

Ratios NPGC 2009 vs Ratings



**Inteligencia
de negocio**



**Informes
comerciales**



**Información
internacional**



**Servicios
de marketing**



**Servicios
de recobro**

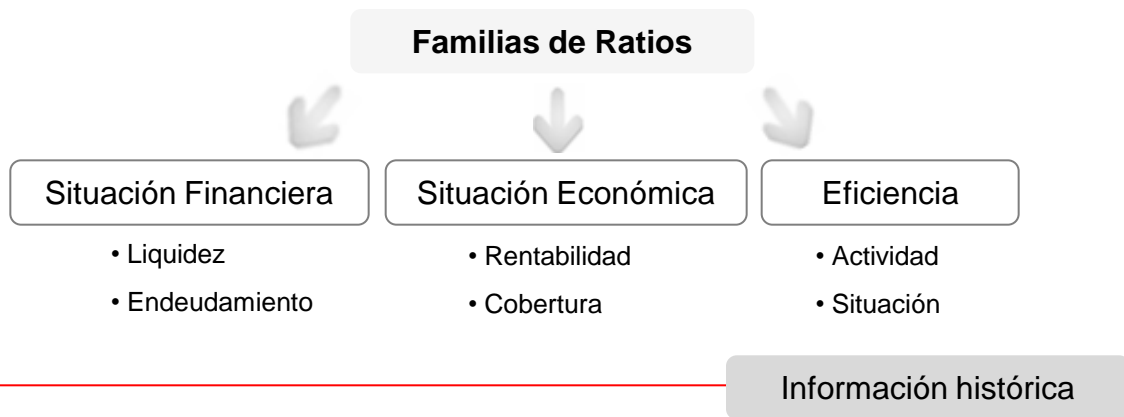
iberinform.es

¿Qué diferencia hay entre un Rating y un Ratio?

Ratio

Resultado de la comparación entre dos magnitudes económico-financieras, simples o agregadas, que tienen una relación relevante y cuyo resultado es más representativo que cada una de ellas por separado.

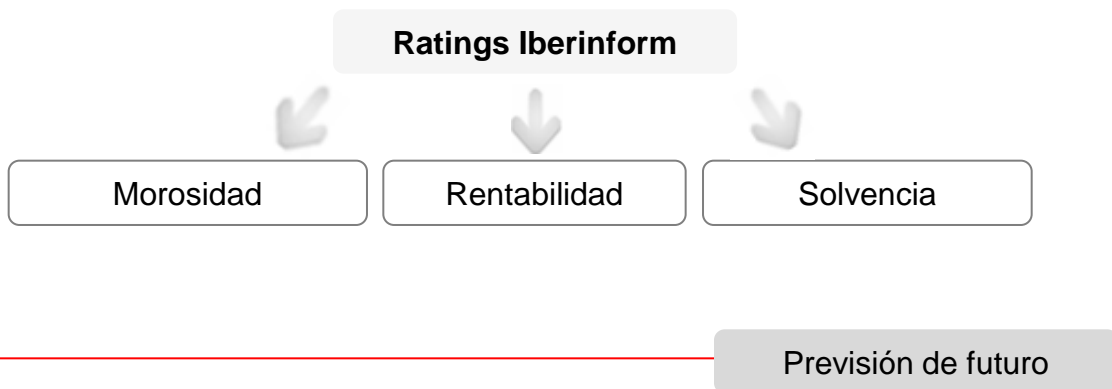
Se calcula como división o cociente y su resultado se puede expresar como porcentaje, número de veces, días, etc.



Rating

Un Rating representa una calificación u opinión cualitativa, elaborada por una empresa especializada, para valorar a los emisores de deuda según su solidez financiera, su capacidad y disposición de pago a diferentes plazos de tiempo (largo/corto) y su vulnerabilidad ante teóricos cambios del entorno.

De esta manera Iberinform, tras un análisis exhaustivo de la información recogida tanto de fuentes públicas como investigadas, ofrece una valoración cualitativa sobre ratings de morosidad, rentabilidad y solvencia.



Ratios Situación Financiera (Liquidez)

Liquidez General

- **Definición:** Cociente entre activos y pasivos corrientes, que sirve para medir la capacidad de hacer frente a las obligaciones financieras a corto plazo de la empresa.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Debe ser mayor que 1 para la mayoría de las empresas que no cobran al contado y deben manejar inventarios como consecuencia del desarrollo de su actividad.

