, cuanto más recursos se hayan generado en el ejercicio.

3.2.5 Índice de gastos financieros sobre ventas

Permite comprobar si la empresa puede soportar la deuda que tiene.

La ratio responde a la expresión que sigue:

$$\text{Gastos fin. s/ventas} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$



El crecimiento continuado de esta ratio indicará que la deuda está aumentando en relación con la facturación.

22

3.2.6 Coste de la deuda

El factor K mide el coste medio de todos los recursos ajenos.

Analíticamente:

$$K = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Recursos exigibles}}$$

Los gastos financieros de la empresa comprenden: los intereses, comisiones y gastos bancarios que cobren las entidades financieras, en relación con las operaciones de deuda.

Interesará que este valor sea lo más reducido posible, lo cual se conseguirá renegociando condiciones de los préstamos.

3.3. Índices de rotación de activos

La rotación es un concepto que hace referencia al número de euros que es necesario invertir para obtener un euro de ingresos en nuestra empresa. Mide la eficiencia con la que la empresa puede obtener ingresos.

Analíticamente:

$$R = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

Interesa que su valor sea lo más elevado posible, ya que significa un buen aprovechamiento de los recursos disponibles.

Desde el punto de vista estratégico una empresa que compita en el mercado bajo el liderazgo en costes, donde pueda ofrecer productos a un precio reducido, buscará una alta rotación. Esto quiere decir, que basará su estrategia en aumentar su volumen de ventas. Por ejemplo, una cadena de supermercados tradicional tratará de rentabilizar su explotación a través de vender sus productos a cada un mayor número de consumidores.

3.3.1 Índice de rotación del activo fijo

Permite conocer el rendimiento del activo fijo, ya que refleja las veces que se ha utilizado el activo fijo en la obtención de ventas; es, por tanto, un índice de la eficiencia en la gestión de los bienes de activo fijo.

Se calcula como sigue:

$$R = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}}$$

Interesa un valor elevado. Si no se puede influir sobre las ventas para aumentarlo, habrá que reducir activo fijo (por ejemplo, vendiendo locales y pasando a alquilar, si es preciso).



3.3.2 Índice de rotación del activo circulante

Permite conocer el rendimiento del activo circulante.

Se calcula como sigue:

$$R = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo circulante}}$$

Interesa un valor elevado.

3.3.3 Índice de rotación de stocks

Permite conocer el movimiento de stocks. Interesa un valor elevado, ya que indicará una buena gestión de almacén (pocos elementos almacenados en relación a las ventas).

Se calcula como sigue:

$$R = \frac{\text{Ventas}}{\text{Stocks}}$$



3.4. Índices de gestión de cobros y pagos

3.4.1 El período medio de cobro (PMC)

Indica el número de días que, por término medio, financiamos a nuestros clientes; es decir, lo que tardan en pagarnos nuestros clientes.

Se calcula del siguiente modo:

$$PMC = \frac{\text{Ventas totales para cobrar}}{\text{Ventas totales}} \times 365$$

Así por ejemplo si tenemos unas ventas de 500.000 € y un saldo medio de clientes de 100.000 €, tenemos que el PMC:

$$PMC = \frac{100.000}{500.000} \times 365 = 73 \text{ días}$$

Si, por ejemplo aplicamos una política de financiar las ventas en 90 días, y tenemos unas ventas anuales de 500.000 €. Esto quiere decir, que financiamos al año:

$$\text{Ventas totales para cobrar} = \frac{\text{Ventas totales}}{365} \times PMC = \frac{500.000}{365} \times 90 = 123.287,67$$

Esto quiere decir que, si el coste de nuestra financiación fuese por ejemplo del 5 %, implicará que “nos cuesta” financiar a nuestros clientes:

$$123.287,67 \times 0,05 = 6.164,38 \text{ € al año}$$

Ahora podríamos preguntarnos ¿qué pasaría si bajase el periodo medio de cobro de 90 días a 60 días? En este caso, las ventas totales a cobrar serían de:

$$\text{Ventas totales para cobrar} = \frac{500.000}{365} \times 60 = 82.191,78$$

Supongamos que el coste de la deuda sigue siendo el mismo:

$$82.191,78 \times 0,05 = 4.109,58 \text{ € al año}$$

Vemos, que la reducción del periodo de cobro de 90 a 60 días permite una reducción de nuestro coste del 33,33 %.



