



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

La estructura del circulante la define la cifra de ventas.

La estructura de circulante la define la cifra de ventas

Fijar el volumen de ventas objetivo condiciona:

- | | |
|--------------------------|--|
| 1- a nivel de RESULTADOS | - Nivel de aprovisionamientos
- Nivel de gastos de personal
- Nivel de costes de explotación |
| 2- A nivel de ACTIVO | - Volumen de stocks
- Saldo medio de clientes |
| 3- A nivel de PASIVO | - Saldo medio de proveedores |



enero de 2012
Raimon Serrahima Formosa

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



Así es sin duda, pero a menudo no nos hemos parado a pensarlo.

Veámoslo:

Supongamos que fijamos el objetivo de ventas para los próximos 12 meses. Ya tenemos la única cifra que realmente es “independiente”.

Analicemos primero nuestra cuenta de resultados:

–Para poder vender “n” unidades hay que aprovisionarse de “n” unidades, ese será el volumen de aprovisionamientos necesario. Es decir, la cifra de ventas objetivo

requiere un determinado volumen de aprovisionamientos. Ni más ni menos. Las ventas definen los aprovisionamientos.

– Igualmente los gastos de personal, un determinado volumen de ventas se alcanzará eficientemente con determinado volumen de personal.

– De forma análoga podemos determinar y cuantificar los demás gastos de explotación.

Acabamos de definir cuál es la cuenta de resultados de explotación que deberíamos alcanzar si gestionamos el negocio de forma eficiente. Ya hemos presupuestado el famoso EBITDA de nuestra actividad.

Analicemos ahora cuál es la estructura de nuestro activo y pasivo corrientes necesaria para alcanzar esos resultados que acabamos de determinar.

¿Cuál es el volumen de stocks que requiere nuestro objetivo de ventas? La respuesta es sencilla desde un punto de vista teórico. Alcanzar aquel objetivo de ventas definido sólo es posible si disponemos del stock adecuado. Definidas las ventas anuales podemos calcular las ventas mensuales, semanales, ... Y para poder atender esos pedidos

Raimon Serrahima Formosa
raimon.serrahima.com

Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com

Pag.1



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.



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

necesitamos un volumen de stocks que en promedio tiene un valor de “x”.

Nuestras ventas, en promedio, se realizan a un plazo de cobro de “y días”. Dado que ya hemos determinado el volumen de ventas, tanto anual como por periodos más breves de tiempo, calcular el saldo promedio de nuestra cuenta de clientes es ya simplemente una operación matemática.

Acabamos entonces de definir el volumen de nuestro activo corriente necesario para la explotación (core business)

Nos queda ya únicamente determinar el saldo promedio de la cuenta de proveedores. Volumen que podemos determinar a partir del volumen de aprovisionamientos previsto en base a las ventas, junto con el plazo de pago promedio con que atendemos los vencimientos de las correspondientes facturas de aprovisionamiento.

En conclusión, una correcta previsión de la cifra de ventas nos permitirá definir el volumen eficiente de nuestros activos y pasivo corrientes de explotación. Y esa información nos ayudará a una mayor eficiencia en la gestión de nuestro negocio. Eficiencia que nos es hoy absolutamente necesaria para afrontar la difícil situación económica actual.

Por ejemplo, ¿Estamos manteniendo unos volúmenes de stock superiores a la media? Reducir el stock al volumen adecuado nos permitiría mejorar las rotaciones y por tanto el rendimiento de nuestro activo. Desde el punto de vista de la financiación nos permitirá liberar recursos financieros.

¿Y Usted qué opina? ¿Cómo se ha adaptado su Compañía a la situación actual? ¿Está optimizando su estructura para ser más eficiente?

Muchas gracias por su colaboración

Saludos

Raimon

Quizás pueden interesarle también otros artículos relacionados con este tema:

[Entendiendo la estructura de la cuenta de resultados.](#)

[¿Es útil el EBITDA?](#)

Ultima revisión: 16 de enero de 2012.

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.