

### 0. Índice

- 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración**  
    **Empresa comercial**  
    **Empresa Industrial**
- 2. Capital corriente, tesorería neta y coeficiente básico de financiación**
- 3. Liquidez y solvencia**

## 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración

El objetivo del análisis financiero a corto plazo se centra en la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos inmediatos, entendiendo como corto plazo el ciclo de explotación, tal y como se explicó en apartados anteriores.

El ciclo de explotación es el tiempo que transcurre entre la adquisición de los activos que se incorporan al proceso productivo y la realización de los productos en forma de efectivo.

La determinación de su duración, es decir, el periodo medio de maduración, es un cálculo que no está exento de dificultades, incluso en el **ámbito interno de la empresa** con información desagregada procedente de la contabilidad de gestión. Sin embargo, el cálculo recibe un mayor protagonismo con el PGC 07 por lo que debemos reflexionar, aunque sea brevemente, de sus implicaciones.

Desde la **perspectiva del usuario externo** de la información se trata de una estimación en la que se están asumiendo comportamientos homogéneos y lineales de las magnitudes implicadas. Esto debe ser tenido en cuenta cuando se extraigan conclusiones a partir de los cálculos medios obtenidos.

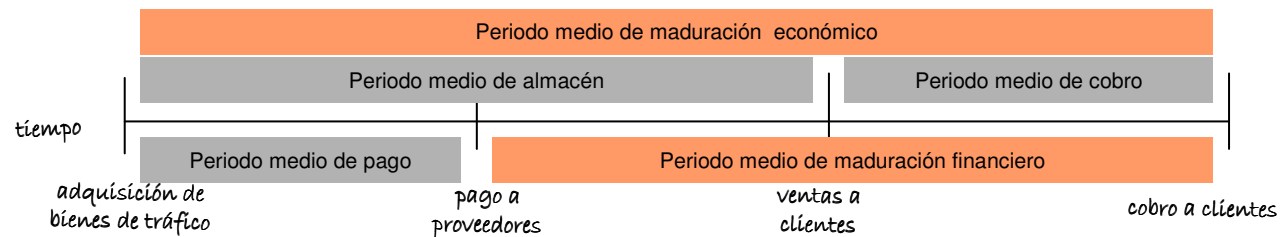
Ejemplo: A continuación se muestran dos situaciones de dos empresas que durante un periodo de cinco meses venden mercancías por 5.000 u.m. Las flechas explican la evolución seguida por las partidas desde la perspectiva contable. Compare ambas tablas desde la perspectiva del usuario externo que únicamente conoce los saldos inicial y final de clientes, las ventas y el periodo analizado y comente los resultados.

Caso A				Caso B			
mes	70 Ventas	43 Clientes	57 Cobros	mes	70 Ventas	43 Clientes	57 Cobros
Saldo inicial		1000		Saldo inicial		1000	
1	1000 →	→ 1000		1	1000 →	→ 0	→ 2000
2	1000 →	→ 1000		2	10 →	→ 0	→ 10
3	1000 →	→ 1000		3	990 →	→ 0	→ 990
4	1000 →	→ 1000		4	2000 →	→ 0	→ 2000
5	1000 →	→ 1000		5	1000 →	→ 1000	→ 0
Saldo final		1000		Saldo final		1000	
Sumas	5000		5000		5000		5000
	SMC	1000			SMC	1000	
	Rotaciones	5			Rotaciones	5	
	PMC	1			PMC	1	

Desde la perspectiva del usuario externo, el resultado es el mismo, puesto que desconoce los pormenores de la evolución de los saldos y realiza los cálculos considerando medias simples. El saldo medio de clientes (SMC) es 1000 u.m.  $[(1000+1000)/2]$ , las rotaciones son 5  $(5000/1000)$ , por lo que se estima que por término medio tarda un mes en cobrar. En el caso B se observa que no es cierto.

