

---

# ***Business Case.***

# **SGABAR 2013-2015**

---

## **Periodo de maduración, NOF y análisis del ROE y del ROA**

PID\_00260576

Joan Gómez Munuera

---

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 1 hora

---



**Joan Gómez Munuera**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Máster de Comercio exterior por la EAE Business School de Barcelona. PDD por el IESE Business School. Experiencia profesional: socio director del área de Corporate Finance en MORISON AC; consejero independiente de varias empresas. Experiencia docente: profesor-consultor en la UOC, en programas de dirección financiera, finanzas operativas y estructurales, finanzas corporativas, valoración de empresas, control de gestión, etc. MBA, EMBA, In Company.

El encargo y la creación de este recurso de aprendizaje UOC han sido coordinados por la profesora: Dolors Plana Ertá (2019)

Primera edición: septiembre 2019  
© Joan Gómez Munuera  
Todos los derechos reservados  
© de esta edición, FUOC, 2019  
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona  
Diseño: Manel Andreu  
Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL

*Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea éste eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares del copyright.*

# Índice

<b>Introducción</b> .....	5
<b>1. Las ratios de gestión y su análisis</b> .....	7
<b>2. Business case «SGABAR 2013-2015»</b> .....	10
2.1. En relación con la gestión y análisis del periodo de maduración del circulante operativo .....	16
2.2. En relación con la gestión y análisis del periodo de maduración del circulante operativo .....	17
2.3. En relación al fondo de maniobra y su comparación con las NOF .....	17
2.4. En relación a las rentabilidades y su análisis .....	18



## Introducción

Los objetivos principales de la dirección financiera son proveer a la empresa de los recursos financieros necesarios para la actividad de la empresa, al menor coste posible, y administrar su gestión.

Así mismo debe facilitar que la empresa tenga una estructura financiera adecuada y sobre todo una evolución positiva de la rentabilidad que le permita tener una viabilidad en el largo plazo.

La implementación de un CMO con ratios económicas y financieras van a permitir que el *management* de la empresa tome sus decisiones.

El desglose de la información que aporten las ratios definidas buscará entender la tendencia y la evolución en cuanto a solvencia, liquidez, endeudamiento, rentabilidad, gestión operativa de corto y largo plazo de la empresa.

El índice Dupont es una pirámide de ratios financieras para el análisis de la rentabilidad de la empresa, que permitirá el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa, por medio de tres componentes: rotación de activos, margen de beneficio sobre ventas y apalancamiento financiero.



## 1. Las ratios de gestión y su análisis

Estas ratios permiten analizar cuál es el rendimiento de los activos; todas se obtienen dividiendo las ventas por el activo correspondiente.

El valor ideal siempre es que sean lo más elevados posible; su análisis es importante sobre todo cuando se comparan varios años. Es decir, hay que ver y analizar la tendencia.

El concepto es: una empresa es más eficiente cuando es capaz de generar más ventas con menos inversiones y, por tanto, a un coste menor.

**Rotación del total activo = Total ventas / activo total**

¿Qué significa? ¿Qué mide?

Refleja las veces que se ha utilizado el total de activo en la obtención de las ventas.

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

**Rotación activo no corriente (inmovilizado) = Total ventas / activo no corriente**

¿Qué significa? ¿Qué mide?

Cuanto más alto sea esta ratio, más ventas se generan mediante el activo no corriente o activo fijo.

Si la empresa tiene activos no funcionales, es mejor usar la ratio ventas dividida por el activo funcional (únicamente).

**Rotación activo corriente (circulante) = Total ventas / activo corriente**

¿Qué significa? ¿Qué mide?

Cuanto más alto sea esta ratio, más ventas se generan mediante el activo corriente o activo circulante.

$$\text{Rotación } \textit{stocks} = \text{Total ventas} / \textit{stocks} \text{ en almacén}$$

¿Qué significa? ¿Qué mide?

Cuanto más alto sea esta ratio, más ventas se generan con menos inversiones y menos coste (en este caso, en *stocks*).

$$\text{Días } \textit{stocks} \text{ en almacén} = (\textit{Stocks} / \text{consumo}) \times 360$$

¿Qué significa? ¿Qué mide?

Calcula el número de días que tardan los *stocks* en el almacén en transformarse en ventas a los clientes. Su valor debe ser cuanto más bajo mejor, ya que, en la mayoría de las empresas, los *stocks* en el almacén se convierten en la práctica en un activo fijo que financiar.

