



La ratio "Rotación de clientes".

Ratio rotación de clientes

$$\text{Rotación de clientes} = \frac{\text{Ventas netas (IVA incluido)}}{\text{Saldo medio cuentas comerciales a cobrar}}$$
$$\text{Rotación de clientes en días} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de clientes}}$$

octubre de 2011
Raimon Serrahima Formosa

Dirección financiera de la empresa
www.serrahima.com
www.serrahima.com

El análisis de las rotaciones pretende determinar el tiempo de permanencia de la inversión en el activo.

Así, la rotación de clientes determina el tiempo que en promedio permanece el dinero invertido en la cartera de clientes.

Es evidente que a mayor inversión mayor riesgo, por tanto, reducir la inversión representa reducir el riesgo.

Además, la cartera de clientes ha de financiarse, a menor rotación mayores necesidades de financiación.

Recordemos que el rendimiento es función de la rotación y del margen. Así, cuanto menor sea la rotación de la cartera menor será el rendimiento de la inversión.

Por todo ello resulta crucial el adecuado control del volumen de cartera comercial que está manteniendo la empresa.

Calcularemos la rotación de clientes como la ratio (el cociente) entre el volumen de ventas netas del periodo iva incluido y el saldo medio de la cartera comercial que mantiene la empresa en su activo.

En el numerador junto con la cifra de ventas neta debemos incluir el importe del iva repercutido correspondiente. Ello es así porque en el denominador este impuesto está implícitamente incluido. En efecto, las cuentas comerciales a cobrar (clientes, efectos a cobrar...) incluyen en su saldo el importe total del derecho de cobro pendiente consecuencia de la venta realizada. Y ese derecho de cobro incluye tanto la base imponible (venta neta) como el iva repercutido.

Podemos expresar la ratio en valor absoluto referido al periodo, por ejemplo, "4 vueltas al año," o bien, en número de días (o meses, o...) que en promedio tarda en



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle

Business
Engineering
School

Universitat Ramon Llull

UOC

Universitat Oberta
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca **ACCID**

producirse una vuelta. Así, las rotaciones anteriores las expresaremos como “tiempo medio de rotación de 91 días”

El valor óptimo de esta ratio dependerá de la actividad de la empresa. El objetivo no puede ser el mismo para unos astilleros que para una oficina de farmacia. Además, su valor objetivo para cada empresa vendrá dado tanto por las posibilidades financieras de la empresa, como por los usos y costumbres (ya sean del negocio o de la plaza).

Pero, en cualquier caso, debe tenerse muy presente que cualquier decisión de los cuadros intermedios de la compañía puede afectar significativamente su valor. Por ejemplo, cuando un comercial de la empresa decide “sobre la marcha” otorgar a un determinado cliente de su propia cartera un plazo de pago superior a lo acordado por la dirección está tomando una decisión que afecta a la rotación de clientes y en consecuencia al retorno de la inversión en circulante, al volumen de las necesidades operativas de fondos, al riesgo económico asumido por la compañía, al rendimiento de la inversión, al resultado del ejercicio, etc.

En este sentido es de vital importancia que los distintos cuadros intermedios de la compañía comprendan las repercusiones que sus decisiones de gestión tienen sobre la situación patrimonial y sobre los resultados de la empresa.

Me gustaría que se animara Usted a participar con sus comentarios. ¿Qué opina?. ¿Cómo le parece que podríamos ampliar el tema? Seguro que entre todos podemos sacarle un mayor partido a este artículo.

Muchas gracias por su colaboración.

Saludos

Raimon

Última revisión: 31 de octubre de 2011.

Raimon Serrahima Formosa
raimon.serrahima.com

Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.