## 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración

Metodología de cálculo en el caso de una empresa comercial a partir de cuentas anuales



$$\text{Periodo medio de almacén (PMA)} = \frac{365}{\frac{\text{ventas netas a precio de coste}}{\text{existencias medias de mercancías en el almacén}}}$$

$$\text{Periodo medio de cobro (PMC)} = \frac{365}{\frac{\text{ventas netas a precio de venta}}{\text{deuda media de clientes (*)}}}$$

$$\text{Periodo medio de pago (PMP)} = \frac{365}{\frac{\text{compras netas del ejercicio}}{\text{deuda media con proveedores (*)}}}$$

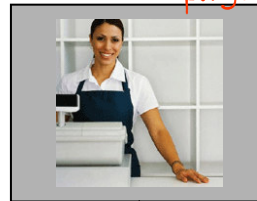
## 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración

### Restaurante el Buen Provecho, S.L.



#### Periodo Medio de Maduración Económico (PMMe)

Desde el momento de la compra hasta que se recupera la inversión es la duración del ciclo de explotación (distinguiremos el corto plazo del largo)



#### Periodo Medio de Maduración Financiero (PMMf)

El cobro a los clientes es posterior al pago a los proveedores. Necesitamos financiar la actividad durante ese periodo (capital circulante)



### 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración



#### Talleres Hal, S.L.

Supongamos el caso de un taller de reparaciones de vehículos, es decir, un tipo de actividad de servicios. Ésta se organiza en las siguientes fases:

- 1º Diagnóstico de la avería y búsqueda de repuestos. En su caso, aprobación del presupuesto, pedido y compra de repuestos y entrada en depósito del vehículo.
- 2º Periodo de espera de la reparación (ERP) en función de la carga de trabajo, importancia de la avería y urgencia del cliente.
- 3º Recogida de repuestos en el almacén del suministrador de piezas y pago de las mismas. Reparación efectiva del vehículo y comprobaciones de calidad (RP). Puesta a disposición del cliente del vehículo.
- 4º Cobro al cliente de la reparación (CB).

El esquema que representa el proceso se muestra a continuación. El tiempo que se tarde en recuperar una u.m., incluye el periodo de espera para la reparación, el periodo efectivo de reparación y el periodo de cobro.



## 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración



### Talleres Hal, S.L.

Nos facilitan la organización del trabajo para tres semanas, es decir, quince días laborables para las correspondientes órdenes de reparación, se han incluido el recuento de los días y los valores de los ingresos por la prestación de los servicios y el coste de los repuestos para cada orden.

#### Hal, S.L.

Cronograma de las órdenes de reparación de las semanas 7 a 9 del año 2008.

Día	días															u.m.							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	ERP	RP	PTR	CB	PG	Ingreso (iva incluido)	Coste repuestos (iva incluido)	Coste de reparación (incluidos repuestos sin iva)
Orden de reparación 08/646		CB															4	4	3		470	30	355,0
Orden de reparación 08/647	ERP	RP		CB												3	2	5	3	3	450	130	182
Orden de reparación 08/648	ET	ERP		RP		CB										2	2	4	3	2	280	10	113
Orden de reparación 08/649	ET		ERP			RP		CB								5	1	6	3	5	215	80	87
Orden de reparación 08/650			ET		RP			CB								0	5	5	7	0	775	100	314
Orden de reparación 08/651				ET		ERP		RP		CB						6	2	8	3	6	280	10	113
Orden de reparación 08/652				ET		ERP		RP		CB						4	2	6	3	4	370	100	150
Orden de reparación 08/653					ET	RP		CB								0	1	1	3	0	145	10	59
Orden de reparación 08/654					ET	RP		CB								0	1	1	3	0	145	10	59
Orden de reparación 08/655						ET	ERP		RP		CB					1	2	3	3	1	470	200	190
Orden de reparación 08/656						ET		ERP		RP		CB				3	1	4	5	3	160	25	65
Orden de reparación 08/657							ET	ERP		RP		CB				2	2	4	4	2	280	10	113
Orden de reparación 08/658									ET	ERP		RP				1	3	4	3	1	550	5	335
Orden de reparación 08/659										ET		ERP				3			3	3	135	95	
																					4.725	815	2.135

