

**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS
CURSO ACADÉMICO 2024-2025**

TRABAJO FIN DE GRADO

**OPTIMIZACIÓN DEL WORKING CAPITAL EN STANDARD
CABLETEAM S.L. MEDIANTE SISTEMA SAP**

**OPTIMIZATION OF WORKING CAPITAL AT STANDARD
CABLETEAM S.L. THROUGH THE SAP SYSTEM**

AUTOR/A:

Sara Romaña Puente

DIRECTOR/A:

Beatrix Blanco Rojo

Lidia Sánchez Ruiz

CONVOCATORIA DE DEFENSA: JULIO, 2025

DECLARACIÓN RESPONSABLE

La persona que ha elaborado el TFG que se presenta es la única responsable de su contenido. La Universidad de Cantabria, así como quien ha ejercido su dirección, no son responsables del contenido último de este Trabajo.

En tal sentido, Don/Doña **Sara Romaña Puente** se hace responsable:

1. De la AUTORÍA Y ORIGINALIDAD del trabajo que se presenta.
2. De que los DATOS y PUBLICACIONES en los que se basa la información contenida en el trabajo, o que han tenido una influencia relevante en el mismo, han sido citados en el texto y en la lista de referencias bibliográficas.

Asimismo, declara que el Trabajo Fin de Grado tiene una extensión de máximo 10.000 palabras, excluidas tablas, cuadros, gráficos, bibliografía y anexos.

Fdo.:

ÍNDICE

RESUMEN	- 5 -
ABSTRACT.....	- 5 -
1. INTRODUCCIÓN	- 6 -
1.1. IMPORTANCIA DEL TEMA	- 6 -
1.2. OBJETIVO DEL TRABAJO	- 6 -
1.3 ESTRUCTURA DEL TRABAJO	- 6 -
2. EMPRESA Y SECTOR	- 6 -
2.1. EMPRESA	- 6 -
2.2. SECTOR.....	- 7 -
3. MARCO TEORICO.....	- 7 -
3.1. DEFINICIÓN DE WORKING CAPITAL	- 7 -
3.2. COMPONENTES DEL WORKING CAPITAL.....	- 7 -
3.2.1. Activo corriente.....	- 8 -
3.2.2. Pasivo corriente	- 9 -
3.2.3. Interpretación y valores óptimos.....	- 9 -
3.3. INDICADORES FINANCIEROS RELACIONADOS.....	- 10 -
3.4. HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN DEL WORKING CAPITAL	- 11 -
3.4.1. Software SAP	- 11 -
4. ANÁLISIS DEL WORKING CAPITAL EN LA EMPRESA	- 12 -
4.1. ANÁLISIS DEL FONDO DE MANIOBRA ACTUAL	- 13 -
4.2. INDICADORES FINANCIEROS Y RATIOS CLAVE	- 16 -
4.3. GESTIÓN DEL INVENTARIO.....	- 18 -
4.2. GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR PAGAR (PLAZOS DE PAGO A PROVEEDORES) . -	
21 -	
5. ALTERNATIVAS DE MEJORA.....	- 23 -
6. CONCLUSIONES	- 26 -
7. BIBLIOGRAFÍA	- 28 -
8. ANEXOS	- 30 -
ANEXO 1. BALANCE DE SITUACIÓN DE STANDARD CABLETEAM S.L.....	- 30 -
ANEXO 2. BALANCE DE SITUACIÓN DE STANDARD CABLETEAM S.L. –	
PORCENTAJES VERTICALES	- 32 -
ANEXO 3. BALANCE DE SITUACIÓN DE STANDARD CABLETEAM S.L. –	
PORCENTAJES HORIZONTALES	- 34 -
ANEXO 4. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE STANDARD CABLETEAM S.L. -	
36 -	
ANEXO 5. TABLA DE RATIOS DEL AÑO 2023	- 37 -

ANEXO 6. TABLA DE RATIOS DEL AÑO 2024 - 38 -

ANEXO 7. FRECUENCIA Y PORCENTAJE DE USO DE CADA VÍA DE PAGO - 38 -

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1: Desglose de los activos y pasivos corrientes de los años 2023 y 2024

Tabla 4.2: Tabla resumen de las ratios de los años 2023 y 2024

Tabla 4.3: Indicadores clave de desempeño (KPIs).

Tabla 4.4: Porcentaje de acreedores comerciales sobre el pasivo corriente total.

Tabla 4.5: Análisis estadístico de los plazos de pago con proveedores

Tabla 4.6: Clasificación de proveedores según tramos de plazo de pago

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1: Balance de situación del año 2023 (cantidades en miles de €)

Gráfico 4.2: Balance de situación del año 2024 (cantidades en miles de €)

Gráfico 4.3: Comparación de ratios (2023 vs 2024)

Gráfico 4.4: Distribución estimada de los tipos de inventario en la empresa

Gráfico 4.5: Representación de los métodos de pago empleados en las transacciones proveedoras

RESUMEN

Este Trabajo de Fin de Grado analiza el capital circulante (working capital) de la empresa Standard CableTeam, a través de la información gestionada con el sistema SAP, examinando sus elementos clave, con especial atención en la gestión de inventarios y pagos a proveedores.

El objetivo de este trabajo es proponer alternativas para mejorar e incrementar el capital circulante de la organización. Para ello, se parte de un estudio teórico para conocer con profundidad el concepto de working capital y de los elementos que lo conforman, lo que permite establecer una base conceptual sólida. Subsiguentemente, se realiza un análisis de los datos reales proporcionados por la empresa, detectando así debilidades específicas que afectan a la gestión eficiente del capital circulante.

