



Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337  
Blumenau, v. 8, n. 2, p. 134-145, abr./jun., 2012

doi:10.4270/ruc.2012217

Disponível em [www.furb.br/universocontabil](http://www.furb.br/universocontabil)



## **INMOVILIZADO: EL PUNTO DE PARTIDA DE LA LIQUIDEZ<sup>1</sup>**

### **IMOBILIZADO: O PONTO DE PARTIDA DA LIQUIDEZ**

### **FIXED ASSETS: THE STARTING POINT OF LIQUIDITY**

#### **Miguel Díaz Llanes**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales pela  
Universidad de Sevilla - Espanha  
Profesor de la Universidad Pablo de Olavide  
, Departamento Dirección de Empresas, Área de Contabilidad  
Dirección: Carretera de Utrera, Kilómetro 1  
CEP: 41013 - Sevilla - Espanha  
E-mail: [mdialla@upo.es](mailto:mdialla@upo.es)  
Teléfono: +34 95 434 91 62

#### **RESUMEN**

En el presente trabajo discursamos sobre el papel fundamental del Activo en la generación de ingresos y en la liquidez de las empresas. Su capacidad de producir bienes y servicios, de posibilitar ingresos y beneficios, y su carácter permanente lo sitúan como elemento básico de la Liquidez. Comenzamos con una nueva definición del Activo Fijo, y especialmente del Intangible, incluyendo una serie de cuentas no consideradas hasta el momento. Después establecemos el origen de la Liquidez y a continuación relacionamos el Activo Fijo con las Ventas, los Gastos, los Márgenes, la Rotación. El análisis de elementos de corto y largo plazo nos permite conocer la liquidez presente y futura, y las necesidades de activo para garantizar los niveles de liquidez deseados. Así, aportamos una nueva óptica de la liquidez con un análisis dinámico y a largo plazo. Es una visión orientada a la gestión de la empresa.

**Palabras claves:** Inmovilizado. Liquidez. Margen. Rotación. Decisión.

#### **RESUMO**

*Neste trabalho discorremos sobre o papel fundamental dos ativos na geração de receitas e de liquidez nas empresas. Sua capacidade de produzir bens e serviços, de gerar receitas e*

<sup>1</sup> Artigo recebido em 14.10.2011. Revisado por pares em 12.12.2011. Reformulado em 09.02.2012. Recomendado para publicação em 13.02.2012 por Ilse Maria Beuren (Editora). Publicado em 30.04.2012. Organização responsável pelo periódico: FURB.

*benefícios, e seu caráter permanente, o situam como elemento básico de liquidez. Começamos com uma nova definição de Imobilizado, e especialmente o Intangível, incluindo uma série de contas não consideradas até este momento. Depois estabelecemos a origem da liquidez e, em seguida, relacionamos o Imobilizado com as vendas, despesas, margem e rotação. A análise de elementos de curto e longo prazo nos permite conhecer a liquidez presente e futura dos ativos, e as necessidades de ativos para garantir os níveis desejados de liquidez. Assim, oferecemos uma nova perspectiva de liquidez com uma análise dinâmica e de longo prazo. É uma visão orientada para a gestão da empresa.*

*Palavras-chave: Imobilizado. Liquidez. Margem. Rotação. Decisão*

## **ABSTRACT**

*This paper discourses on the fundamental role of assets in the generation of revenue and liquidity in companies. Their ability to produce goods and services, to enable revenue and profits, and their permanent character, define them as a basic element of liquidity. It starts with a new definition of fixed assets, especially intangible, including a number of accounts so far not considered. Then, establishes the source of liquidity and after that relate the Fixed Asset with Sales, Expenses, Margins and Rotation. The analysis of short and long term elements allows us to understand the assets' current and future liquidity and the necessity of having assets to ensure desired levels of liquidity. Thus, a new perspective of liquidity with a dynamic long-term analysis is offered. This is a company's management oriented view.*

**Keywords:** *Fixed Assets. Liquidity. Margin. Rotation. Decision.*

## **1 INTRODUCCIÓN**

Con el presente artículo pretendemos, como objetivo general, resaltar el papel del Activo No Corriente, o a Largo Plazo, en la empresa, como elemento básico en las fases de la Producción, Generación de Ingresos y, consecuentemente, de Beneficios. Los objetivos específicos los situamos en la relación de la liquidez, solvencia y rentabilidad con el Activo a Largo Plazo, entendido en sentido global.

Para que esto sea posible incorporamos el concepto de Intangible en sentido amplio, y muy especialmente el papel que desarrolla el personal de la compañía. Por ello el análisis de los estados contables que proponemos se basa en tales consideraciones. Esto nos permitirá medir la liquidez, la solvencia y la rentabilidad de la empresa bajo la óptica de la generación de las mismas, esto es, dando al Activo a Largo Plazo un papel y una presencia elevada en tales cálculos.