3.4.2 O período medio de pago (PMP)

Indica el número de días que por término medio financiamos nuestras compras, es decir, lo que tardamos en pagar a nuestros proveedores.

Se calcula del siguiente modo:

$$\text{PMP} = \frac{\text{Compras totales para pagar}}{\text{Compras totales}} \times 365$$

Por ejemplo, si tenemos unas compras de 350.000 € y un saldo medio de compras de 40.000 €, tenemos que el PMP:

$$\text{PMP} = \frac{40.000}{350.000} \times 365 = 41,71 \text{ días}$$

Aplicando una política de pagos a 120 días, las compras anuales totales a pagar supondrán el importe que se indica:

$$\text{Compras totales para pagar} = \frac{\text{C o m p r a s}}{\text{totales}} \times \text{PMC} = \frac{350.000}{365} \times 120 = 115.068,49$$



Si el coste de nuestra financiación fuese del 5 %, tendríamos un ahorro de costes de:

$$115.068,49 \times 0,05 = 5.753,42 \text{ € al año.}$$

26

¿Qué pasaría si bajase el periodo medio de pago de 120 días a 60 días? En este caso las compras totales a pagar serían de:

$$\text{Compras totales para pagar} = \frac{350.000}{365} \times 60 = 57.534,24$$

Supongamos que el coste de la deuda sigue siendo el mismo:

$82.191,78 \times 0,05 = 4.109,58 \text{ € al año}$ lo que supone un aumento nuestro coste del 33,33 %, por lo que vemos, que una reducción en el plazo de pago supone un incremento de nuestros costes.

3.5. Índices de rentabilidad

Informan sobre los rendimientos de la empresa con relación a las ventas, a los activos o al capital.

3.5.1 Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es una ratio que mide la remuneración de los fondos propios de la empresa. Es decir, toma el resultado final de la empresa (benéficos o pérdidas) una vez descontados todos los gastos e impuestos y se divide entre los recursos propios de la empresa (capital social, beneficios no distribuidos, reservas etc.).

Por tanto se trata de un tipo de rentabilidad íntimamente vinculada al accionista de la empresa. No existe un valor que se pueda considerar adecuado para esta rentabilidad, pero nos sirve para compararlo con inversiones alternativas que nos pueden ofrecer algún tipo de rendimiento como por ejemplo: las letras de tesoro, bonos o cualquier otro activo financiero que nos ofrezca algún tipo de rentabilidad sin asumir ningún riesgo.

Desde el punto de vista de la empresa, esta buscará que su rentabilidad sea lo más alta posible, pudiendo tomar como referencia la media de rentabilidades de las empresas del sector en el que opera en una determinada área geográfica.

Analíticamente:

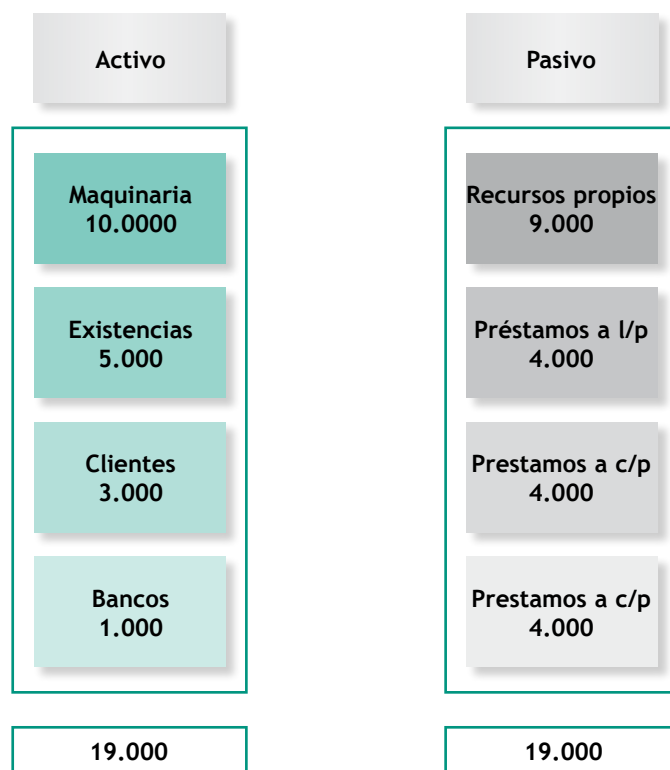
$$RF = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios}}$$