Gracias a este análisis, se han detectado ineficiencias en la gestión de los inventarios de la empresa y con ello, proponer alternativas de mejora enfocadas a la disminución de los inventarios de productos terminados, consiguiendo de este modo, una gestión más optimizada y eficaz del capital circulante.

ABSTRACT

This Final Degree Project analyzes the working capital of the company Standard CableTeam, using data managed through the SAP system. It focuses on key components of working capital, with special emphasis on inventory management and supplier payments.

The main objective of this project is to propose strategies aimed at improving and increasing the company's working capital. To achieve this, the study begins with a theoretical framework that explores the concept of working capital and its components in depth, providing a solid conceptual foundation. This is followed by an analysis of real data provided by the company, which allows for the identification of specific weaknesses that hinder efficient working capital management.

Through this analysis, inefficiencies were found in the company's inventory management. As a result, improvement proposals are made, particularly targeting the reduction of finished goods inventory, with the aim of achieving a more efficient and optimized use of working capital.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. IMPORTANCIA DEL TEMA

La gestión eficiente y optimizada del capital circulante o working capital es un pilar estratégico en la estructura financiera de cualquier empresa, ya que mantener una correcta optimización permite garantizar tanto la estabilidad económica como operativa de la empresa. Mantener un control minucioso de los componentes que lo componen, como los inventarios o las cuentas por cobrar, no solo mejora su capacidad de hacer frente a las deudas en el corto plazo, sino que también, contribuye a una mayor eficacia de los recursos disponibles, favoreciendo la sostenibilidad y la rápida capacidad de respuesta.

Este trabajo surge a partir de la experiencia adquirida durante el periodo de prácticas académicas realizadas en la empresa Standard CableTeam, dedicada a la fabricación de cableado de telecomunicaciones y de fibra óptica. Durante mi estancia en el área de Finanzas y Recursos Humanos, se detectaron diversas deficiencias a corregir en la gestión del capital circulante. A partir de esto, surgió la necesidad de analizar en profundidad la situación actual de la empresa y con ello, proponer alternativas de mejora, todo ello a través del sistema SAP, software integrado en todos los departamentos de la empresa, lo cual permite una interconexión fluida y eficiente entre todas las áreas funcionales.

Con base a esto, este Trabajo de Fin de Grado responde a una doble motivación. Por una parte, la oportunidad de aplicar conocimientos teóricos a un caso real y por otra parte, la posibilidad de contribuir en la mejora de los procesos de gestión de una empresa con la que se mantiene una relación directa.

1.2. OBJETIVO DEL TRABAJO

El trabajo tiene como objetivo principal proporcionar alternativas de mejora del working capital de la empresa Standard CableTeam, a través del análisis de sus componentes clave, como el activo y el pasivo corriente, utilizando el software SAP, con el fin de mejorar su situación financiera y sostenibilidad operativa.

1.3 ESTRUCTURA DEL TRABAJO

El trabajo se estructura en cinco apartados principales y emplea una metodología mixta. En el primer apartado se presenta la empresa Standard CableTeam y el sector industrial en el que se encuentra. En el segundo se recoge el marco teórico en el que se define el working capital, se profundiza sobre activo y pasivo corriente, se desglosan los diferentes indicadores financieros y se explique que es el sistema SAP. En el tercer capítulo se lleva a cabo un análisis empírico a partir de los datos reales proporcionados por la empresa, analizando la capacidad operativa de la empresa, en especial, los inventarios y las cuentas por cobrar. En el quinto se presentan las posibles alternativas para mejorar el working capital de la empresa. Por último, en el apartado sexto se exponen las conclusiones de este estudio.

2. EMPRESA Y SECTOR

2.1. EMPRESA

Standard Cableteam Spain S.L. es una empresa localizada en Maliaño, Cantabria, la cual lleva dedicándose a la fabricación de cables eléctricos especializados desde hace casi 100 años, cuando se fundó. La primera empresa se llamaba Standard Eléctrica y su principal tarea era suministrar cables para el despliegue de la red telefónica española. A lo largo de este tiempo, la empresa ha ido perteneciendo a varios grupos multinacionales, como B3 Cable, hasta que en el año 2013 el grupo H. Wilms adquirió la fábrica y esta, se renombro con el nombre original (Standard CableTeam, n.d.).

La principal actividad se centra en la fabricación y extrusión de diferentes tipos de cable, lo cual consiguen combinando materias primas como cobre, aluminio y distintos

compuestos plásticos junto con procesos tecnológicos, garantizando así cumplir con los estándares de eficiencia y calidad.

2.2. SECTOR

La industria de cables de distribución pertenece al sector de fabricación de material y equipo eléctrico, más en concreto, a la categoría de cableado (Enerclub, 2019). Esta manufactura es clave en otras industrias como pueden ser la de telecomunicaciones, infraestructuras, energía o industrias (Standard CableTeam, n.d.) En España, este sector se encuentra en un proceso de expansión y crecimiento, lo cual se logra gracias a la modernización de infraestructuras eléctricas, la expansión de la demanda global y a la transformación de la industria automotriz (Rodríguez, J., 2025).

Cabe destacar que este sector es muy competitivo, debido a varios factores interrelacionados. De entrada, este sector se encuentra dominado por grandes multinacionales con una alta capacidad de producción y de generación de economías de escala, lo que genera barreras de entrada y de permanencia de empresas de menor tamaño. Algunos de los principales competidores en España son Cables de Comunicaciones, S.L o Prysmian Cables Spain S.A.U. Por otro lado, la demanda del cable es cíclica, dado que depende en gran medida de otros sectores como el de la construcción o el de las telecomunicaciones. Un claro ejemplo de esto se vivió durante los años 2021 y 2022, donde la demanda de cable aumento exponencialmente gracias a la recuperación económica del Covid-19 (StatPlan Energy, 2024). Por ello, para diferenciarse, las empresas deben de invertir en la fabricación de nuevos materiales y productos, buscando la adecuación a las nuevas necesidades de los proveedores, así como destinar mayores cantidades monetarias a I+D. Así mismo, las empresas también deben de competir a nivel de calidad, precio y logística (Rodríguez, J., 2023)

3. MARCO TEORICO

3.1. DEFINICIÓN DE WORKING CAPITAL

El working capital, también conocido como fondo de maniobra o capital circulante, es un indicador económico, el cual indica la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es decir, en un plazo inferior a los 12 meses, a través de sus activos más líquidos. Desde el punto de vista contable, es la diferencia entre el activo corriente o circulante y el pasivo corriente o circulante de la empresa.