Esta revalorización de los activos permanentes de la empresa es consecuencia de una larga trayectoria en el mundo de la gestión empresarial que nos ha hecho tener en cuenta la funcionalidad del activo y abandonar criterios más clásicos y poco reales como entender que la Liquidez se genera en el Activo Circulante, o corto plazo, cuando en realidad éste es la consecuencia de la actividad productiva que radica en el largo plazo. Igualmente la visión tradicional de relacionar el Activo Total con la Solvencia es una falacia absurda en el día a día empresarial. Si vendemos nuestro activo para saldar deudas, dejamos de producir, de existir. Por último la Rentabilidad es fruto de una producción, que se vende y que genera margen. No sería razonable vincular solo los beneficios con las ventas y olvidarnos del Activo Fijo.

La nuestra es una metodología eminente práctica y contrastada en la actividad profesional personal, donde la experiencia de la práctica en el mundo de la empresa proporciona más información y nos dice que en el Activo a Largo Plazo, en sentido amplio,

radica el origen de la liquidez, solvencia y la rentabilidad. De hecho los indicadores usados tradicionalmente no informan del origen de los ingresos, liquidez, solvencia ni rentabilidad. Es más, los cálculos habituales de la Solvencia pasan por considerar que cualquier activo puede servir para liquidar deudas. Que la liquidez se origina en el activo circulante o que la Rentabilidad radica en los beneficios de la venta. El origen de tales conceptos es el mismo, el Activo a Largo Plazo en sentido amplio.

La clave es considerar la liquidez, la solvencia y la rentabilidad de una empresa, como la capacidad de generar fondos con los que pagar, en tiempo y cantidad, nuestros compromisos con nuestros acreedores, y de generar margen que posibiliten los beneficios que luego vuelven a la empresa. Y esa capacidad de generar fondos y margen está en el Activo a Largo Plazo (RIEDL, 2004).

Antes que nada quisiéramos definir unos conceptos que nos sitúen en el Inmovilizado como el componente productivo básico de la empresa. Entenderemos por empresa un conjunto de elementos organizados cuyo objetivo es la producción de bienes y/o servicios para su venta y la obtención de un beneficio que permita continuar y ampliar la actividad que desarrolla.

El Activo está constituido por una serie de elementos con los que la empresa desarrolla sus objetivos, con los que produce. Por eso el Activo se conoce también como el que produce, como el Elemento Productivo. El denominador común a los componentes del Activo es que deben ser elementos capaces de producir, de generar ingresos y beneficios.

Dentro del Activo hay integrantes que son a corto plazo y otros a largo plazo (MARSHALL; MCMANUS; VIELE, 2010). Aunque ambos son importantes para la empresa, donde reside la capacidad productiva es en el Activo a largo plazo, también denominado Inmovilizado. Sus características fundamentales son su capacidad de producir, generar ingresos, y por ende beneficios, y su permanencia en la empresa durante varios años. Esto permite dar una continuidad a la actividad empresarial.

Y este es el elemento que le diferencia del Activo a Corto Plazo, cuya posibilidad de generar ingresos y beneficios se reduce a un solo acto. Por ejemplo la venta, si antes hay Existencias; o el cobro de los clientes, si antes se ha producido una venta no cobrada. Estos y los otros integrantes del Activo a Corto Plazo tienen una incidencia indirecta en la producción y generación de ingresos, mientras que el Activo Fijo tiene una incidencia directa, a largo plazo y controlable y programable. Permite una planificación y, por su carácter plurianual, se pueden corregir errores fácilmente.

Bajo este planteamiento debemos centrarnos en el Activo a Largo Plazo o Inmovilizado a la hora no sólo de planificar y diseñar estrategias para conseguir niveles adecuados de liquidez, solvencia y rentabilidad. Porque estos tres conceptos son consecuencia directa de la producción, que se centra en el Inmovilizado. El Inmovilizado produce; la venta de esta producción proporciona liquidez para afrontar pagos, para hacer adquisiciones, para pagar a los accionistas con los excedentes, e invertir en nuevo inmovilizado. El Inmovilizado es el corazón que mueve la empresa.

Dentro del Inmovilizado tenemos dos, el Tangible y el Intangible, cada uno con unas características especiales que, en el fondo y en la forma, los hacen muy diferentes. Incluso en el papel que juegan en la empresas y sus contribuciones a la Liquidez, Solvencia y Rentabilidad de la compañía.

El Inmovilizado Material o Tangible se caracteriza porque su precio de adquisición es cierto, objetivo y comprobable en cualquier momento con una exactitud bastante alta. Su amortización es fácil de calcular y lleva a un valor real bastante exacto, objetivo y comprobable. Además su variación en el tiempo es bastante presumible, planificable, controlable; y su contribución a la producción, venta y beneficios es fácil, o relativamente fácil, de calcular y prever.

Por su parte, el Inmovilizado Intangible no se ve, pero se siente. Es difícil de definir, lo puedo definir de forma indirecta, no por lo que hace, sino por lo que posibilita hacer. Con él no produzco, ni vendo ni obtengo beneficios, pero sin él no puedo producir, vender ni conseguir beneficios. No produce, pero permite producir, no vende, pero permite vender, no genera beneficios, pero permite que se generen beneficios. El Intangible posibilita que el Tangible pueda operar. Pero Sin el Intangible, el Tangible no puede actuar.