Test Ácido

- **Definición:** Cociente entre el activo corriente sin considerar las existencias y el pasivo corriente, para medir la influencia de las existencias en la capacidad de pago a corto plazo de la empresa.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Por comparación con el ratio de liquidez general, informa de la importancia de las existencias en la empresa, que debe ser congruente con la actividad desarrollada y la forma de llevarla a cabo.

Disponibilidad

- **Definición:** Cociente entre los activos disponibles inmediatamente y el pasivo corriente, para medir la capacidad para hacer frente de forma inmediata a las deudas a corto plazo de la empresa.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos equivalentes}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** No debe tener un valor muy elevado, de hecho debe ser tendente a cero, puesto que la rentabilidad de las cantidades mantenidas en efectivo es muy reducida o nula.

Ratios Situación Financiera (Estructura)

Endeudamiento (A)

- **Definición:** Cociente entre los pasivos corriente y no corriente y los fondos propios, para medir el respaldo existente a los recursos ajenos con las aportaciones de los accionistas (capital y reservas).

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Pasivo Corriente + Pasivo no Corriente}}{\text{Fondos Propios}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Depende tanto del sector y la actividad de la empresa como del momento en la vida de la misma.

Endeudamiento (B)

- **Definición:** Cociente entre los pasivos corriente y no corriente y el pasivo total más fondos propios, para medir el porcentaje que los recursos ajenos suponen sobre el total de las sumas de balance.

- **Fórmula:**

$$\frac{(\text{Pasivo Corriente + Pasivo no Corriente}) * 100}{\text{Total Pasivo}}$$

- **Unidad de medida:** Porcentaje (%)

- **Resultado:** Depende tanto del sector y la actividad de la empresa como del momento en la vida de la misma.

Exigibilidad

- **Definición:** Cociente entre el pasivo corriente y los recursos ajenos para conocer la exigencia de devolución a corto plazo de las deudas existentes en la empresa.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Pasivo Corriente} * 100}{\text{Pasivo Corriente + Pasivo no Corriente}}$$

- **Unidad de medida:** Porcentaje (%)

- **Resultado:** Normalmente tiene un valor elevado, como consecuencia del distinto comportamiento del pasivo corriente (renovable y ampliable con la actividad) y el pasivo no corriente (con fecha de devolución prefijada).

Ratios Situación Financiera (Estructura)

Solvencia

- **Definición:** Cociente entre el activo total y los pasivos corriente y no corriente, para determinar el nivel de cobertura de los recursos ajenos con los activos de la empresa.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Total Activo}}{\text{Pasivo Corriente + Pasivo no Corriente}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Cuanto mayor sea su valor, más respaldo tiene la devolución de las deudas asumidas por la empresa.

Apalancamiento

- **Definición:** Cociente entre el activo total y los pasivos mantenidos con entidades financieras, tanto a largo como a corto plazo, para determinar el nivel de dependencia de la financiación bancaria.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Total Activo}}{\text{Deudas con entidades de crédito (corto y largo plazo)}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Un valor elevado (superior a 0,7) representa una situación arriesgada, puesto que la necesidad de renovación de las financiaciones, especialmente las de corto plazo, pueden poner en peligro la continuidad de la empresa.

Coeficiente de garantía

- **Definición:** Mide la capacidad de la empresa para hacer frente a la totalidad de sus deudas con el activo real (total activo menos el fondo de comercio)

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Activo real}}{\text{Pasivo Corriente + Pasivo no Corriente}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Representa el respaldo que tiene la empresa para atender sus deudas con sus activos, por lo que cuanto mayor sea su valor, mayor garantía presenta la empresa.

Ratios Situación Económica (Rentabilidad)

Rentabilidad económica (ROI)

- **Definición:** Mide el rendimiento del negocio, es decir, la capacidad de la empresa para generar beneficio con el desarrollo de su actividad, independientemente de su estructura financiera.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Resultado de explotación} * 100}{\text{Total Activo}}$$

- **Unidad de medida:** Porcentaje (%)

- **Resultado:** Su valor debe ser superior al coste de la financiación (coste del dinero en el mercado), puesto que es lo que queda por atender, además de los impuestos.

