

## ¿Cómo gestionan sus activos los almacenes distribuidores de materiales de construcción?



La buena gestión de los activos, consiguiendo vender más con menos inversión, es un factor clave que diferencia a las empresas que van mejor de las que van peor

◀ Oriol Amat, catedrático de la UPF y decano de la UPF Barcelona School of Management.

### ■ Introducción

En artículos anteriores de *L'Informatiu* hemos analizado diversos aspectos económico financieros de las **224 principales empresas distribuidoras** de materiales de construcción utilizando las cuentas depositadas en el Registro Mercantil (base de datos SABI). Las conclusiones a las que llegamos era que la situación económica financiera de las empresas del sector ha mejorado mucho a lo largo de los últimos años.

### ■ La gestión de los activos

Para ver si una empresa gestiona bien sus activos, es muy útil el **ratio de rotación** que divide las ventas por el activo. Tal y como se puede comprobar en la figura 2, en el año 2018 la media del sector era de 1,17; que significa que, por cada euro de inversión en el activo, se vende en promedio 1,17 euros al año. Este dato es muy superior en las empresas más rentables (1,53, como puede verse en la figura 3). En cambio, en las empresas menos rentables es de 0,88 (ver figura 4).

Por tanto, la buena gestión de los activos, consiguiendo vender más con menos inversión,

En este artículo profundizaremos cómo gestionan sus activos y el capital circulante, y veremos diferencias entre las empresas más rentables y las menos rentables. Hay que tener en cuenta que en el momento de escribir este artículo (septiembre de 2020) las cuentas de 2019 depositadas en el Registro Mercantil aún no son accesibles. Por tanto, utilizaremos los datos de 2018.

es un factor clave que diferencia a las empresas que van mejor de las que van peor.

En la figura 2, se comprueba también que la rotación del activo no corriente es de 3,32 y la del activo corriente es 1,81. Por tanto, se trata de empresas que han de hacer fuertes inversiones en activos corrientes, sobre todo stocks y clientes. De nuevo, comparando las rotaciones de las figuras 3 y 4, se comprueba que las empresas más rentables consiguen gestionar de forma mucho más eficiente sus activos corrientes y no corrientes.

Figura 1 Ciclo de maduración y de caja de las empresas de distribución de materiales de la construcción

	Plazo de existencias (1)	Plazo de cobro (2)	Ciclo de maduración (3 = 1+2)	Plazo de proveedores (4)	Ciclo de caja (5= 3 - 4)
Media de las 224 empresas	102	79	181	87	94
Media de las empresas más rentables	56	65	121	70	51
Media de las empresas menos rentables	163	90	253	103	150

### ■ La gestión del circulante

Dada la importancia de la inversión en circulante, es útil analizar los plazos de stocks, clientes y proveedores. En la figura 2 se comprueba que el plazo de existencias es de 102 días. Por tanto, desde que se compra el material hasta que se vende **transcurren de media más de tres meses** (102 días). El plazo de cobro de clientes es de 79 días y el plazo de pago a proveedores es de 87 días. Estos plazos ponen de manifiesto que se trata de empresas que tienen **importantes necesidades de financiación** en su circulante, ya que desde que compran el material hasta que cobran del cliente transcurren 181 días (plazo de existencias más plazo de cobro). Esto es lo que se conoce como **ciclo de maduración**.

Pero a los proveedores se les paga de media el día 87. Por tanto, la empresa ha de financiar 94 días (diferencia entre los 181 que se tarda en cobrar la mercancía vendida y la financiación de 87 días que dan de media los proveedores (ver figura 1). A esta diferencia se le llama **ciclo de caja** y nos informa de los días que la empresa ha de financiar sus stocks y clientes, una vez ha pagado a proveedores. Se comprueba también que las empresas más rentables, al gestionar mejor las existencias (el plazo solo es de 56 días) y cobrar antes (65 días), pueden pagar antes a proveedores y solo han de financiar 51 días.