Además no se ve, y esa ausencia de materialidad impide conocerlo en su justa medida. Otra nota característica es que, a diferencia del Material o Tangible, puede experimentar más variaciones y las mismas no se pueden medir y calcular con la facilidad y exactitud que el Tangible. Por ello es también más manipulable, al ser su medición más difícil e inexacta. Igualmente el Inmovilizado Intangible es por todo lo anterior menos controlable y planificable. Pero ahí está y sus efectos impregnan a toda la empresa. Por último decir, que el Inmovilizado Intangible es más permanente en la empresa que el Tangible.

Ejemplos de Inmovilizado Intangible hay muchos en la empresa. Unos contabilizados y otros no contabilizados, aunque todos ellos contabilizables, y fundamentales a la hora de analizar la situación económica, financiera, patrimonial de liquidez, solvencia y rentabilidad de una empresa. Pongamos algunos ejemplos de Intangibles: Nombre comercial, imagen pública, calidad de la clientela, calidad de los proveedores, del personal, acuerdos de suministros o de ventas a largo plazo, situación, patentes, concesiones.

Algunos de los anteriores apartados se contabilizan y otros no. Y ello a pesar que *de facto* son activos que se utilizan durante varios ejercicios, que permiten obtener ingresos y que se pueden medir. Ciertamente, que con dificultad y con estimaciones, pero constituyen elementos productivos a largo plazo, algunos muy rentables.

## 2 ¿SON LOS RECURSOS HUMANOS UN ACTIVO INTANGIBLE?

Es cierto que con una visión estática, anticuada y alejada de la realidad no se admite contabilizar el que podríamos llamar Personal Vital de la empresa. Imagínese que un día Bill Gates y su equipo abandonan Microsoft, y deciden crear otra empresa del sector de la informática. ¿Qué le pasaría a Microsoft? Quizás desaparecería o quedaría reducida a una mínima expresión. ¿Y contablemente cómo se recogería esa huida de los cerebros de la empresa? Con los parámetros actuales no habría tiempo ni cuentas para recogerlo.

Entendemos que sí estaríamos ante un Activo. Primero porque se encuentra a disposición de la empresa y les permite producir, ingresar y obtener beneficios. Segundo porque si abandona la empresa (en los casos del Personal Vital), ésta vería reducido de forma importante sus ingresos y sus beneficios. Tercero porque en muchos tipos de empresas suponen el elemento diferencial, al igual que de una patente o una concesión se tratara. Cuarto porque se puede valorar esa aportación extra de ese grupo selecto de empleados (lo que me aporta de más al caso que tuviera otros empleados).

De hecho muchas empresas cierran o han disminuido de forma drástica sus ventas y beneficios cuando de ellas se marcha ese grupo de Personal Vital. Es un Activo a Largo Plazo, porque en condiciones normales permanecen en la empresa varios ejercicios. Es un Activo a Largo Plazo Intangible, porque no tienen la presencia física de una máquina, pero cuya aportación se debe a sus capacidades inmateriales como de una patente o concesión se tratara.

El problema radica en la valoración. Estaríamos ante un Activo Fijo no amortizable (PETERSON, 1994), pero si con una valoración revisable anualmente en base a múltiples criterios que pueden ir del plus que obtiene la empresa respecto a la competencia achacable exclusivamente al *know how* que estos empleados suponen; al exceso de mejora por encima de la media del sector o de empresas análogas.

Somos conscientes de que la valoración, y su revisión anual es compleja, pero

debemos entender, y sería otra forma de calcularlo, que la aportación de estos empleados claves desaparecería si abandonan la compañía, se van a otra, o crean otra. Las pérdidas que tendría la empresa y la diferencia en ventas y beneficios respecto a la situación anterior sería una forma de valorar a ese Personal Vital *a posteriori*.

El problema radica cuando no se ha previsto (como hasta ahora obliga unas normas alejadas de la realidad) y al producirse la salida, la empresa tendrá que absorber y contabilizar unas pérdidas enormes. Proponemos nos sólo una valoración de ese Personal Clave, que se realizaría anualmente; sino paralelamente dotar unas provisiones que anticipen o mitiguen una eventual salida de los mismos.

### **3 ¿SON LOS ACUERDOS A LARGO PLAZO UN ACTIVO INTANGIBLE?**

Otro caso, si tenemos dos empresas idénticas, y una de ellas tiene garantizada una venta durante los próximos 5 años, qué compañía tendría más valor. Entendemos que esos acuerdos cerrados constituyen un activo intangible del que la empresa se beneficiará mañana pero que ya hoy es una realidad, hasta el punto de que hoy tendría más valor, su patrimonio real sería superior, y se debería reflejar contablemente. Porque existe el principio de la Imagen Fiel, y que debe prevalecer el fondo sobre la forma, y la contabilidad debe reflejar la realidad de la empresa.

Son argumentos más que sólidos para incorporar estos conceptos a la contabilidad. Porque no olvidemos que la empresa está en funcionamiento y no va a desaparecer el 31 de diciembre. Va a seguir su existencia años y años. Además la contabilidad debe abandonar su mentalidad arcaica vinculada con la anotación y el pasado, y debe apostar definitivamente por su papel de previsión, gestión, planificación y de futuro. Debe hacerse hoy mirando y adelantándose al futuro.

