



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

Valor predictivo de las ratios.



Recordemos primero que por ratio se entiende un cociente de magnitudes económicas que aporta información útil para la toma de decisiones. (Y también que según el diccionario de la Real Academia de la Lengua española **ratio es femenino**).

Las ratios aportan valor no sólo por su análisis de la situación histórica, sino también por su capacidad predictiva.

Pensemos por ejemplo en la ratio de liquidez, que definimos como el cociente entre el activo y el pasivo corrientes. Así, la ratio nos indicará el exceso de activo corriente respecto del volumen del pasivo corriente.

Asumiendo unos periodos de permanencia (rotación) similares en activo y pasivo, decimos que conviene mantener un exceso de activo corriente sobre pasivo corriente.

Esa conveniencia se basa en la intención de poder disponer de efectivo suficiente para atender el pago de los vencimientos que se vayan sucediendo. Si el activo corriente supera el pasivo corriente podrán superarse las tensiones generadas, por ejemplo, por retrasos en el cobro de la cartera de clientes, etc.

Si la ratio de liquidez era de 1'9 hace 2 años, ha sido de 1'7 el año pasado y hoy es de 1'5 la tendencia apunta un mal presagio. La tendencia es desfavorable, y lleva a una predicción negativa.

El análisis histórico nos dirá que estábamos bien hace 2 años, que el año pasado se apuntaba un posible problema de liquidez y que hoy estamos en una situación arriesgada.

Quizás el año pasado deberíamos habernos preocupado, hoy sin duda debemos ocuparnos de corregir la tendencia.

En concreto, respecto de la ratio de liquidez:

- El objetivo situará su valor entre 1'8 y 2. En tal franja entendemos que la empresa se encuentra en una situación idónea.

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.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.



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle
Business
Engineering
School

UOC Universitat Oberta
de Catalunya
INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca ACCID

- Si se encuentra entre 1'8 y 1'5 supone una amenaza que debe anularse mediante una gestión adecuada. Pero es una actuación que siendo necesaria no es urgente.
- Si se encuentra por debajo de 1'5, la historia demuestra que la probabilidad de suspender pagos es elevada. Tanto más elevada cuanto menor sea el valor de la ratio. En este caso la actuación correctiva si es urgente, muy urgente.

Así, a partir del valor de las ratios podemos predecir cuál será nuestra situación tanto en el corto como en el largo plazo si no se modifica la tendencia. De ahí que muchos de los indicadores utilizados para el control de la gestión empresarial se basen en ratios.

Saludos

Raimon

Ultima revisión: 7 de septiembre de 2012.

Bajar texto del mensaje en formato pdf:

Si este artículo le ha parecido interesante, por favor, compártalo con sus amigos. Para ello puede utilizar cualquiera de las redes propuestas a continuación.

¡Muchas gracias!

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.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.