Descomposición de la rentabilidad económica:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Margen Operativo} \times \text{Rotación Global}$$

Margen Operativo

- **Definición:** Establece el margen obtenido por la empresa en el desarrollo de su actividad, mediante comparación del resultado de la actividad con el volumen de la misma.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Resultado de explotación} * 100}{\text{Importe neto de la cifra de negocios}}$$

- **Unidad de medida:** Porcentaje (%)

- **Resultado:** Permite conocer aquellas empresas con productos de calidad con un margen unitario elevado que cuentan con un gran diferencial de ganancia comercial que les permite afrontar los gastos de estructura.

Rotación Global

- **Definición:** Mide la eficiencia con la cual se han empleado los activos disponibles para la generación de ventas, ya que expresa las unidades monetarias de ventas que se han generado por cada unidad monetaria de activos disponibles.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Importe neto de la cifra de negocios}}{\text{Total Activo}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Las empresas con un valor elevado de este ratio obtienen su rentabilidad mediante un volumen de venta muy elevado, aunque en cada venta, de forma unitaria, la ganancia pueda ser baja.

Ratios Situación Económica (Rentabilidad)

Rentabilidad financiera (ROE)

- **Definición:** Indica el rendimiento obtenido por el accionista, mediante la comparación del remanente de la actividad (tras atender todos los gastos) con la aportación de los mismos (Fondos propios), independientemente de la decisión que se tome en cuanto a su reparto

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Resultado del ejercicio} * 100}{\text{Fondos Propios}}$$

- **Unidad de medida:** Porcentaje (%)

- **Resultado:** Debe satisfacer al accionista, con lo que su valor deberá superar la posible remuneración en otros activos financieros más la “prima de riesgo” (subjativa según el perfil del inversor).

Ratios Situación Económica (Cobertura)

Cobertura de intereses

- **Definición:** Cociente entre el resultado de la actividad (resultado de explotación) y los gastos financieros, que sirve para conocer la cobertura del coste de la financiación.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Gastos financieros}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Cuanto mayor sea su resultado mayor cobertura existirá, siendo deseable un valor superior a 5 veces.

Generación de efectivo

- **Definición:** Cociente entre el EBITDA (resultado de explotación más amortizaciones y provisiones) y la cifra de ventas.

- **Fórmula:**

$$\frac{(\text{Resultado de explotación} + \text{Amortización del inmovilizado} + \text{Provisiones}) * 100}{\text{Importe neto de la cifra de negocios}}$$

- **Unidad de medida:** %

- **Resultado:** Muestra la capacidad de generación de efectivo de la compañía.

Ratios Eficiencia (Actividad)

Período medio de cobro

- **Definición:** Mide los días que, en promedio, la empresa está tardando en cobrar realmente a sus clientes.

- **Fórmula:**

$$\frac{(\text{Deudores comerciales y otras deudas a cobrar} - \text{Anticipo de clientes}) * 365}{\text{Importe neto de la cifra de negocios}}$$

- **Unidad de medida:** Días

- **Resultado:** Cuanto menor sea su valor menor será la inversión que hay que realizar para financiar a los clientes, aunque siempre debe estar en sintonía con la política comercial de la empresa.

Período medio de pago

- **Definición:** Mide los días que, por término medio, la empresa está tardando en pagar a sus proveedores.

- **Fórmula:**

$$\frac{(\text{Proveedores} + \text{Acreedores Varios}) * 365}{\text{Aprovisionamientos}}$$

- **Unidad de medida:** Días

- **Resultado:** Expresa la financiación que la empresa obtiene de su proveedores, es interesante que su valor se encuentre en consonancia con el período medio de cobro o si es posible que sea superior.

Período medio de almacenamiento

- **Definición:** Indica los días que, en promedio, la empresa mantiene las existencias en su poder como consecuencia del ciclo de aprovisionamiento, producción y venta.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Existencias} * 365}{\text{Coste de la mercancías vendidas}}$$

- **Unidad de medida:** Días

- **Resultado:** Cuanto mayor sea su resultado más largo será su ciclo de actividad, lo que demandará más necesidad de financiación. Debe ajustarse lo máximo posible para optimizar las necesidades de recursos.

Ratios Eficiencia (Situación)

Productividad

- **Definición:** Cociente entre el resultado de la actividad y los gastos de personal, buscando tener una referencia para la contribución de los empleados al resultado de la empresa.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Gastos de personal}}$$

- **Unidad de medida:** Veces

- **Resultado:** Refleja la dependencia que tiene la empresa de su personal de cara al funcionamiento del negocio, por lo que cuanto mayor sea su valor, más rendimiento se obtiene del trabajo de los empleados.