La realidad es que en la actual normativa este hecho, y otros similares, sólo se recogen en la Memoria y/o en el Informe de Gestión, pero es evidente que la existencia ó no de los mismos repercute en el Patrimonio Neto de la compañía. Indudablemente cuando una empresa adquiere a otra está adquiriendo una serie de elementos productivos, pero también un posicionamiento en el mercado y unas perspectivas de conseguir ingresos y beneficios a largo plazo. Según este enfoque, el valor en libros no tiene nada que ver con el valor real de la empresa. Por eso proponemos que el patrimonio de la sociedad contemple ese mayor valor.

Cual podría ser el tratamiento contable del mismo. Estimamos que debería figurar en el Activo a Largo Plazo Intangible, pues en realidad es un tipo concesión especial. La concesión administrativa convencional permite explotar, por ejemplo una autopista de peaje o una mina durante un periodo determinado. En nuestro caso podemos explotar un compromiso detallado de compra o de venta durante una serie de años, y que me garantiza unos ingresos o unas mejores compras. Lógicamente, como sucede en las concesiones cabe realizar amortizaciones anuales (o adaptaciones de valor) en función de la ejecución del acuerdo.

Por otro lado, en el caso de venta de la compañía, aparecería un mayor activo y patrimonio motivado porque además de la empresa estaríamos vendiendo contratos a largo plazo (EASTON; EDDEY; HARRIS, 1993). Esto supone un mayor valor de la empresa.

### **4 ¿QUÉ ES LA LIQUIDEZ?**

Existen diversas definiciones de Liquidez. Para Suárez Suárez (1977) es el “grado de certidumbre de disposición inmediata de recursos dinerarios sin pérdida”. Tamales y Gallego (1994) entienden por liquidez, la “naturaleza de ciertos activos según la cual son transformables en dinero efectivo de forma efectiva”. Según Perales Gómez (1997), se entiende por liquidez “los medios líquidos efectivos” de la empresa.

Por último, Lopes de Sá (1977) conceptualiza la liquidez como “Estado de la

estructura patrimonial relativo al dinero; capacidad de solvencia o de pago de deudas; valor circulante capaz de satisfacer las deudas; valor líquido disponible para inversiones; valor (elemento) transformable en dinero”.

Otras definiciones hacen referencia a la capacidad de afrontar pagos a corto plazo con ingresos a corto plazo; y en un plano más general a la capacidad de pagar Pasivo a Corto Plazo con Activo a Corto Plazo. En una esfera más matemática definen a la Liquidez como lo que queda de Activo a Corto Plazo después de pagar todo el Pasivo a Corto Plazo.

Todos estos conceptos se mueven en un ámbito numérico, estático y del pasado. Además se echa de menos que se indique dónde radica la capacidad para afrontar las deudas, no sólo en el presente ejercicio sino en los venideros. Por ello proponemos definir a la Liquidez como “la capacidad de la empresa para generar recursos que le permita atender con ellos sus compromisos a corto plazo” (DÍAZ LLANES, 2010).

## 5 ¿DÓNDE SE GENERA LA LIQUIDEZ?

Llegados a este punto surge una pregunta a la que hay que dar respuesta en el ámbito de la empresa, en el de la contabilidad y en el tiempo. La capacidad para afrontar los pagos a un año o menos se genera (o se debe generar) por la actividad productiva normal de la empresa. La producción de la empresa reside en el Inmovilizado, cuya función es producir bienes y/o servicios, que generen los ingresos.

Por ello nos tenemos que centrar en el Inmovilizado y en las Ventas. El Activo Circulante o a Corto Plazo, es una consecuencia de la actividad productiva que como indicábamos reside en el Activo Fijo, y se plasma en las Ventas. Dicho de otra forma, sin Inmovilizado no hay ventas ni Activo Circulante o Corriente. Con la venta generada por el Inmovilizado se pagan las deudas de la empresa y el resto pasa a incrementar el Activo a Corto Plazo o Corriente.

Por ello debemos vigilar, y asegurarnos, que la empresa es capaz de mantener e incrementar sus ingresos. Dicho de otra manera la empresa debe procurar que su actividad productiva sea suficiente, y como mínimo la del periodo siguiente, pues si fuera inferior no podría generar la misma producción, las mismas ventas, atender los mismos gastos, y como consecuencia se reduciría el Activo Corriente. Para conseguir lo anterior, la empresa debe, como mínimo, mantener su Inmovilizado Neto.

## 6 INMOVILIZADO, VENTAS Y MARGEN, LA TRIADA DE LA LIQUIDEZ

La liquidez tiene su origen en el Inmovilizado, el medio en las Ventas y el futuro en el Margen. Esta forma de ver y entender la Liquidez nos lleva a su análisis a partir de las tres anteriores magnitudes, que nos proporcionará una información muy importante no sólo de la liquidez actual, sino de la futura.