En columnas están los 15 días, por ejemplo, la orden de reparación 08/651 entra en taller el día 4, momento en que se piden (compran) repuestos, está a la espera desde el día 5 hasta el 10 (6 días), el día 11 se retiran los repuestos, se pagan y comienza la reparación, que finaliza el día 12 (2 días) poniéndose finalmente a disposición del cliente el vehículo, por lo que el proceso total de reparación es de 8 días. El cliente paga tres días después, por lo que el periodo de pago es desde el día 13 al 15. Por lo que se refiere a la financiación de proveedores, esta ha sido durante los mismos 6 días de la espera. Se ha cobrado por el servicio 280 u.m. y el coste de los materiales es de 10 u.m.

## 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración



### Talleres Hal, S.L.

Para el análisis de los periodos medios de reparación, cobro y pago desde **la perspectiva interna**, la empresa utiliza un cálculo de medias ponderadas por los correspondientes ingresos o costes, tal y como se muestra a continuación. Para la orden 08/651 las 904 um-días de reparación son el resultado de multiplicar 113 um de coste de reparación por 8 días de reparación. La suma de todas las operaciones de um-días de reparación son 9.418 um-días. Para calcular el periodo medio ponderado de reparación dividiremos entre el coste total de reparación ( $9.418 \text{ um-días} / 2.135 \text{ um} = 4,41 \text{ días}$ ). Y así sucesivamente para los periodos de cobro y pago.

Hal,S.L.

Determinación de periodos medios

Día	días					u.m.			u.m. * días (medias ponderadas)		
	ERP	RP	PTR	CB	PG	Ingreso (iva incluido)	Coste repuestos (iva incluido)	Coste de reparación (incluidos repuestos sin iva)	Periodo medio ponderado de reparación (PMR)	Periodo medio ponderado de cobro (PMC)	Periodo medio ponderado de pago (PMP)
Orden de reparación 08/646		4	4	3		470	30	355,0	1.420	1.410	
Orden de reparación 08/647	3	2	5	3	3	450	130	182	910	1.350	390
Orden de reparación 08/648	2	2	4	3	2	280	10	113	452	840	20
Orden de reparación 08/649	5	1	6	3	5	215	80	87	522	645	400
Orden de reparación 08/650	0	5	5	7	0	775	100	314	1.570	5.425	0
Orden de reparación 08/651	6	2	8	3	6	280	10	113	904	840	60
Orden de reparación 08/652	4	2	6	3	4	370	100	150	900	1.110	400
Orden de reparación 08/653	0	1	1	3	0	145	10	59	59	435	0
Orden de reparación 08/654	0	1	1	3	0	145	10	59	59	435	0
Orden de reparación 08/655	1	2	3	3	1	470	200	190	570	1.410	200
Orden de reparación 08/656	3	1	4	5	3	160	25	65	260	800	75
Orden de reparación 08/657	2	2	4	4	2	280	10	113	452	1.120	20
Orden de reparación 08/658	1	3	4	3	1	550	5	335	1.340	1.650	5
Orden de reparación 08/659	3			3	3	135	95			405	285
						4.725	815	2.135	9.418	17.875	1.855
								<b>promedios</b>	<b>4,41</b>	<b>3,78</b>	<b>2,28</b>

## 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración

### Talleres Hal, S.L.



Se muestra a continuación el movimiento día a día de los subgrupos 40 y 43, así como las valoraciones de las reparaciones en curso. Como se observa en la determinación del resultado típico de explotación, los costes indirectos del periodo ascienden a 1.570 u.m.