Tiene un valor eminentemente comparativo (para seguir la evolución y tendencia, tanto de la empresa como del sector). El número de días debe ser el adecuado en cada caso. En función de las necesidades de venta y los plazos de suministro, la tendencia debe ser mantener el nivel adecuado para evitar roturas de *stocks*; por tanto, mantener un buen servicio a los clientes.

$$\text{Días de cobro clientes} = (\text{Clientes} / \text{ventas}) \times 360$$

¿Qué significa? ¿Qué mide?

Calcula el plazo medio de cobro a nuestra cartera de clientes.

Naturalmente, cuanto menor sea el plazo, mejor para la empresa. Es importante que este plazo sea siempre menor que el de pago a los proveedores. Esa comparación es importante.

La ratio debe contemplar las siguientes cuentas: (clientes + efectos a cobrar + efectos descontados pendientes de vencimiento) / ventas.

$$\text{Días de pago a proveedores} = (\text{Proveedores} / \text{compras}) \times 360$$

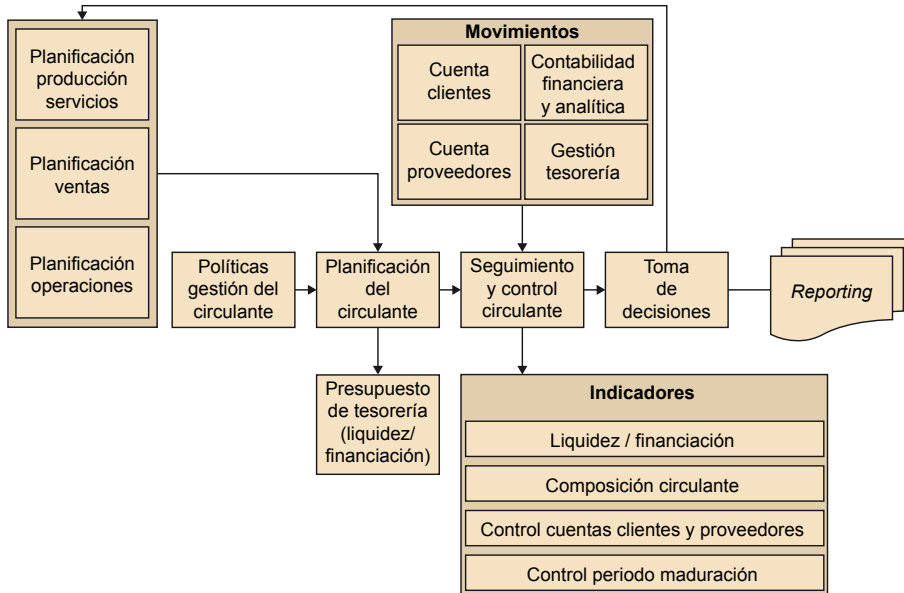


### ¿Qué significa? ¿Qué mide?

Calcula el plazo medio de pago a los proveedores comerciales.

Cuanto mayor sea el plazo, mejor para la empresa. En cualquier caso, siempre debe ser superior al de cobro a los clientes.

Cuadro de mando. Eficacia en la gestión financiera del circulante



## 2. Business case «SGABAR 2013-2015»

Basado en el desarrollo del *business case* de la empresa «SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA». Estados financieros: 2013-2015.

Se facilita:

- 1) Un resumen ejecutivo.
- 2) El balance de situación de 2013, 2014 y 2015.
- 3) La cuenta de pérdidas y ganancias de 2013, 2014 y 2015.