Rentabilidad por empleado

- **Definición:** Cociente entre el resultado de la actividad y el número de empleados.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Número de Empleados}}$$

- **Unidad de medida:** €

- **Resultado:** Mide la eficiencia media de los empleados de la empresa.

Ventas por empleado

- **Definición:** Cociente entre el importe de las ventas realizadas y el número de empleados de la empresa.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Importe neto de la cifra de negocios}}{\text{Número de Empleados}}$$

- **Unidad de medida:** €

- **Resultado:** Mide la eficiencia comercial de los empleados de la empresa.

Gastos de personal por empleado

- **Definición:** Cociente entre el importe de los gastos de personal y el número de empleados.

- **Fórmula:**

$$\frac{\text{Gastos de personal}}{\text{Número de Empleados}}$$

- **Unidad de medida:** €

- **Resultado:** Permite conocer el coste por empleado, en termino medio, para la empresa.

Ratings Iberinform

Rating de Morosidad

- **Definición:** Calificación que estima la probabilidad de que una empresa **cumpla sus compromisos de pago** dentro de los próximos **doce meses**.

- **Fórmula:**

El modelo incorpora tanto información negativa como positiva, ya sea oficial o investigada por Iberinform: reclamaciones de organismos públicos (deudas con la Seguridad Social, Agencia tributaria, etc.), actos publicados en el Registro Mercantil, información judicial, etc.; y tiene en cuenta información contable además de otras variables como el sector en el que opera la empresa, su forma jurídica, antigüedad, localización geográfica, dimensión, etc.

- **Valoración:** **Calificación 0** – Empresas actualmente morosas.

Tramo de 1 a 3 – Elevada probabilidad de incumplimiento.

Tramo de 4 a 5 – Probabilidad de incumplimiento moderada.

Tramo de 6 a 7 – Probabilidad de cumplimiento baja.

Tramo de 8 a 10 – Mínima probabilidad de incumplimiento. Calificación más alta.

Las firmas inactivas, disueltas, extinguidas o escindidas no son puntuables, al igual que aquellas de reciente constitución, que cotizan en Bolsa o bien que pertenece a un sector al que no es factible aplicar el modelo predictivo.

Rating de Rentabilidad

- **Definición:** Calificación que estima la **probabilidad** de que una empresa **sea rentable** en el próximo balance que presente en el Registro Mercantil.

- **Fórmula:**

La calificación obtenida es el resultado de un modelo matemático basado en el análisis de diversas variables económicas, financieras y cualitativas (sector, forma jurídica, antigüedad de la firma, localización geográfica o dimensión de la empresa), obtenidas de fuentes oficiales o mediante investigación, así como en la experiencia de Iberinform, para determinar la influencia que estos factores tienen en la rentabilidad de la empresa.

- **Valoración:** **Nivel 1** - Nivel de calificación de rentabilidad más bajo. La rentabilidad que obtiene la empresa en su operativa no es suficiente para rembolsar el coste del capital más una prima por riesgo.

Nivel 5 - Nivel de calificación media. La firma tiene un nivel de retorno a la inversión que le permite cubrir los costes de financiación y remunerar correctamente la inversión.

Nivel 10 - Máximo nivel de rentabilidad. Indica un nivel de retorno a la inversión muy elevado, por lo que son firmas con altos niveles de eficiencia, buena posición de liquidez y bajo endeudamiento.

Rating de Solvencia

- **Definición:** Calificación que estima la **probabilidad** de que una empresa **sea solvente** en el próximo balance que presente en el Registro Mercantil.

- **Fórmula:**

La calificación obtenida es el resultado de un modelo matemático basado en el análisis de diversas variables económicas, financieras y cualitativas (sector, forma jurídica, antigüedad de la firma, localización geográfica o dimensión de la empresa), obtenidas de fuentes oficiales o mediante investigación, así como en la experiencia de Iberinform, para determinar la influencia que estos factores tienen en la solvencia de la empresa.

- **Valoración:** **Nivel 1** - Calificación baja. La firma no tiene un activo líquido suficiente como para hacer frente a sus compromisos en el corto plazo.

Nivel 5 - Calificación media. La firma tiene un nivel de solvencia que le permite respaldar suficientemente sus obligaciones a corto plazo.

Nivel 10 - Calificación de solvencia alto. Niveles de solvencia muy elevados.