43 Clientes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total
Saldo inicio deudores	920	1.415	1.415	1.720	2.370	2.660	2.840	2.840	2.840	2.550	2.335	2.885	2.550	2.180	2.180	
+ Ventas de periodo	495	0	775	650	290	630	0	280	0	0	550	135	0	0	0	3.805
- Cobros por ventas	0	0	-470	0	0	-450	0	-280	-290	-215	0	-470	-370	0	-1.215	-3.760
= Saldo final deudores	1.415	1.415	1.720	2.370	2.660	2.840	2.840	2.840	2.550	2.335	2.885	2.550	2.180	2.180	965	

40 Proveedores	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total
Saldo inicio proveedores	130	130	90	90	80	190	190	335	135	45	20	0	5	95	95	
+ Compras del periodo	0	90	0	100	110	20	225	0	10	0	0	5	95	0	0	655
- Pagos por compras de mat.	0	-130	0	-110	0	-20	-80	-200	-100	-25	-20	0	-5	0	0	-690
= Saldo final proveedores	130	90	90	80	190	190	335	135	45	20	0	5	95	95	95	

33 Reparaciones en curso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total
	485	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	430

#### Determinación del margen bruto en ventas

Talleres Hall, S.L.

Semanas 7 a 9 del año 2008

(valores en u.m.)

Ventas del periodo (sin IVA)	3.280
Consumos del periodo (=compras, sin IVA)	-565
Costes indirectos de las reparaciones del periodo (sin IVA)	-1.570
<b>Margen bruto en ventas</b>	<b>1.145</b>

Se pide que estimemos los periodos medios de maduración económico y financiero a partir de la información contable y se realicen las correspondientes comparaciones.



### 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración

#### Talleres Hal, S.L.



Estimación de los periodos medios de maduración de Talleres Hal, S.L.  
Semanas 7 a 9 del año 2008

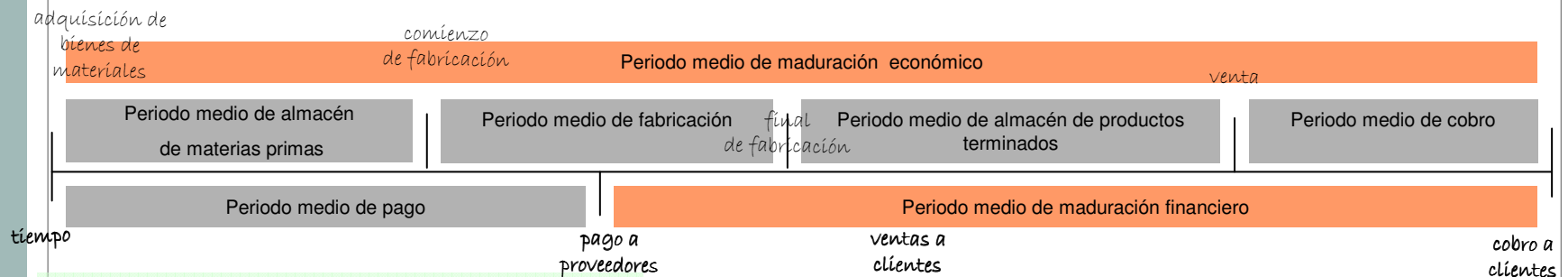
			valor estim.	valor real	difer.	error
Saldo inicio reparación en curso	485	Saldo medio de reparación en curso	457,5			
Saldo final reparación en curso	430	Rotaciones de reparaciones	4,667			
Costes de reparación del periodo	2.135	Periodo medio de reparación (PMR)	<b>3,214</b>	<b>4,41</b>	<b>1,20</b>	<b>27,1%</b>
Saldo inicio deudores	920	Saldo medio de deudores	942,5			
Saldo final deudores	965	Rotaciones de deudores	4,037			
Ventas del periodo (con IVA)	3.805	Periodo medio de cobro (PMC)	<b>3,716</b>	<b>3,78</b>	<b>0,07</b>	<b>1,8%</b>
<b>Periodo medio de maduración económico en días</b> .....			<b>6,93</b>	<b>8,194</b>	<b>1,26</b>	<b>15,4%</b>
Saldo inicio proveedores	130	Saldo medio de proveedores	112,5			
Saldo final proveedores	95	Rotaciones de proveedores	5,822			
Compras de materiales (con IVA)	655	Periodo medio de pago (PMP)	<b>2,576</b>	<b>2,28</b>	<b>-0,30</b>	<b>-13,2%</b>
<b>Periodo medio de maduración financiero en días</b> .....			<b>4,353</b>	<b>5,918</b>	<b>1,56</b>	<b>26,4%</b>