Resumen ejecutivo	
<b>Datos Generales</b>	
<b>Datos de Identificación</b>	
Situación de la Empresa	Activa
CIF/NIF	A08000234
Número D-U-N-S	460025685
Denominación	SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA SA
Denominación Comercial	SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA
Domicilio social actual	PASEO ZONA FRANCA, 48 - 08038 BARCELONA (Barcelona)
Domicilio social anterior	AVENIDA DIAGONAL, 211 - TORRE AGBAR - 08018 BARCELONA (Barcelona)
Teléfono	933422000933422665933422236933422200
Fax	933422697
Web	www.agbar.es
E-mail corporativo	comunicacion@agbar.es
<b>Información Financiera</b>	
Capital social	102.111.724 €
Ventas Último Año	61.032.000,00 € (año 2015 - Registro Mercantil) ↓
Resultado Último Año	120.814.000,00 € (año 2015 - Registro Mercantil) ↑
Total Activo	1.048.334.000,00 € (año 2015 - Registro Mercantil)
<b>Información Comercial</b>	
Fecha Constitución	20/01/1982
Actividad Informa	1161000 - captación, tratamiento y distribución de agua para núcleos urbanos
CNAE 2009	3600 - Captación, depuración y distribución de agua
SIC	4941 - Abastecimiento de aguas
Objeto Social	AMPLIAR EN: I) LA ADQUISICION Y EXPLOTACION, DE FORMA INDIRECTA, DE ESTABLECIMIENTOS SANITARIOS DE HOSPITALIZACION Y DE ASISTENCIA MEDICO-QUIRURGICA, ASI COMO TODA ACTIVIDAD MEDICA Y ASISTENCIAL RELACIONADA CON DICHO OB.
Ampliación del Objeto Social	LA PRESTACION DE SERVICIOS PUBLICOS BAJO CUALQUIER FORMA DE GESTION ADMITIDA EN DERECHO, INCLUYENDO, CUANDO SEA NECESARIO, EL PROYECTO, REALIZACION Y CONSTRUCCION DE LAS CORRESPONDIENTES OBRAS DE INFRAESTRUCTURA, ETC.
Número de Empleados	49 (año 2015)
Actividades Internacionales	No constan
<b>Otra Información de Interés</b>	
Fecha último dato	11/04/2017
Último Balance disponible en nuestros Informes	20152015409691480PDF
Último Depósito disponible en el Registro Mercantil	2015

A continuación tenemos los datos del balance de situación de los años 2013 a 2015 (todos los datos están expresados en miles de euros):

<b>BALANCES de SITUACIÓN</b>	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>ACTIVO</b>			
<b>A- ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.564.217</b>	<b>1.289.720</b>	<b>860.032</b>
<b>I. Inmovilizado intangible.</b>	<b>5.492</b>	<b>2.906</b>	<b>3.410</b>
1. Desarrollo.			
2. Concesiones.	3.119	2.892	2.654
3. Patentes, licencias, marcas y similares.			
4. Fondo de comercio.			
5. Aplicaciones informáticas.	2.373	14	506
6. Investigación			
7. Otro inmovilizado intangible.			250
0			
<b>II. Inmovilizado material.</b>	<b>156.300</b>	<b>18.878</b>	<b>30.044</b>
1. Terrenos y construcciones.	146.218	14.051	17.880
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material.	9.285	3.801	11.660
3. Inmovilizado en curso y anticipos.	797	1.026	504
0			
<b>III. Inversiones inmobiliarias.</b>	<b>769</b>	<b>727</b>	<b>733</b>
1. Terrenos.	121	121	131
2. Construcciones.	648	606	602
0			
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>	<b>1.317.343</b>	<b>1.204.204</b>	<b>760.402</b>
1. Instrumentos de patrimonio.	844.004	862.236	459.462
2. Créditos a empresas.	473.339	341.968	300.940
3. Valores representativos de deuda.			
4. Derivados.			
5. Otros activos financieros.			
6. Otras inversiones			
0			
<b>V. Inversiones financieras a largo plazo.</b>	<b>8.277</b>	<b>8.312</b>	<b>7.550</b>
1. Instrumentos de patrimonio.	6.561	6.502	6.488
2. Créditos a terceros			
3. Valores representativos de deuda			
4. Derivados.			
5. Otros activos financieros.			
6. Otras inversiones	1.716	1.810	1.062
0			
<b>VI. Activos por impuesto diferido.</b>	<b>76.036</b>	<b>54.693</b>	<b>57.893</b>
<b>VII. Deudas comerciales no corrientes</b>			