El fondo de maniobra se calcula, no solo para ver la capacidad económica a corto plazo de la empresa, sino que, además, permite una visión más detallada de su salud financiera y de su estabilidad operativa. Por un lado, puede considerarse una medida de seguridad financiera, ya que proporciona un respaldo en caso de imprevistos o variaciones en el mercado que generen un desajuste económico que deba solventar de forma rápida, como un incremento en los costes o fluctuaciones inesperadas de los precios. Por otro lado, ayuda en la planificación y en la toma de decisiones económicas en el corto plazo, coadyuvando a que la empresa pueda anticiparse a posibles desequilibrios financieros y también, a que pueda realizar elecciones estratégicas en aspectos operativos determinantes, como la política de cobros y pagos o la gestión de inventarios (Xunta de Galicia, 2024).

3.2. COMPONENTES DEL WORKING CAPITAL

Definido el concepto de fondo de maniobra como indicador de la capacidad económica de una empresa para cubrir sus obligaciones en el corto plazo, se debe elaborar un estudio detallado sobre los elementos que componen el mismo. Este análisis permite identificar los factores que influyen directamente en la liquidez de la empresa, así como detectar posibles áreas de mejora en la gestión los recursos líquidos a corto plazo.

La fórmula que se utiliza para calcular el fondo de maniobra es:

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Seguidamente, se puntuallizan los componentes principales que conforman el capital circulante, distinguiendo entre los elementos que forman parte del activo corriente y los que son parte del pasivo corriente.

3.2.1. Activo corriente

El activo corriente, también conocido como activo circulante, comprende aquellos bienes de una empresa que puede convertirse en efectivo en un plazo inferior a los 12 meses, lo que permite considerarlos recursos líquidos a corto plazo. Se considera corriente, por el hecho de que se encuentra en constante movimiento, dado que puede venderse, convertirse en dinero o entregarse como pago (Pérez Moya. J y Pérez Moya J., 1996, p. 56).

Para conocer con exactitud como se clasifica el activo corriente, se debe acudir al Plan General de Contabilidad (en adelante, PGC) vigente en España.

En la tercera parte, titulada “*Cuentas anuales*”, en el segundo apartado “*Modelos normales de cuentas anuales*” se detalla el “*BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 200X*”, en el cual se puntuallizan los elementos que conforman el activo corriente, así como su número de cuenta correspondiente.

El PGC de 2007 divide el activo corriente en siete subgrupos. El primero es “*activos no corrientes mantenidos para la venta*”, los cuales son bienes que la empresa posee y ya no utiliza, por lo que prevé venderlo para recuperar su valor, siempre que cumpla con los requisitos establecidos en las normas de registro y valoración, concretamente en el apartado 7º. Después se encuentran las “*existencias*”, los cuales son bienes destinados a la venta o que están en proceso de fabricación para su venta futura, englobándose aquí las materias primas, los productos terminados o los anticipos a proveedores. Seguidamente se encuentran los “*deudores comerciales y otras cuentas a cobrar*”, que son derechos de cobro que se poseen frente a terceros, como clientes por ventas y prestaciones de servicios o personal. En el siguiente punto se encuentran las “*inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo*”, es decir, inversiones líquidas de disponibilidad inmediata que se realizan con otras sociedades con las que la empresa mantiene una relación especial. Acto seguido están las “*inversiones financieras a corto plazo*”, que son instrumentos de capital que la empresa puede liquidar fácilmente, tal es el caso de instrumentos de patrimonio o créditos de empresas. Posteriormente se encuentran las “*periodificaciones a corto plazo*”, siendo estos gastos o ingresos imputables al ejercicio económico siguiente pero que han sido devengados en el actual. Por último, se incluye el “*efectivo y otros activos líquidos equivalentes*”, tales como la tesorería, la cual es el dinero disponible en caja y bancos, del mismo modo que otros activos financieros equivalentes, que pueden convertirse en efectivo de manera inminente.

Una correcta gestión del activo circulante supone un pilar clave en la administración financiera de la empresa, por el hecho de que garantiza la liquidez y la gestión diaria necesaria para hacer frente a las obligaciones urgentes. Para sostener estos activos de naturaleza rotativa, las sociedades deben recurrir a diversas fuentes de financiación, las cuales pueden ser internas o externas.

La financiación interna consiste en utilizar recursos que ya han sido generados por la empresa, entre los que se encuentran las utilidades retenidas, que son “*la parte de los dividendos obtenidos por una empresa que no se reparten entre sus socios o accionistas*” (Roldán, P. N., 2018) o la venta de activos no estratégicos, es decir, bienes no esenciales para alcanzar el objetivo social empresarial (ContabilidadBlog, 2024).

De igual forma, la empresa puede obtener financiación de forma externa a través de terceros. El más utilizado es el descuento bancario o descuento de pagarés, en el que una entidad financiera adelanta el importe de un documento comercial convirtiéndose en acreedora de la cantidad, la cual será cobrada en el futuro. El factoring es otra fuente de financiación en la que la empresa transfiere sus derechos de cobro sobre una

facturación a una entidad bancaria, siendo esta la encargada de gestionar la política de cobros. (Gadea López, R., 2019).