Recordemos que la contabilidad debe ser información para la gestión, y que el Análisis Contable debe contar con las herramientas adecuadas para que el ejecutivo y el gestor tengan indicadores que les permitan adelantarse al futuro con garantías (RIVERO TORRE, 2002; STICKNEY; BROWN; WAHLEN, 2004; WHALEN; BAGINSKI; BRADSHAW, 2011). Al gerente le importa más lo que puede ocurrir que lo que ya ha ocurrido.

Existe una relación directa entre Inmovilizado (en el sentido amplio de la acepción) y Producción. Igualmente existe otra relación directa entre Producción y Venta. Por ello, y a efectos del Análisis Contable, podemos establecer una relación directa Inmovilizado-Ventas. Dicho con otras palabras, un mayor y mejor Inmovilizado debe repercutir en unas mayores Ventas. Una mayor capacidad productiva se traduce en unas mayores ventas.

Mayores Ventas (si están bien gestionadas) llevan a un mayor Margen. Y cuando decimos que las Ventas deben estar bien gestionadas, queremos decir que en primer lugar, los

costes asociados a las ventas deben ser los mínimos posibles; que la composición de los Gastos debe ser proporcionada, que el crecimiento de los Gastos debe ser inferior al de la propia Venta; y que ésta debe cubrir tres tipos de gastos: los Corrientes o de Explotación, los de Financiación y los de Inversión. Y en este último se debe incluir los de mantenimiento y los de renovación a precios de renovación, no al del coste inicial del Inmovilizado.

Si no se cumplen las anteriores premisas estaríamos ante una merma del margen y ante la descapitalización de la empresa por la vía de un Inmovilizado Neto más pequeño (PALEPU; HEALY; BERNARD, 2000). Si se cumple lo anterior, la empresa estará en disposición de realizar nuevas inversiones, lo que se traduciría en más y mejores bienes y servicios, más ventas, más margen, más seguridad a largo plazo.

## **7 ¿DE QUÉ DEPENDE LA LIQUIDEZ?**

Los ratios tradicionales (Circulante, *Quick*, *Cash*), así como las rotaciones, los Periodos Medios y el Fondo de Maniobra, están ahí, pero ninguno permitir adelantarse al futuro ni muestran las posibilidades de la empresa para generar fondos con los que pagar las deudas a largo plazo.

Realmente la Liquidez depende de otros factores no recogidos en los análisis tradicionales: capacidad productiva; volumen de producción; ventas; volumen de los ingresos; momentos en los que se producen; volumen de las salidas; momentos en los que se producen; política de compras; política de pagos; política de ventas; política de ingresos; política de amortizaciones; criterios para la renovación y mejora del inmovilizado; política de remuneraciones; valoración del personal; márgenes aplicados; política de almacén; etcétera.

## **8 INDICADORES DE LIQUIDEZ**

Podemos establecer una serie de criterios que midan la liquidez. Para ello relacionaremos las distintas partidas, y grupo de partidas, que utilizaremos según las consideraciones hechas en las páginas anteriores.

### **8.1 Activo No Corriente (o Fijo) / Ventas**

Al relacionar la capacidad productiva (Activo No Corriente) con las Ventas (Ingresos) queremos saber si nuestra capacidad productiva me permite generar ingresos y cuanto. Si establecemos el anterior cociente lo que estamos buscando es conocer la Capacidad de Generación de Ingresos.

Un mayor valor de este cociente nos puede indicar dos cosas. Una que tengo una gran capacidad de producir y generar ingresos que se tiene que plasmar en los siguientes ejercicios. Si no fuera el caso, estaríamos ante una capacidad productiva ociosa. Si este fuera el supuesto habría que rentabilizarla, y en el peor de los casos deshacernos de parte del inmovilizado. Tendría un carácter previsor de futuras desinversiones o de la necesidad de hacer un esfuerzo del equipo de ventas por elevar los ingresos.

Un menor valor de este cociente nos estaría indicando un aprovechamiento intensivo de nuestra capacidad productiva. Esta situación nos llevaría a medio plazo a realizar nuevas inversiones en Activo Fijo (FABOZZA, 2007), pues estaríamos gastándolo (estaríamos sobreutilizando nuestro Activo Fijo o No Corriente). Tendría un carácter previsor de nuevas inversiones.

### **8.2 Ventas / Activo No Corriente (Fijo)**

Sería el cociente inverso del anterior con lo que podemos aplicar las mismas observaciones realizadas. Igualmente es una medida de la Rotación (o uso) del Activo Fijo de

la empresa. Cuánto consigo rotar mi Activo a Largo Plazo, o cuánto uso el Activo a Largo Plazo. Puede ser una medida de la eficacia en la utilización de los bienes productivos. En una visión a largo plazo tendríamos criterios para mejorar ese elemento productivo para conseguir más ingresos.

Tenemos que ponerlo en conexión con nuestras propias posibilidades, las demandas reales del mercado, e incluso la posibilidad de llevar una expansión geográfica, o de productos, si su elaboración se pudiera complementar con la actual.

Habría que utilizar como elemento añadido algún indicador de la vida útil, de la vida real, del uso de los bienes inmovilizado, de los gastos de mantenimiento de los mismos.