<b>B - ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>316.775</b>	<b>547.739</b>	<b>188.302</b>
<b>I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.</b>	<b>0</b>	<b>133.443</b>	<b>133.389</b>
<b>II. Existencias.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Comerciales.			
2. Materias primas y otros aprovisionamientos.			
3. Productos en curso.	0	0	0
a) De ciclo largo de producción .			
b) De ciclo corto de producción .			
4. Productos terminados.			
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados.			
6. Anticipos a proveedores			
0			
<b>III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.</b>	<b>123.272</b>	<b>60.669</b>	<b>46.539</b>
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	26.433	5.759	8.942
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo .			
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo .	26.433	5.759	8.942
2. Clientes, empresas del grupo y asociadas.	30.696	46.540	19.704
3. Deudores varios.	64.828	7.481	5.167
4. Personal.	2	11	4
5. Activos por impuesto corriente.	170	170	12.096
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.	1.143	708	626
7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos			
0			
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>	<b>47.962</b>	<b>304.439</b>	<b>2.604</b>
1. Instrumentos de patrimonio.			
2. Créditos a empresas.	47.962	304.439	2.604
3. Valores representativos de deuda.			
4. Derivados.			
5. Otros activos financieros.			
6. Otras inversiones			
0			
<b>V. Inversiones financieras a corto plazo.</b>	<b>101.979</b>	<b>552</b>	<b>4.549</b>
1. Instrumentos de patrimonio.			
2. Créditos a empresas	15	59	26
3. Valores representativos de deuda.			
4. Derivados.	11.939	150	3.989
5. Otros activos financieros.			
6. Otras inversiones	90.025	343	534
0			
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo.</b>	<b>568</b>	<b>229</b>	<b>46</b>
<b>VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.</b>	<b>42.994</b>	<b>48.407</b>	<b>1.175</b>
1. Tesorería.	33.213	30.433	1.172
2. Otros activos líquidos equivalentes.	9.781	17.974	3
0			
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.880.992</b>	<b>1.837.459</b>	<b>1.048.334</b>

<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>			
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>			
	<b>1.540.303</b>	<b>1.543.861</b>	<b>787.169</b>
<b>A-1) Fondos propios.</b>	<b>1.540.776</b>	<b>1.544.317</b>	<b>787.942</b>
<b>I. Capital.</b>	<b>135.364</b>	<b>135.364</b>	<b>102.112</b>
1. Capital escriturado.	135.364	135.364	102.112
2. (Capital no exigido).			
0			
<b>II. Prima de emisión.</b>	<b>174.381</b>	<b>174.381</b>	<b>132.215</b>
<b>III. Reservas.</b>	<b>1.134.074</b>	<b>1.149.970</b>	<b>432.798</b>
1. Legal y estatutarias.	29.993	29.993	29.993
2. Otras reservas.	1.104.081	1.119.977	402.805
0			
<b>IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias).</b>			
<b>V. Resultados de ejercicios anteriores.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Remanente.			
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).			
0			
<b>VI. Otras aportaciones de socios.</b>			
<b>VII. Resultado del ejercicio.</b>	<b>96.957</b>	<b>84.602</b>	<b>120.814</b>
<b>VIII. (Dividendo a cuenta).</b>			
<b>IX. Otros instrumentos de patrimonio neto.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor.</b>	<b>-473</b>	<b>-456</b>	<b>-773</b>
<b>I. Activos financieros disponibles para la venta</b>			
<b>II. Operaciones de cobertura.</b>	<b>-473</b>	<b>-456</b>	<b>-773</b>
<b>III. Activos no corrientes mantenidos para la venta</b>			
<b>IV. Diferencia de conversión</b>			
<b>V. Otros.</b>			
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.</b>			
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>			
	<b>195.207</b>	<b>96.109</b>	<b>88.135</b>
<b>I. Provisiones a largo plazo.</b>	<b>60.769</b>	<b>61.509</b>	<b>54.009</b>
1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal.			
2. Actuaciones medioambientales.			
3. Provisiones por reestructuración.			
4. Otras provisiones.	60.769	61.509	54.009
0			
<b>II Deudas a largo plazo.</b>	<b>105.753</b>	<b>1.093</b>	<b>1.022</b>
1. Obligaciones y otros valores negociables.			
2. Deudas con entidades de crédito.			
3. Acreedores por arrendamiento financiero.	104.419	0	0
4. Derivados.			
5. Otros pasivos financieros.	1.334	1.093	1.022
0			
<b>III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo.</b>	<b>0</b>	<b>18.000</b>	<b>17.520</b>
<b>IV. Pasivos por impuesto diferido.</b>	<b>28.685</b>	<b>15.507</b>	<b>15.584</b>
<b>V. Periodificaciones a largo plazo.</b>			
<b>VI. Acreedores comerciales no corrientes</b>			
<b>VII. Deuda con características especiales a largo plazo.</b>			