3.2.2. Pasivo corriente

El pasivo corriente, o pasivo circulante, es el conjunto de deudas y obligaciones que una empresa debe saldar en un plazo inferior a los 12 meses, por lo que se consideran compromisos a corto plazo (Pérez Moya. J y Pérez Moya J., 1996, p. 58).

De igual forma que ocurre con el activo corriente, para conocer con rigor que conforma el pasivo circulante se debe acudir al PGC, más en concreto, se encuentra puntualizado en la tercera parte, titulada “*Cuentas anuales*”, en su segundo apartado, “*Modelos normales de cuentas anuales*” justamente en el “*BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 200X*”.

En el PGC de 2007, el pasivo corriente se encuentra fraccionado en seis subapartados. El primer componente son los “*pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta*”, es decir, deudas vinculadas a activos los cuales la empresa prevé vender rápidamente. Asimismo, las “*provisiones a corto plazo*” representan obligaciones que derivan de actuaciones pasadas, las cuales la sociedad plantea liquidar durante el ejercicio actual. Por otro lado, las “*deudas a corto plazo*” son obligaciones financieras que vencen en menos de 1 año, entre las que se encuentran las obligaciones y otros valores negociables, las deudas con entidades de crédito o los acreedores por arrendamiento financiero. De igual forma, las “*deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo*” son obligaciones con sociedades vinculadas que deben ser solventadas en el corto plazo. En el apartado de los “*acreedores comerciales y otras cuentas a pagar*”, se incluyen las deudas que se mantienen con proveedores, con empresas del grupo, con el personal o con las Administraciones Públicas. Finalmente, las periodificaciones a corto plazo agrupan los gastos devengados, pero no pagados.

Cabe mencionar, que es crucial para una empresa llevar a cabo una buena administración de los pasivos y a su vez, clasificarlos de forma correcta, ya que un elevado pasivo corriente, junto con un bajo flujo de efectivo, podría suponer complicaciones para encontrar financiación debido al alto riesgo de impago de las nuevas obligaciones asumidas (Llorente Jaime, J., 2015). De igual forma, un alto pasivo circulante podría generar problemas de liquidez e incluso de solvencia, si la empresa no cuenta con los activos suficientes para afrontar estas obligaciones (Quipu, 2024).

3.2.3. Interpretación y valores óptimos

Una vez analizados los componentes del fondo de maniobra, es conveniente conocer cómo se interpretan adecuadamente cada uno de ellos y saber cuáles son sus valores óptimos. Gracias a esta interpretación, se puede establecer la salud financiera de una empresa, incluso detectar posibles desequilibrios en la gestión de los activos y pasivos circulantes, lo que podría producir riesgos de insolvencia.

Para obtener los valores, primero habrá que utilizar la fórmula del fondo de maniobra.

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Esta fórmula dará tres posibles resultados; positivo, negativo o cero. En el caso de que el resultado sea positivo, se entenderá que la empresa posee liquidez suficiente para afrontar las deudas y obligaciones en el corto plazo, dado que el activo corriente es mayor que el pasivo corriente, lo que indica una buena salud financiera. Por cambio, si el resultado es negativo, la empresa no puede hacer frente a esas deudas y obligaciones, debido a que su pasivo circulante es mayor que su activo circulante, situación desfavorable que deberá solucionar con la mayor brevedad. Asimismo, el resultado puede ser cero, el cual se da cuando ambas cantidades son iguales,

produciendo una situación económica no del todo buena, ya que, aunque pueda abonar a las deudas, en el caso de algún imprevisto, no podría solventarlo (BBVA, n.d.)

El valor óptimo no es un número exacto, debido a que dependerá de cada empresa y sus características propias, como puede ser el sector donde opere, los períodos de cobro o los plazos de pago a los proveedores. Por ello, se debe buscar un equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad. Si bien, se podría pensar que un valor excesivamente alto es lo mejor para reducir el riesgo, pero esto puede significar que en la empresa hay una gran cantidad de recursos ociosos, los cuales podrían generar mayor rentabilidad si se reinvertiesen de otra forma (Cicerchia, R., 2020).

3.3. INDICADORES FINANCIEROS RELACIONADOS

El análisis del working capital no solo se basa en calcular su fórmula, sino que, además, comprende una evaluación de otros indicadores financieros, los cuales proporcionan información exhaustiva sobre la liquidez, la solvencia y la eficiencia operativa de la empresa.

Para ello, se tomarán como referencia las principales ratios de liquidez detallados por Oriol Amat, con la colaboración de Pilar Lloret y Xavier Puig, en el “*Manual de Ratios Económicos y Financieros Sectoriales*” (Amat, O., 2019).

Se analizan cinco ratios, siendo el primero la ratio de liquidez.

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Como normal general, para que la empresa no tenga problemas de liquidez, el resultado más favorable sería un valor superior a 1. En el caso contrario, con un valor inferior a 1, la compañía no podría cubrir sus pasivos, e incluso, podría declararse en situación de suspensión de pagos.

Seguidamente, se analiza la ratio de tesorería, también conocido como acid test, que mide la capacidad para cumplir con las deudas a corto plazo utilizando únicamente los activos más líquidos, prescindiendo de las existencias.

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$$

La parte realizable del activo corriente está compuesta por los activos que se convertirán en efectivo en el corto plazo, por ejemplo, los clientes o los efectos comerciales a cobrar. Por otro lado, el disponible es la cantidad del activo corriente que ya es líquida, como la caja o los bancos, y se puede utilizar de forma inmediata.