Ejemplo:

Nuestra empresa, ha tenido que endeudarse con los bancos a lo largo del pasado año por las fuertes inversiones que ha tenido que realizar, estas al final del ejercicio le han aplicado unos gastos financieros sobre las deudas y suponiendo que el Balance y la Cuenta de Resultados son los que a continuación se incluyen, la rentabilidad para el empresario sería la siguiente:

Cuenta de resultados		
+	Ingresos por ventas.....	120.000 €
-	Costes variables.....	81.000 €
-	Costes fijos.....	32.000 €
=	Resultado de explotación.....	7.000 €
-	Gastos financieros.....	1.300 €
-	Impuesto sobre beneficios.....	1.675 €
=	Beneficio neto.....	4.025 €



Balance

$$RF = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios}} = \frac{4.025}{9.000} = 0,4472 = 44,72 \%$$

Obtendría un beneficio anual de 4.025 euros que, sobre los 9.000 euros de recursos propios (capital + resultado), supone una rentabilidad financiera o para el accionista del 44,72%.

3.5.2 Rentabilidad económica

La rentabilidad económica es una ratio que nos sirve para medir la rentabilidad de una inversión (por ejemplo un depósito a plazo) respecto al beneficio obtenido. Así, por ejemplo un depósito que nos ofrece un 5 % de rentabilidad nominal a lo largo de un año, esperamos obtener 5 € por cada 100 € invertidos al finalizar dicho período.

La rentabilidad económica que se conoce también con el nombre de rendimiento o rentabilidad de la explotación no es más que un cociente para analizar dos variables:

- **Beneficio antes de intereses e impuestos (BAII):** la rentabilidad normal de mi propia empresa, al margen de la estructura de financiación que se puede derivar de los mayores o menores o intereses y del impuesto de benéficos que recauda la Hacienda Pública, cuestiones ambas que nada tienen que ver con la gestión de la empresa y si con la presión fiscal o con la apuesta por la financiación propia.



- **Inversión** necesaria para mantener la rentabilidad de la empresa.

$$RE = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo total}} \quad \text{BAII} = \text{B}^\circ \text{ neto} + \text{Gastos fin.} + \text{Impostos}$$

Muchas veces se habla de que se trata de la rentabilidad que debería analizar el gerente de la empresa, puesto que se compara la rentabilidad de la empresa con la inversión necesaria.

A la hora de revisar la rentabilidad económica de la empresa, podemos dividir y multiplicar este cociente por la cifra de ventas. Esto nos permite hacer una doble lectura de la rentabilidad económica de la empresa. Es decir, la rentabilidad económica se deriva del margen y de la rotación. Veremos ahora que está detrás de cada uno de estos términos.

$$RE = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo total}} = \left(\frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}} \right) \times \left(\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} \right)$$

▼
▼
 Margen Rotación

Como podemos observar en la anterior la rentabilidad económica es la multiplicación de dos factores: margen y rotación.

Ejemplo:

Supongamos que nuestra empresa obtuvo al final del año pasado 4.000 € de benéfico, habiendo tenido por término medio un Activo Total de 30.000 €, diríamos que la rentabilidad económica es:

$$RE = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}} = \frac{4.000}{30.000} = 13,33 \%$$

¿De qué dependerá la obtención de una mayor o menor rentabilidad?

Dependerá realmente de las respuestas que haya ido dando a las preguntas claves de la dirección de su empresa, como:

- Qué voy a vender (nº de productos, tipo, características)
- Cómo voy a producir, a vender etc....
- Donde voy a desarrollar mi actividad.
- La respuesta a estas preguntas configurará la dimensión de la empresa y por lo tanto condicionará la obtención de una u otra rentabilidad.