Figura 2 Gestión de activos, plazos y rentabilidad de las 224 principales distribuidoras de materiales de la construcción

Datos en miles euros	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
<b>Gestión de activos</b>											
Rotación del activo (Ventas / Activo)	1,17	1,15	1,11	1,05	0,96	0,94	0,92	0,98	1,01	1,07	1,36
Rotación del activo no corriente (Ventas / Activo no corriente)	3,32	3,27	3,03	2,81	2,41	2,37	2,35	2,55	2,68	2,85	3,91
Rotación del activo corriente (Ventas / Activo corriente)	1,81	1,78	1,76	1,68	1,59	1,56	1,52	1,60	1,61	1,71	2,08
<b>Plazos</b>											
Existencias (Existencias / Consumos de explotación) x 365	102	102	107	113	127	131	129	116	104	92	69
Cobro (Clientes / Ventas) x 365	79	82	80	82	87	88	90	92	98	99	91
Pago (Acreedores comerciales / Consumos) x 365	87	90	88	87	92	89	87	84	94	90	76
<b>Rentabilidad</b>											
Rentabilidad económica (BAII / Activo)	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02	-0,01	0,00	0,01	0,01	0,02	0,05
Rentabilidad financiera (Beneficio neto / Patrimonio neto)	0,07	0,06	0,05	0,04	0,02	0,00	-0,01	0,00	0,01	0,02	0,07

CONCLUSIONES y FIGURAS 3 y 4 EN LA PÁGINA SIGUIENTE ►

## ■ Conclusión

Como conclusión, podemos indicar que se trata de un sector en el que las inversiones en activos, sobre todo circulantes, son muy importantes. En otros sectores, como pueden los supermercados o muchos comercios, estos plazos son mucho menores. Por tanto, en el caso

de las empresas distribuidoras de materiales de construcción, todo lo que pueda hacerse para mejorar la eficiencia de estas inversiones redundara en unas menores necesidades de financiación y en más rentabilidad.

**Figura 3** Gestión de activos, plazos y rentabilidad del 25% de distribuidoras de materiales de la construcción más rentables

Datos en miles euros	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
<b>Gestión de activos</b>											
Rotación del activo (Ventas / Activo)	1,17	1,15	1,11	1,05	0,96	0,94	0,92	0,98	1,01	1,07	1,36
Rotación del activo no corriente (Ventas / Activo no corriente)	3,32	3,27	3,03	2,81	2,41	2,37	2,35	2,55	2,68	2,85	3,91
Rotación del activo corriente (Ventas / Activo corriente)	1,81	1,78	1,76	1,68	1,59	1,56	1,52	1,60	1,61	1,71	2,08
<b>Plazos</b>											
Existencias (Existencias / Consumos de explotación) x 365	102	102	107	113	127	131	129	116	104	92	69
Cobro (Clientes / Ventas) x 365	79	82	80	82	87	88	90	92	98	99	91
Pago (Acreedores comerciales / Consumos) x 365	87	90	88	87	92	89	87	84	94	90	76
<b>Rentabilidad</b>											
Rentabilidad económica (BAII / Activo)	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02	-0,01	0,00	0,01	0,01	0,02	0,05
Rentabilidad financiera (Beneficio neto / Patrimonio neto)	0,07	0,06	0,05	0,04	0,02	0,00	-0,01	0,00	0,01	0,02	0,07

**Figura 4** Gestión de activos, plazos y rentabilidad del 25% de distribuidoras de materiales de la construcción menos rentables

	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
<b>Gestión de activos</b>											
Rotación del activo (Ventas / Activo)	0,88	0,86	0,82	0,79	0,73	0,75	0,81	0,89	0,90	0,99	1,23
Rotación del activo no corriente (Ventas / Activo no corriente)	2,04	1,94	1,74	1,60	1,42	1,51	1,67	1,85	2,01	2,13	2,86
Rotación del activo corriente (Ventas / Activo corriente)	1,53	1,53	1,57	1,56	1,49	1,49	1,58	1,71	1,65	1,85	2,15
<b>Plazos</b>											
Existencias (Existencias / Consumos de explotación) x 365	163	166	172	170	180	189	156	134	119	101	78
Cobro (Clientes / Ventas) x 365	90	83	76	78	79	80	88	83	87	84	85
Pago (Acreedores comerciales / Consumos) x 365	103	108	103	101	110	107	98	92	108	95	82
<b>Rentabilidad</b>											
Rentabilidad económica (BAII / Activo)	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	0,00	0,00	0,04
Rentabilidad financiera (Beneficio neto / Patrimonio neto)	-0,01	-0,01	-0,02	-0,02	-0,02	-0,04	-0,04	-0,03	0,00	-0,01	0,05