Con esta ratio, el valor más deseado es el más aproximado a 1, ya que la empresa podrá solventar sus obligaciones en menos de doce meses. Cabe destacar, que esto dependerá del sector empresarial en el que se encuentre, ya que en aquellos en los que se tarde más en pagar a los proveedores y se cobre a los clientes de forma rápida, con un valor inferior a 1 también sería suficiente.

La ratio de disponibilidad es el encargado de medir la liquidez inmediata de la empresa.

$$\text{Ratio de disponibilidad} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El valor más favorable se encuentra entre el 0,2 y el 0,3. Asimismo, esto dependerá de muchos factores como podría ser el momento del año en el que se calcula.

Los otros dos indicadores están relacionados con el fondo de maniobra. El primero a mencionar es la ratio de fondo de maniobra sobre ventas, con la que se calcula la cantidad de ventas que se pueden realizar y que estarán cubiertas con el fondo de maniobra (INEAF, n.d.).

$$\text{Ratio de fondo de maniobra sobre ventas} = \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Ventas}}$$

De igual forma, se encuentra la ratio de fondo de maniobra sobre el activo total, el cual se encarga de medir si la cantidad de activos corrientes es suficiente en comparación con el total de los activos (Valortis, n.d.).

$$\text{Ratio de fondo de maniobra sobre activo total} = \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Total activo}}$$

Por último, se encuentra la ratio de fondo de maniobra sobre el pasivo corriente total, la cual permite evaluar si el fondo de maniobra disponible es suficiente para cubrir las obligaciones a corto plazo. Esta ratio proporciona una visión clara sobre la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas inmediatas sin comprometer su estabilidad financiera.

$$\text{Ratio de fondo de maniobra sobre pasivo corriente total} = \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Total pasivo corriente}}$$

El valor idóneo para estas ratios deberá encontrarse en positivo.

3.4. HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN DEL WORKING CAPITAL

En el entorno empresarial actual, llevar a cabo un control eficiente del fondo de maniobra es esencial para garantizar la solvencia corporativa y la estabilidad operativa.

Para lograr este objetivo, la empresa deberá llevar una inspección minuciosa de los activos y pasivos circulantes, en los que se incluyen los inventarios y existencias, las cajas y bancos o los clientes y deudores comerciales. Por ello, la utilización de sistemas de planificación de recursos empresariales (en adelante ERP por sus siglas en inglés *Enterprise Resource Planning*) se presenta como la opción más idónea para que las empresas puedan llevar a cabo dicho control.

Un ERP es “*el sistema de información de una empresa es el conjunto formal de procesos que, mediante una colección de datos estructurada de acuerdo con las necesidades de la empresa, recopila, elabora y distribuye la información necesaria (o parte de ella) para el funcionamiento de la empresa y para las actividades de dirección y control correspondientes, sirviendo de apoyo, en parte, a los procesos de toma de decisiones necesarios para desarrollar los negocios de la empresa en cuestión*” (Andreu, Ricart & Valor, 1991). Con la implementación de estos sistemas, se incrementa la productividad, al tiempo que se potencia la toma de decisiones y se favorece una optimización eficiente de los recursos.

3.4.1. Software SAP

Dentro del conjunto de ERP disponibles en el mercado, SAP se posiciona como uno de los más utilizados a nivel mundial, debido a que ofrece un conjunto integrado de herramientas de software enfocadas en la gestión empresarial y financiera. Su aplicación facilita la unificación y automatización de las operaciones financieras de la empresa, lo que contribuye a una mayor precisión y eficiencia en la administración del fondo de maniobra.

SAP se compone de una serie de módulos especializados en las distintas áreas de la empresa. En lo que respecta a la gestión del working capital, los módulos más relevantes del software SAP se integran en el área funcional de finanzas (SAP FI/CO) y de logística (SAP MM y SD), ya que permiten un control eficiente de los recursos

financieros y operativos a corto plazo. Dentro de estos módulos, hay una serie de submódulos más específicos que posibilitan una gestión más detallada.

En relación con SAP FI/CO, los módulos más relevantes son Accounts Receivable (AR) o Cuentas a cobrar y Accounts Payable (AP) o Cuentas por pagar. Ambos módulos desempeñan una función crucial en el control de los movimientos contables, lo cual posibilita un control más eficaz de los flujos financieros relacionados con deudores y acreedores.

El módulo AR se emplea para la gestión de facturas y pagos efectuados por los clientes, al igual que el seguimiento de cuentas por cobrar. Su función principal se basa en registrar y administrar las operaciones contables vinculadas con los clientes, emitir facturas y registrar los pagos recibidos (Grupo EBIM, 2023). Algunas de las transacciones más utilizadas en este módulo son:

- FB70: Registro de facturas de clientes.
- F-28: Registro de pagos recibidos.
- F-32: Compensación de partidas abiertas.
- FD10N: Visualización del saldo de clientes.

Por otra parte, el módulo AP sirve para controlar las facturas recibidas por parte de los proveedores, gestionando los movimientos contables asociados a las deudas pendientes de pago (Grupo EBIM, 2023). Entre las transacciones clave de este módulo se incluyen:

- FB60: Registro de facturas de proveedores.
- F-53: Registro de pagos a proveedores.
- F110: Proceso de pagos automáticos.
- FK10N: Visualización de saldos de proveedores.

Sin embargo, estos módulos no operan de forma independiente, sino que están ligados con otros elementos de SAP con el fin de mantener todos los procesos de la empresa consolidados. Esto se puede observar en el módulo AR, el cual interactúa con Sales and Distribution (SD) o Ventas y distribución, encargado de gestionar los procesos de ventas y de entrega a clientes (SAP Learning, n.d.). Las transacciones más relevantes son:

- VA01: Creación de pedidos de venta.
- VF01: Emisión de facturas de ventas.
- F-28: Registro de pagos recibidos.
- FD10N: Visualización de saldos de clientes.