<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>145.482</b>	<b>197.489</b>	<b>173.030</b>
<b>I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta</b>	<b>0</b>	<b>104.861</b>	<b>98.795</b>
<b>II. Provisiones a corto plazo.</b>	<b>1.387</b>	<b>700</b>	<b>554</b>
<b>III. Deudas a corto plazo.</b>	<b>47.641</b>	<b>6.074</b>	<b>2.094</b>
1. Obligaciones y otros valores negociables.			
2. Deudas con entidades de crédito.	40.840	3.382	1.612
3. Acreedores por arrendamiento financiero.	6.255	0	0
4. Derivados.	0	2.185	0
5. Otros pasivos financieros.	546	507	482
0			
<b>IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.</b>	<b>3.790</b>	<b>7.457</b>	<b>3.215</b>
1. Deudas con empresas del Grupo y asociadas	3.790	7.457	3.215
2. Desembolsos exigidos sobre acciones			
0			
<b>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.</b>	<b>92.469</b>	<b>74.574</b>	<b>64.222</b>
1. Proveedores	34.406	23.439	20.310
a/ Proveedores a largo plazo			
b/ Proveedores a corto plazo	34.406	23.439	20.310
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas.	8.144	13.842	5.120
3. Acreedores varios.	3.516	3.327	3.608
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago).	11.368	1.682	3.019
5. Pasivos por impuesto corriente.	5.758	3.055	1.534
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.	29.277	29.229	30.631
7. Anticipos de clientes.			
0			
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo.</b>	<b>195</b>	<b>3.823</b>	<b>4.150</b>
<b>VII. Deuda con características especiales a corto plazo.</b>			
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>1.880.992</b>	<b>1.837.459</b>	<b>1.048.334</b>

A continuación podemos ver la cuenta de pérdidas y ganancias del mismo periodo 2013-2015.

Como en el balance de situación, los datos se encuentran en miles de euros.

	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
	2013	2014	2015
<b>PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>			
<b>A) OPERACIONES CONTINUADAS</b>			
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>259.658</b>	<b>104.211</b>	<b>61.032</b>
a) Ventas	176.674	2.529	2.214
b) Prestaciones de servicios	82.984	101.682	58.818
<b>2. Variación de existencias de prod. terminados y en curso.</b>	<b>-82</b>		
<b>3. Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>	<b>26.528</b>	<b>1.157</b>	<b>12.228</b>
<b>4. Aprovisionamientos</b>	<b>-73.077</b>	<b>-321</b>	<b>-1.868</b>
a) Consumo de mercaderías .	-45.367		
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles .	-12.779	0	-1.069
c) Trabajos realizados por otras empresas .	-14.931	-321	-799
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos .			
<b>5. Otros ingresos de explotación .</b>	<b>66.522</b>	<b>18.301</b>	<b>21.652</b>
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente .	27.941	18.301	21.507
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio .	38.581	0	145
<b>6. Gastos de personal .</b>	<b>-38.432</b>	<b>-7.512</b>	<b>-7.709</b>
a) Sueldos, salarios y asimilados .	-28.543	-6.107	-7.447
b) Cargas sociales .	-7.349	-981	-1.637
c) Provisiones .	-2.540	-424	1.375
<b>7. Otros gastos de explotación .</b>	<b>-100.515</b>	<b>-29.835</b>	<b>-40.535</b>
a) Servicios exteriores .	-91.638	-24.047	-41.526
b) Tributos .	-5.195	-1.317	-858
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales .	-2.979	-4.187	2.173
d) Otros gastos de gestión corriente .	-703	-284	-324
<b>8. Amortización del inmovilizado .</b>	<b>-26.944</b>	<b>-5.356</b>	<b>-2.817</b>
<b>9. Imputación de subvenciones inmovilizado (no financiero)</b>			
<b>10. Excesos de provisiones .</b>	<b>2.906</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado .</b>	<b>-3.101</b>	<b>-378</b>	<b>-458</b>
a) Deterioro y pérdidas .	-3.101	-378	-458
b) Resultados por enajenaciones y otras .			
<b>12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio .</b>			
<b>13. Otros resultados .</b>	<b>0</b>	<b>-281</b>	<b>84</b>
<b>A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN "BAIT"</b>	<b>113.463</b>	<b>79.986</b>	<b>41.609</b>
<b>14. Ingresos financieros .</b>	<b>3.790</b>	<b>5.888</b>	<b>1.264</b>
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio .	3	0	0
a 1) En empresas del grupo y asociadas .			
a 2) En terceros .	3	0	0
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros .	3.787	5.888	1.264
b 1) De empresas del grupo y asociadas .			
b 2) De terceros .	3.787	5.888	1.264
c) Imputación de subvenciones, don. y leg. de carácter financiero .			
<b>15. Gastos financieros .</b>	<b>-13.110</b>	<b>-9.332</b>	<b>-9.628</b>
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas .			
b) Por deudas con terceros .	-13.110	-9.332	-9.628
c) Por actualización de provisiones .			
<b>16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros .</b>	<b>12.899</b>	<b>-613</b>	<b>5.302</b>
a) Cartera de negociación y otros .	12.899	-613	5.302
b) Imputación al resultado por activos financieros disp. para la venta .			
<b>17. Diferencias de cambio .</b>	<b>25</b>	<b>659</b>	<b>1.402</b>
<b>18. Deterioro y res. por enajenaciones de ins. financieros .</b>	<b>-2.999</b>	<b>19.414</b>	<b>69.511</b>
a) Deterioros y pérdidas .	-13.278	948	12.687
b) Resultados por enajenaciones y otras .	10.279	18.466	56.824
<b>A.2) RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>605</b>	<b>16.016</b>	<b>67.851</b>
<b>A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>114.068</b>	<b>96.002</b>	<b>109.460</b>
<b>19. Impuestos sobre beneficios .</b>	<b>-17.111</b>	<b>-11.400</b>	<b>11.354</b>
<b>A.4) RESULTADO TOTAL</b>	<b>96.957</b>	<b>84.602</b>	<b>120.814</b>
<b>B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS</b>			
<b>20. Resultado procedente de operaciones interrumpidas (neto) .</b>			
<b>A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (Total)</b>	<b>96.957</b>	<b>84.602</b>	<b>120.814</b>
<b>OTROS DATOS para el análisis</b>			
Número de empleados			
<b>Empleados (promedio) anual</b>			
Coste de las ventas			
	<b>-73.077</b>	<b>-321</b>	<b>-1.868</b>
<b>Compras</b>			
Gastos de personal (de producción o prestación de los servicios)			
	<b>-73.077</b>	<b>-321</b>	<b>-1.868</b>
Otros gastos (de producción o prestación de los servicios)			