### **8.3 Ventas / Gastos Totales**

Este cociente indica el exceso de ingresos sobre los gastos de la empresa. Es una medida del margen, pero también de la Generación de Liquidez. Este indicador está matizado por los periodos de cobro y de pago, pero cumple perfectamente con su misión de informar sobre la Liquidez, ya que tanto los unos como los otros serán efectivos en menos de un año.

Aquí habría también que desglosar el denominador, para ver y evaluar los distintos componentes del gasto. Igualmente aportaría información para la gestión de los gastos en Explotación, Inversión y Financiación.

### **8.4 Activo Fijo (No Corriente) / Ventas x Ventas / Gastos Totales**

La unión y relación de ambos coeficientes es muy interesante a nuestros efectos. Relacionamos la Capacidad de Generación de Ingresos con la Generación de Liquidez. Llegaríamos a un índice derivado Activo Fijo / Gastos Totales. Considerado aisladamente de los anteriores es una medida de la capacidad de la empresa para afrontar gastos, e indirectamente de la Liquidez de la compañía.

Bajo este prisma podríamos establecer tres sub-ratios:

- a) Activo Fijo / Gastos de Explotación - que daría una información indirecta de la Liquidez de Explotación;
- b) Activo Fijo / Gastos de Inversión - que daría una información indirecta de la Liquidez de Inversión;
- c) Activo Fijo / Gastos de Financiación - que daría una información indirecta de la Liquidez de Financiación.

Pero combinando los dos indicadores relacionaríamos la capacidad de generar ingresos con el margen, punto éste fundamental a efectos de la gestión diaria de la empresa y con su proyección de futuro. No basta sólo con que genere ingresos, sino que además deben existir excesos suficientes para nuevas inversiones.

El valor de este indicador conjunto se refuerza si tenemos un histórico donde se vea la evolución de ambos apartados. El primero tiene una lectura más a largo plazo que el segundo. Si el primero crece quiere decir que a medio plazo la capacidad de producir es más elevada. No obstante hay que comprobar si las ventas siguen al mismo ritmo. Es cierto que la subida de las ventas se produce con un retraso máximo de un año respecto al incremento del Activo Fijo.

La segunda parte proporciona una lectura a más corto plazo. Si crece, es síntoma de que a medio plazo se puede generar beneficios (margen) que permitan nuevas inversiones. En principio tiene que haber una relación entre incremento de gastos y de ventas. Si el cociente crece año tras año, deberíamos preguntarnos si al reducir determinados gastos, no estaríamos estrangulando el incremento de las ventas a medio plazo. Recordar que para tener más ventas se necesita incurrir en más gastos.

Si pasamos ahora a realizar una lectura conjunta de la capacidad de generar ingresos y



el margen debemos tener en cuenta que ambos deben estar sincronizados y deben ir relacionados. Dicho con otras palabras la mayor capacidad de generar ingresos se debe traducir en un mayor margen. Si no fuera así, nos estaría mandando algunos de estos mensajes.

Si mejora la capacidad de generar ingresos y se reduce el margen, puede ser síntoma de un exceso de producción, contracción de los ingresos o incremento de los gastos por encima de los ingresos. A medio plazo la reducción del margen puede repercutir en aspectos como la renovación del inmovilizado, lo que llevaría a la caída de la capacidad productiva. Si la subida comparativa de los gastos respecto a los ingresos obedece a un plan de incremento de la producción para una expansión en el próximo ejercicio, la situación no nos debe preocupar pues los ingresos vendrán. Eso sí habría que vigilar la evolución de ingresos y gastos en el siguiente ejercicio.

Si por el contrario disminuye la capacidad de generar ingresos y crece el margen estaríamos ante una posible sobre-explotación del Activo Fijo, lo que nos podría llevar a medio plazo a nuevas inversiones, reposiciones o renovación del equipo productivo. Si la mejora del margen se debe a una reducción de los gastos debemos valorar si esa reducción de los gastos no vaya a afectar a la generación de ingresos en el siguiente ejercicio.

Si suben ambos cocientes, es un buen síntoma, siempre que haya una correlación en las subidas. Si caen ambos cocientes estaremos ante una situación de crisis a corto, medio y largo plazo, de la que se podría salir con nuevas inversiones, reorientación de las mismas, ... La situación sería menos preocupante si la evolución de los numeradores va al mismo ritmo que la de los denominadores.

Este indicador conjunto de Capacidad de Generación de Ingresos y de Margen aúna el corto y el largo plazo. Podríamos decir que la primera parte actúa como un Barómetro (qué va a suceder a medio-largo plazo) y la segunda como un Termómetro (qué está sucediendo).

## 8.5 Activo Fijo / Margen

Del indicador compuesto sacamos este cociente que lo consideramos interesante como una fuente de análisis a medio/largo plazo. Ello es así por que relacionamos una magnitud vinculada al largo plazo – Activo Fijo – con otra – el Margen – que aunque es de corto plazo, su resultado se verá reflejado en actuaciones a medio/largo plazo. El margen de hoy se puede convertir en inversiones de mañana, y en cualquier caso en una mejora de la Solvencia de la empresa. Por lo tanto nos informa de las posibilidades de nuevas inversiones en la empresa.