De la misma forma ocurre con el módulo Materials Management (MM) o Gestión de materiales, el cual se encuentra estrechamente vinculado con el módulo AP. El módulo MM sirve para *“manejar todos los procesos asociados a la adquisición de bienes y contratación de servicios que realiza una empresa”* (Tokio School, 2024). Las transacciones más importantes son:

- ME21N: Creación de pedidos de compra.
- MIGO: Registro de movimientos de mercancías.
- MB51: Visualización de documentos de material.
- MIR7: Registro de facturas de proveedores.

4. ANÁLISIS DEL WORKING CAPITAL EN LA EMPRESA

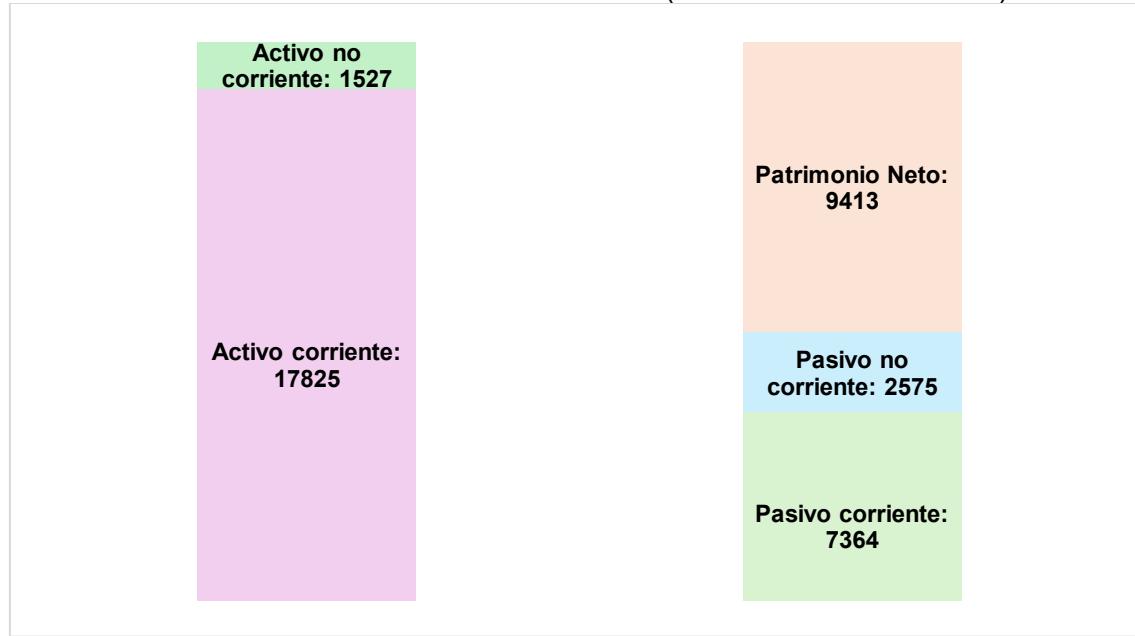
Tras haber comprendido qué es el fondo de maniobra y qué componentes lo conforman, lo que corresponde ahora es realizar el análisis específico de la empresa Standard CableTeam, con el objetivo de encontrar sus puntos críticos y proponer medidas de mejora.

4.1. ANÁLISIS DEL FONDO DE MANIOBRA ACTUAL

Como se ha visto, el fondo de maniobra es un indicador financiero que sirve para examinar la liquidez y solvencia a corto plazo de una entidad. Por ello, para conocer la capacidad operativa de Standard CableTeam, así como ver si es capaz de garantizar la continuidad de sus operaciones, se va a realizar un análisis de la gestión del capital circulante de la misma. Con el objetivo de evaluar la eficiencia en la gestión de los activos y pasivos corrientes de la empresa, en un contexto financiero caracterizado por la volatilidad de los mercados y la fluctuación de los precios de las materias primas, se analizará la evolución del balance de la compañía durante los dos últimos ejercicios.

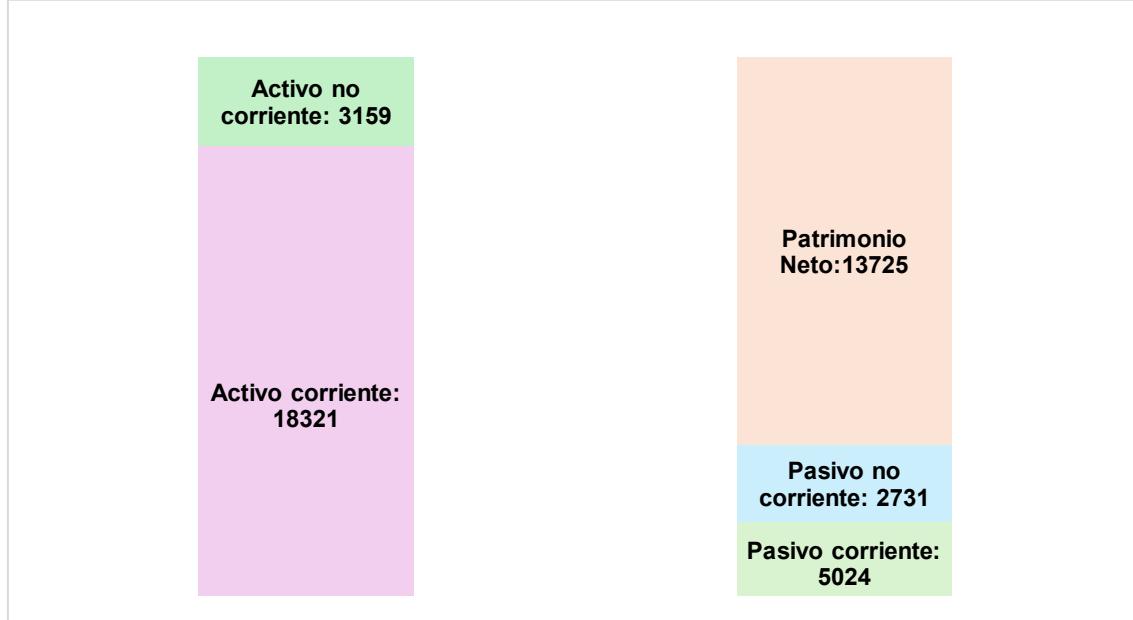
En el gráfico 4.1 se puede observar, de forma detallada, el balance de situación de la empresa en el año 2023, mientras que en el gráfico 4.2 se observa el del año 2024.