A partir de esta información se pide realizar y comentar una serie de cálculos y efectuar el diagnóstico.

## **2.1. En relación con la gestión y análisis del periodo de maduración del circulante operativo**

Se pide analizar el ciclo de caja del circulante: periodo de maduración de la empresa:

- 1) Calcula el periodo de maduración económica para el año 2015: PMME
- 2) Calcula el periodo de maduración financiera para el año 2015: PPMF
- 3) Cuál es tu diagnóstico sobre SGABAR en relación con el cumplimiento de la directiva de la UE

### **Directiva de la UE**

Los Estados miembros de la UE han tenido hasta el pasado 16 de marzo de 2013 para adaptarse a la directiva 2011/7/UE, en la que se establecen las medidas para luchar contra la situación de morosidad en las operaciones comerciales, tanto de empresas privadas como públicas. Dicha directiva fija, como norma general, un límite de treinta días para pagar las facturas por ventas de productos y/o prestación de servicios.

La transposición de dicha directiva de la UE a la normativa española se ha llevado a cabo mediante el RD.

Ley 4/2013 de fecha 22 de febrero, en cuyo texto se fija un plazo estándar de pago por parte de las Administraciones públicas de treinta días y de sesenta días para las empresas del sector privado, al mismo tiempo, se fija un interés de demora indemnizatorio de ocho puntos porcentuales adicionales al tipo de referencia del BCE, y una sanción de cuarenta euros.