Si el cociente disminuye, lo puede hacer porque crece el margen, una parte del cual puede ir a inversiones en Activo Fijo. También puede caer porque lo haga el Activo Fijo, lo que demandaría nuevas inversiones. Si disminuye porque se reduce el numerador y el denominador la lectura habría que condicionarla a cual de los dos elementos disminuye en mayor proporción. Si es el Activo Fijo se demanda nuevas inversiones, pero igual el margen no lo puede soportar. Si cae más el Margen que el Activo Fijo, lo más razonable sería ir a desinversiones o a inversiones apalancadas, siempre que nuestra estructura financiera lo permita.

Si el cociente aumenta debido a una subida del Activo Fijo, habría que vigilar en el siguiente ejercicio el comportamiento del margen, que debe reflejar a medio plazo las alzas del Activo Fijo. Si por el contrario la mejoría se debe a una reducción de margen, la empresa debe analizar si el Activo Fijo se aprovecha adecuadamente, si los ingresos son los adecuados o si se han disparado los gastos.

Como se comentaba en párrafos anteriores, la utilidad de este indicador se refuerza cuando se tiene una serie de ejercicios. A modo de conclusión podemos decir que el cociente Activo Fijo / Margen es una medida de las necesidades de nuevas inversiones en la empresa y de la Solvencia.

## 8.6 Ventas x Margen x Rotación

Es evidente que a mayor venta, la liquidez se incrementa, pero es claro que no toda la venta se puede calificar de liquidez, con lo que le ajustaremos al margen real con el que opera la empresa, y así calcular el exceso de liquidez que tiene la compañía. Pero existe un elemento que hace que liquidez no sea igual a disponibilidad para otros usos. Ese factor es la rotación del negocio. Una mayor rotación genera una mayor liquidez.

Con todo esto podemos decir que una forma de medir la liquidez es relacionar las anteriores tres magnitudes. El análisis hay que hacerlo con cada uno de los factores. Las cautelas se centrarán en los movimientos entre rotación y margen, que si se complementan pueden amplificar sus efectos positivos. La realidad viene a demostrar que en momentos de competencia sectorial, rotación y margen actúan en sentido opuesto. Ello nos lleva a vigilar y ponderar los distintos componentes de rotación y margen.

## 8.7 Periodo Medio de Pagos / Periodo Medio de Ingresos x Margen

El efecto del margen se ve ampliado o reducido con los periodos medios de la empresa. Lo ideal es pagar tarde y cobrar pronto. Este cociente supone un efecto multiplicador para el Margen. Lógicamente debemos comparar estos periodos en el tiempo y en relación al sector para conocer la situación histórica de nuestra empresa y su forma de operar en el entorno sectorial. De la misma manera tendríamos que comprobar si la política de compra-pagos y de ventas-cobros es algo estructural o coyuntural.

No podemos olvidar que en muchas ocasiones los cambios en esas materias son difíciles de implementar y de llevar a la práctica. Así, si queremos endurecer las condiciones de cobro a nuestros clientes, éstos pueden cambiar de proveedor. Si lo conseguimos, igual tendremos que ofrecerles descuentos por pronto pago u otras alternativas que afectarían a nuestro margen.

Por el lado de nuestros suministradores, si pedimos ampliación en el periodo de pago, pudiera ser que nos eleven el precio final. Por ello, y en lo referente a los periodos medios, deberíamos hacer hincapié en aquellas fases internas de la compañía (almacén, periodo de producción).

## 8.8 Ventas x Margen / Valoración del Personal

Hemos hablado del Personal y de su valoración, pues consideramos que su papel es fundamental en las empresas, y vital en muchas de ellas. Así que podríamos aportar un sin fin de ratios donde la Valoración del Personal sea un elemento a incluir. Por ello proponemos en este punto (habría muchos) medir, no solo la aportación del personal a la generación de fondos en la empresa y de la liquidez, sino que pretendemos calcular si la valoración es la adecuada.

Si el indicador propuesto es alto y sube, probablemente estaremos infravalorando a nuestro Personal. Si por el contrario es bajo o decrece se puede deber a varias cosas. Una, a la sobrevaloración de la 'masa gris' de la empresa. También pudiera ocurrir que sus resultados empeoraran. En cualquier caso la valoración del personal es compleja y exige múltiples parámetros posibles, como la generación de beneficios, la reducción de costes, un posicionamiento en el sector más favorable, .... Esas mejoras y esos diferenciales son buenos elementos de valoración para el personal. Estaríamos ante el caso de una valoración del personal por resultados.

En el siguiente ejercicio, y para revisar su valor, compararíamos los resultados alcanzados por la empresa (UCLA, 2007). Aunque no se ha dicho, la valoración y seguimiento del personal se debe hacer sobre la base de sus decisiones personales, de sus actuaciones que hagan mejorar a la empresa respecto a periodos anteriores y/o respecto a la

competencia. Y siempre por causas imputables al personal, y no por hechos externos con incidencia positiva sobre la empresa y sus resultados.