Gráfico 4.1: Balance de situación del año 2023 (cantidades en miles de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

Gráfico 4.2: Balance de situación del año 2024 (cantidades en miles de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

A grandes rasgos, se puede apreciar que en ambos ejercicios, la cantidad del activo corriente de la empresa es superior a la del pasivo corriente. Esto indica que la empresa puede hacer frente a sus deudas y obligaciones del corto plazo sin problema, dado que dispone de recursos suficientes.

Aplicando la fórmula correspondiente al fondo de maniobra se obtienen los siguientes resultados:

$$\text{Fondo de maniobra (2023)} = 17825 - 7364 = 10461$$

$$\text{Fondo de maniobra (2024)} = 18321 - 5024 = 13297$$

Con ello, se observa que el fondo de maniobra ha experimentado una evolución al alza entre los años 2023 al 2024, registrando un aumento de 2836 miles de €.

Tabla 4.1: Desglose de los activos y pasivos corrientes de los años 2023 y 2024

	2023	2023 %	2024	2024 %
ACTIVOS CORRIENTES				
Existencias	6036	31,19%	6863	31,95%
Inventarios	5856	30,25%	6740	31,38%
Anticipos a proveedores	180	0,93%	123	0,57%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	11441	59,12%	6978	32,49%
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	11331	58,55%	6764	31,49%
Clientes, empresas del grupo y asociadas	1	0,01%	52	0,24%
Otros créditos con las Administraciones Públicas	109	0,56%	162	0,75%
Efectivo y otros activos líquidos a equivalentes	348	1,80%	4480	20,86%
Tesorería	247	1,28%	4467	20,80%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1	0,01%	13	0,06%
PASIVOS CORRIENTES				
Provisiones a corto plazo	441	2,28%	1106	5,15%

Deudas a corto plazo	2683	13,86%	922	4,29%
Deudas con entidades de crédito	2683	13,86%	388	1,81%
Otros pasivos financieros	-	-	534	2,49%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	4240	21,91%	2996	13,95%
Proveedores	2308	11,93%	1779	8,28%
Proveedores, empresas del grupo y vinculadas	473	2,44%	205	0,95%
Acreedores varios	272	1,41%	113	0,53%
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	309	1,60%	314	1,46%
Pasivos por impuesto corriente	466	2,41%	168	0,78%
Otras deudas con las Administraciones Públicas	344	1,78%	329	1,53%
Anticipos a clientes	68	0,35%	88	0,41%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

Para terminar el análisis completo del working capital, lo más idóneo es desglosar, de forma porcentual, los activos y pasivos corrientes que lo componen. En cuanto a los activos corrientes, se registró un descenso de un 6,82% entre el total del año 2023 y el año 2024. Más concretamente, se puede observar la disminución de los inventarios, pasando de 5856€ (30,25%) en 2023 a 6740€ (31,38%) en 2024. Esta evolución evidencia un aumento sobre el total del activo corriente, lo cual indica una mayor inversión en inventarios durante el año 2024. Esto puede deberse a diversos motivos. Por un lado, este aumento podría reflejar un crecimiento de la actividad productiva y por otro lado, podría deberse a una menor rotación de los inventarios o a una demanda superior a la finalmente alcanzada. En cualquier caso, este incremento supone un crecimiento de los recursos inmovilizados, por lo que será clave evaluar su impacto sobre la liquidez y eficiencia en el corto y medio plazo.

De igual modo, los deudores comerciales y las cuentas por cobrar tuvieron una variación muy representativa, dado que disminuyeron de 11441€ (59,12%) en el año 2023 a 6978€ (32,49%) en el año siguiente, lo cual podría significar una mejora en la gestión de los cobros pendientes. Asimismo, la tesorería ha incrementado de 247€ (1,28%) en 2023 a 4467€ (20,80%) en 2024. Con esto se observa que la empresa posee un alto nivel de liquidez, lo cual refuerza su capacidad de hacer frente a las obligaciones en el corto plazo. Sin embargo, esta alta liquidez también podría significar una gestión ineficiente de los recursos que podrían utilizarse de otra forma para generar mayor rentabilidad.

Con respecto a los pasivos corrientes, estos mermaron de un 38,05% en 2023 a un 23,39% en el año 2024. Esta aminoración se debe a que se redujeron tanto las deudas con entidades de crédito, que bajaron en un 12%, como las cuentas con proveedores y otros acreedores comerciales, con casi un 8% de diferencia entre esos años. Con esto se detecta que la empresa ha reducido sus endeudamientos con entidades financieras, posiblemente priorizando el pago de préstamos y disminuyendo su dependencia financiera externa a través de utilizar sus fondos propios, además de mejorar su gestión de pagos con proveedores.

Teniendo en cuenta todo esto, se obtiene la conclusión de que la empresa ha tenido una evolución favorable de su working capital, lo que significa que no presenta problemas de liquidez para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Sin embargo, es necesario cuestionarse si mantener estos niveles de liquidez tan altos son beneficiosos, ya que podría suponer que existen recursos ociosos, los cuales podrían invertirse de forma más rentable.