Se observan diferencias que no son de importancia en términos absolutos, pero sí en términos relativos, sobre todo en el periodo medio de reparación y de pago. Sin embargo, el resultado obtenido en términos generales sí se aproxima a la realidad, debido a que existe una regularidad en la actividad de la empresa.

# TEMA 3. ANALISIS FINANCIERO A CORTO PLAZO

## 1. El ciclo de explotación y el periodo medio de maduración

Metodología de cálculo en el caso de una empresa industrial a partir de cuentas anuales



$$\text{Periodo medio de almacén de materias primas (PMAPT)} = \frac{365}{\frac{\text{consumos de materias primas}}{\text{existencias medias de materias primas en el almacén}}}$$

$$\text{Periodo medio de almacén de productos terminados (PMAPT)} = \frac{365}{\frac{\text{coste de la producción vendida}}{\text{existencias medias de producto terminado en el almacén}}}$$

$$\text{Periodo medio de fabricación (PMF)} = \frac{365}{\frac{\text{Coste de fabricación de la producción terminada en el ejercicio}}{\text{existencias medias de producción en curso y semiterminada}}}$$

$$\text{Periodo medio de cobro (PMC)} = \frac{365}{\frac{\text{ventas netas a precio de venta}}{\text{deuda media de clientes (*)}}}$$

$$\text{Periodo medio de pago (PMP)} = \frac{365}{\frac{\text{compras netas del ejercicio}}{\text{deuda media con proveedores (*)}}}$$

### 2. Capital corriente, tesorería neta y coeficiente básico de financiación

El capital corriente (PGC 07) es la cantidad de activo corriente que se financia con capitales permanentes. En general se suele denominar también como capital circulante, fondo de maniobra o fondo de rotación. El objetivo es que la empresa disponga de una "reserva" de fondos de financiación cuyo vencimiento sea superior al ciclo de explotación, de manera que le permita hacer frente al desfase entre los pagos a proveedores y los cobros de clientes (al que hemos denominado Periodo Medio de Maduración Financiero), y si se produjera alguna incidencia en la actividad, no se ponga en peligro la supervivencia de la empresa al existir disponibilidades que permitan regenerar el activo corriente.

Tradicionalmente se ha considerado que éste debe ser positivo, ahora bien, debe tenerse muy en cuenta todo lo explicado anteriormente en cuanto a la reformulación del balance desde la perspectiva temporal.

Un primer punto a tener en cuenta es que **existen diferencias entre el "capital corriente" del nuevo Plan y el "capital circulante"**, puesto que el nuevo balance de situación incorpora determinadas modificaciones que deben ser tenidas en cuenta y a las que ya se había hecho referencia al explicar el balance funcional:

B) ACTIVO CORRIENTE
<b>I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.</b>
<b>II. Existencias.</b>
1. Comerciales.
2. Materias primas y otros aprovisionamientos.
3. Productos en curso.
4. Productos terminados.
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados.
6. Anticipos a proveedores
<b>III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.</b>
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.
2. Clientes, empresas del grupo y asociadas.
3. Deudores varios.
4. Personal.
5. Activos por impuesto corriente.
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.
7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.</b>
1. Instrumentos de patrimonio.
2. Créditos a empresas.
3. Valores representativos de deuda.
4. Derivados.
5. Otros activos financieros.
<b>V. Inversiones financieras a corto plazo.</b>
1. Instrumentos de patrimonio.
2. Créditos a empresas
3. Valores representativos de deuda.
4. Derivados.
5. Otros activos financieros.
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo.</b>
<b>VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.</b>
1. Tesorería.
2. Otros activos líquidos equivalentes.