## 9 CONCLUSIONES

El presente artículo pone en relación la Liquidez con el Activo Fijo de las empresas, el elemento más permanente de la Contabilidad y de las compañías. Este activo es el que genera la producción y los ingresos. Al poner en sintonía un elemento a largo plazo (Activo Fijo) con un concepto a corto plazo como la Liquidez, introducimos un componente de análisis, previsión y de futuro. Por otro lado consideramos el Activo a Largo Plazo como un conjunto de elementos permanentes y capaces de generar ingresos, y el Personal Vital quizás sea uno de los más importantes y valorables (aunque con ciertas dificultades, de ahí la revisión anual que igualmente proponemos).

Hemos huido del análisis tradicional por su carácter estático y porque usa sólo partidas de corto plazo al tiempo que olvida que la liquidez es la consecuencia de una actividad productiva, de unas decisiones de compra, de venta, de márgenes, de personal. Con este artículo hemos querido aportar una visión diferente de la Liquidez y de su análisis, adoptando una postura desde la empresa, desde sus decisiones, desde su realidad; un enfoque dinámico y en clave de futuro y gerencial.

Existe una amplia bibliografía en materia de Análisis Contable (GOXENS ORENSANZ; GAY SALUDAS, 2002; JIMENEZ CARDOSO; GARCÍA-AYUSO COVARSI; SIERRA MOLINA, 2002; ARCHEL DOMENCH et al. 2010; GARRIDO; IÑIGUEZ, 2010), pero el enfoque que hacemos no se recoge en la documentación existente, ni en la consultada. Las referencias que adjuntamos son visiones tradicionales, ampliamente utilizadas pero que no contemplan la visión que recogemos en este artículo, a excepción de nuestra obra que incluimos.

## REFERENCIAS

ARCHEL DOMENCH, Pablo; LIZARRAGA DALLO, Fermín; SÁNCHEZ ALEGRÍA, Santiago; CANO RODRÍGUEZ, Manuel. **Estados contables: elaboración, análisis e interpretación**. 3 ed. Madrid: Editorial Pirámide, 2010.

DÍAZ LLANES, M. **Una nueva visión del análisis contable desde la perspectiva de la empresa**. Sevilla: Miguel Díaz Llanes. 2010.

EASTON, P.; EDDEY, P.; HARRIS, T. An investigation of revaluations of Long-lived Assets. **Journal of Accounting Research**, v. 31, Supplement, 1993.

FABOZZA, Frank J. **Fixed income análisis workbook**. 2 ed. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2007.

GARRIDO, Pascual; IÑIGUEZ, Raul. **Análisis de estados contables: elaboración e interpretación de la información financiera**. Madrid: Editorial Pirámide, 2010.

GOXENS ORENSANZ, M.A.; GAY SALUDAS, J.M. **Análisis de estados contables: diagnóstico económico-financiero**. Madrid: Prentice Hall. 2002.

JIMENEZ CARDOSO, S.M.; GARCÍA-AYUSO COVARSI, M.; SIERRA MOLINA, G.J. **Análisis financiero**. Madrid: Ediciones Pirámide, 2002.

LOPES DE SÁ, Antonio. **Diccionario de Contabilidad**. Sao Paulo: Atlas 1977. Vol. 2.

MARSHALL, David H.; MCMANUS, Wayne W.; VIELE, Daniel F. **Accounting: what the numbers mean**. 5. ed. Irwin: Mc Graw Hill, 2010.

- 
- PALEPU, Krishna G.; HEALY, Paul M.; BERNARD, Victor L. **Business analysis and valuation: using Financial Statements**. Cincinnati (Ohio): South-Western Collage Publishing. 2000.
- PERALES GÓMEZ, Manuel. **Diccionario de Contabilidad General**. Sevilla: Cámara Oficial de Comercio Industria y Navegación de Sevilla, 1997.
- PETERSON, Raymond H. **Account for Fixed Assets**. New York. Wiley. 1994.
- RIEDL, Edward J. An examination of long-lived asset impairments. **The Accounting Review**, v. 79, p. 823-852, 2004. <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2004.79.3.823>
- RIVERO TORRE, Pedro. **Análisis de Balances y Estados Complementarios**. Madrid. Ediciones Pirámide. 2002.
- STICKNEY, Clyde P.; BROWN, Paul R.; WAHLEN, James M. **Financial Reporting and Analysis**. 5. ed. New York: Thomson/South-Western, 2004.
- SUÁREZ SUÁREZ, Andrés Santiago. **Diccionario económico de la empresa**. Madrid: Editorial Pirámide, 1977.
- TAMAMES, Ramón; GALLEGO, Santiago. **Diccionario de economía y finanzas**. Madrid: Alianza Editorial. Año 1994.
- UCLA Academic Technology Services. **Stata Analysis Tools: Weight Least Squares Regression**. 2007. Disponible en: <<http://www.ats.ucla.edu/stat/Schedule/default.htm>>. Consultado en: 09 feb. 2012.
- WAHLEN, James M.; BAGINSKI, Stephen P.; BRADSHAW, Mark T. **Financial reporting, financial statement analysis and valuation: a strategic perspective**. 2. ed. USA: South-Western Cenage Learning, 2011.