**Para los cálculos puedes utilizar de entre los ratios siguientes:**



Ratios 4: Gestión de los activos					SGABAR	
Período	2013	2014	2015	ref	información	
<b>1 ACTIVIDAD</b>						
Rotación activo total	0,138	0,057	0,058	1,5	Ventas ÷ Activo Total	ACTIVIDAD
Rotación activo fijo	0,166	0,081	0,071	3,0	Ventas ÷ Activo Fijo	+ información
Rotación act. circulante	0,820	0,190	0,324	4,0	Ventas ÷ Activo Circulante	
Circulante (días venta)	439,2	1.892,2	1.110,7	60	(Circulante ÷ Ventas) x 360	
Tesorería (días venta)	59,6	167,2	6,9	30	(Disponible ÷ Ventas) x 360	
Tesorería (días compra)	93,6	706,9	9,7	30	(Disponible ÷ Compras) x 360	
Días cobro clientes	59,10	127,01	103,26	30	(Clientes ÷ Ventas) x 360	
Días pago proveedores	61,88	282,88	138,22	60	(Proveedores ÷ Compras) x 360	
Rotación stocks	0,00	0,00	0,00	5,0	Ventas ÷ Existencias	
Días existencias	0,00	0,00	0,00	60	(Existencias ÷ Consumo) x 360	
<b>2 RECURSOS HUMANOS y productividad</b>						
% Variac. nº empleados	0,0%	0,0%	0,0%	5,0%	% Variación anual del número de empleados	RR.HH.
% Variac. costes personal	0,0%	-80,3%	28,2%	5,0%	% Variación anual de los gastos de personal	+ información
Coste medio empleado	0,000	0,000	0,000		Gastos de Personal ÷ Número de empleados	
% Variación coste medio	0,0%	0,0%	0,0%	2,0%	% Variación anual del coste medio	
Ratio Productividad	3,16	11,28	4,58	4,0	Resultado Operativo ÷ Gastos de Personal	
Variación anual	316,1%	812,3%	-670,4%		Variación anual de la productividad	
Ventas por empleado	0,000	0,000	0,000		Ventas ÷ Número de empleados	
% Variación anual	0,0%	0,0%	0,0%		% Variación anual de las ventas por empleado	

4) Comenta los resultados obtenidos y realiza tu diagnóstico

## 2.2. En relación con la gestión y análisis del periodo de maduración del circulante operativo

¿Cómo afecta a la liquidez de SGABAR, si los proveedores y clientes exigen que se cumpla el plazo de cobro y pago acordado de sesenta días para ambos?

Tenemos el dato de balance real:

- $(\text{Clientes} / \text{ventas}) \times 360 = 103,26$  días. ¿Qué sucede si:  $(\text{clientes} \div \text{ventas}) \times 360 = 60$  días?
- $(\text{Proveedores} / \text{Compras}) \times 360 = 138,22$  días. ¿Qué sucede si:  $(\text{proveedores} \div \text{compras}) \times 360 = 60$  días?

Se pide que comentes los resultados obtenidos y realices tu diagnóstico.

## 2.3. En relación al fondo de maniobra y su comparación con las NOF

El fondo de maniobra lo definimos como la parte del activo corriente financiado con recursos permanentes (neto patrimonial + pasivo no corriente), aunque es más fácil de entender de la siguiente forma; como la diferencia entre el activo corriente (-) pasivo corriente.

El concepto de NOF incluye únicamente a los activos corrientes o circulantes operativos y a los pasivos corrientes a corto plazo derivados de las operaciones de la empresa, sin tener en cuenta para nada las decisiones de financiación o de colocación de excedentes de tesorería, aunque se trate de decisiones.

**Necesidades operativas de fondos** = Activo circulante operativo - pasivo a corto plazo operativo

NOF = ACO - PCO

**Se pide:**

- 1) Calcular el Fondo de Maniobra para el año 2015.
- 2) Una vez obtenido el FM (2015), compáralo con las NOF e indicar en qué situación se encuentra la empresa.

#### **2.4. En relación a las rentabilidades y su análisis**

Sabemos que:

$$ROA = \text{BAIT} / \text{total activos netos}$$

$$ROA = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Total activos netos}} \times \frac{\text{BAIT}}{\text{Ventas netas}}$$

$$ROA = \text{Rotación} \times \text{margen}$$

$$ROE = \text{BN} / \text{Recursos propios}$$

$$ROA = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Total activos netos}} \times \frac{\text{BAIT}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Total activo neto}}{\text{Recursos propios}} \times \frac{\text{BAT}}{\text{BAIT}} \times \frac{\text{BN}}{\text{BAT}}$$

$$ROE = \text{ROTACIÓN} \times \text{MARGEN} \times \text{APALANCAMIENTO} \times \text{EFECTO FISCAL}$$

**Se pide:**

- a) Analizar la rentabilidad económica o ROA y la rentabilidad financiera o ROE para el año 2015.
- b) Calcular la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera y analiza su descomposición.
- c) Analizar el impacto que tiene el apalancamiento financiero en el ROE.
- d) Comentar los resultados obtenidos y realiza tu diagnóstico.