C) PASIVO CORRIENTE
<b>I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.</b>
<b>II. Provisiones a corto plazo.</b>
<b>III. Deudas a corto plazo.</b>
1. Obligaciones y otros valores negociables.
2. Deudas con entidades de crédito.
3. Acreedores por arrendamiento financiero.
4. Derivados.
5. Otros pasivos financieros.
<b>IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.</b>
<b>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.</b>
1. Proveedores
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas.
3. Acreedores varios.
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago).
5. Pasivos por impuesto corriente.
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.
7. Anticipos de clientes.
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo.</b>

1. Se han incorporado "activos no corrientes mantenidos para la venta" y "pasivos no corrientes mantenidos para la venta" que en el Plan 90 se consideraban activos y pasivos de largo plazo.
2. Los activos y pasivos por impuestos diferidos se consideran "no corrientes" mientras que anteriormente formaban parte del circulante.
3. La utilización del criterio de valoración de valor razonable en determinados instrumentos financieros, activos o pasivos, de corto plazo.
4. En su caso, el obligado reconocimiento de nuevos activos corrientes como es el caso de las existencias por prestaciones de servicios en curso.

$$\begin{aligned} \text{Capital corriente} &= \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente} \\ &= \text{Patrimonio neto} + \text{pasivo no corriente} - \text{activo no corriente} \end{aligned}$$

### 2. Capital corriente, tesorería neta y coeficiente básico de financiación

En función de las partidas que se consideran del activo y pasivo corrientes tenemos tres niveles de análisis:

- **Capital corriente total** : Activo corriente – Pasivo corriente
- **Capital corriente neto total** : [Activo corriente – Activos no corrientes mantenidos para la venta]- [Pasivo corriente – Pasivos no corrientes mantenidos para la venta]
- **Capital corriente de explotación:** Activo corriente de explotación – Pasivo corriente de explotación =  
[Efectivo y otros activos líquidos equivalentes + Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar + Existencias] – [Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar]

Es previsible que, en general, las empresas no utilizarán la duración del periodo medio de maduración a la hora de separar entre partidas corrientes y no corrientes, por lo que al utilizar como referencia el año natural seguirán apareciendo capitales circulantes negativos. Por otro lado, el hecho de tener un capital corriente positivo tampoco implica una situación de equilibrio financiero a corto plazo. En definitiva, el análisis del capital corriente de un balance debe tener en cuenta lo siguiente:

1. puede ser que la empresa no requiera que sea positivo debido al aprovechamiento de fuentes de financiación de plazos muy superiores a la velocidad de rotación de los activos, lo que hace que genere tesorería rápidamente,
2. puede ser que aunque sea positivo, la situación no sea de equilibrio, al no ser la cantidad necesaria para hacer frente a futuras contingencias propias del ciclo de explotación.

La diferencia entre el capital corriente total de que disponga la empresa y el capital corriente total necesario lo denominamos tesorería neta. Si es positiva supone un exceso de liquidez utilizable para la reducción de deuda no comercial, realización de nuevas inversiones, etc.

$$\text{Tesorería neta} = \text{capital corriente total real} - \text{capital corriente total necesario}$$

### 2. Capital corriente, tesorería neta y coeficiente básico de financiación

El coeficiente básico de financiación (CBF) relaciona los capitales permanentes con los activos fijos y el capital corriente necesario. Si su valor es la unidad, coincide el valor del capital corriente necesario con el real de la empresa.

$$\text{CBF} = \frac{\text{CAPITALES PERMANENTES}}{\text{ACTIVOS FIJOS + CAPITAL CORRIENTE NECESARIO}}$$

A la hora de estimar el capital corriente necesario se plantean tres metodologías complementarias en función de la información disponible, que suelen ser datos relativos al sector o información interna de la empresa:

- El capital corriente total necesario, a partir del coeficiente básico de financiación del sector si se tienen en cuenta los capitales permanentes y los activos fijos de la empresa.
- Una aproximación al capital corriente de explotación necesario (sin efectivo y otros activos líquidos equivalentes, ni deudores comerciales distintos a los clientes o acreedores comerciales distintos a los proveedores), a partir de los periodos medios del sector o de una empresa de referencia, si bien únicamente se estimará el saldo de clientes, de mercaderías y de proveedores, por lo que nos acercáramos al concepto de capital corriente de explotación.
- El capital corriente de explotación necesario, también a partir de los costes diarios de la actividad de la empresa, si se multiplica por el periodo medio de maduración financiero.

**Ejemplo: Determinar el capital corriente de explotación necesario de Hal, S.L.**

Costes de reparación de 15 días = 2.135 u.m.

Coste diario medio de reparación = 142,3 u.m./ día

PMMf = 4,86 -> 5 días

**Capital corriente necesario estimado = 5 días \* 142,3 um/día = 711,6 u.m.**

## 3. Liquidez y solvencia

Ejemplo: Determinar el capital corriente total, de explotación y neto total de Hal, S.L. a partir de los datos correspondientes al activo corriente y pasivo corriente de balances intermedios. Realizar el análisis de la liquidez y la solvencia.

	final	inicial
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>		
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta	750	0
II. Existencias		
3. Reparaciones en curso	430	485
III. Deudores comerciales		
1. Clientes por prestaciones de servicios	965	920
IV. Inversiones financieras a corto plazo		
2. Créditos a empresas	120	100
VII. Efectivo y otros activos líquidos		
1. Tesorería	315	100
<b>Total activo corriente</b>	<b>2.580</b>	<b>1.605</b>
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>		
III. Deudas a corto plazo		
2. Deudas con entidades de crédito	1354	950
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		
1. Proveedores	95	130
6. Otras deudas con las administraciones pública	320	415
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>1.769</b>	<b>1.495</b>

$$RLI = \frac{\text{EFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$RT = \frac{\text{EFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS+ IFCP}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$RPA = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE - EXISTENCIAS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$RS = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

	final	inicial
VII. Efectivo y otros activos líquidos	315	100
IV. Inversiones financieras a corto plazo	120	100
III. Deudores comerciales	965	920
II. Existencias	430	485
<b>Total activo corriente</b>	<b>2.580</b>	<b>1.605</b>
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>1.769</b>	<b>1.495</b>
Ratio de liquidez inmediata (RLI)	17,8%	6,7%
Ratio de tesorería (RT)	24,8%	13,4%
Prueba ácida (RPA)	121,5%	74,9%
Ratio de solvencia (RS)	145,8%	107,4%

	final	inicial
Capital corriente total .....	811	110
Capital corriente de explotación.....	1.295	960
Capital corriente neto total.....	61	110

Al comienzo del periodo la empresa tenía un capital corriente total muy inferior al capital circulante necesario de explotación estimado. Al final del periodo la situación es la inversa. Ahora bien, en ambos casos el capital corriente de explotación es superior al total, debido a la existencia de las deudas con entidades de crédito. Por lo que se refiere a la liquidez y la solvencia, se observa un incremento importante en la prueba ácida (RPA) debido, principalmente, a los activos no corrientes mantenidos para la venta. Es importante destacar el hecho de que la solvencia es superior al 100% y, sin embargo, el capital corriente de explotación se destina a la amortización de deuda con entidades de crédito.