Cabe destacar, que la proporción de los inventarios con respecto al activo corriente puede ser un punto crítico con respecto a la liquidez operativa. Lo mismo ocurre con las

cuentas por pagar, que a pesar de que hayan decrecido, sigue siendo un punto clave para que la empresa tenga una estructura financiera más sólida y equilibrada. Por ello, se analizarán en los próximos apartados. (Información extraída del anexo 2)

Por último, mencionar que, como se observa en la tabla de pérdidas y ganancias, las ventas disminuyeron ligeramente durante el ejercicio 2024, sin embargo, la empresa logró incrementar su resultado del ejercicio, pasando de 2.661€ en 2023 a 4.323€ en 2024. Este aumento se debe, a una reducción de los gastos financieros y una mejora del resultado de explotación. Cabe destacar que esta mejora en la rentabilidad ha sido posible sin un crecimiento proporcional en las ventas, lo que refleja una optimización en la gestión de costes y una mayor eficiencia operativa.

4.2. INDICADORES FINANCIEROS Y RATIOS CLAVE

El siguiente paso es estudiar los indicadores financieros que tengan relación con el fondo de maniobra. Con estas ratios se busca tener una visión general sobre la eficiencia financiera de la empresa en el corto plazo, además de detectar posibles desequilibrios en su estructura de capital, orientando la toma de decisiones para mejorar su salud financiera y operativa.

Para ello, se han tomado los datos de los años 2023 y 2024 y se han realizado los cálculos correspondientes, los cuales se encuentran en el Anexo 5. A continuación se muestra una tabla resumen con los resultados de dichos cálculos.

Tabla 4.2: Tabla resumen de las ratios de los años 2023 y 2024

Ratio	2023	2024	Variación (%)
Liquidez	2,42056	3,64669	50,68%
Tesorería	1,60090	2,28065	42,45%
Disponibilidad	0,04726	0,89172	1786,55%
Fondo de maniobra sobre ventas (%)	0,22804	0,39327	72,48%
Fondo de maniobra sobre activos (%)	0,54056	0,61904	14,53%
Fondo de maniobra sobre pasivo corriente	1,42056	2,64670	86,30%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

Como se observa en la tabla, la ratio de liquidez ha experimentado un crecimiento superior al 50% entre los años 2023 y 2024. Con esto, se evidencia que ha habido una mejoría significativa en la cobertura del pasivo corriente con el activo corriente.

Por otro lado, la capacidad de afrontar las obligaciones en el corto plazo a través de los activos más líquidos, es decir, la ratio de tesorería ha mejorado de forma notable, dado que ha crecido de 2023 a 2024 en un 42,45%. Este incremento refleja una posición de la liquidez más holgada en el corto plazo, mejorando la gestión de la liquidez y una reducción de las cantidades de deudas a corto plazo.

Asimismo, la encargada de medir la proporción del efectivo junto con sus equivalentes en relación con el pasivo corriente, la ratio de disponibilidad muestra un crecimiento, al pasar de 0,04726% en el año 2023 a 0,89172% en el año 2024. En el año 2023, este indicador estaba por debajo del umbral óptimo, entre el 0,2 y el 0,3. Esto reflejaba una insuficiencia de liquidez inmediata para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

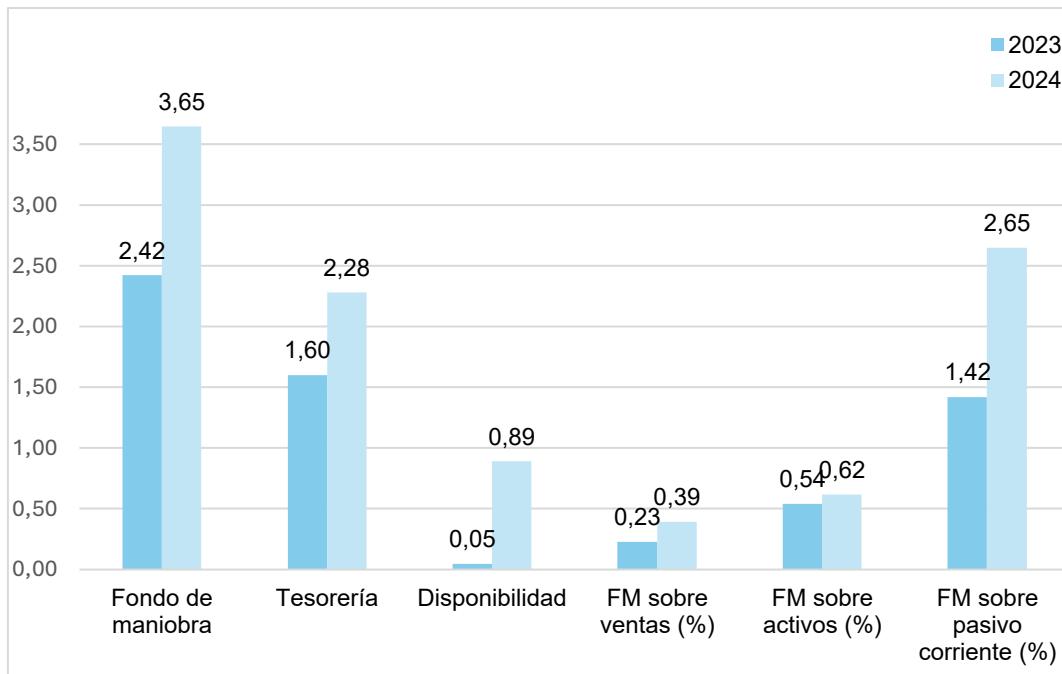
En el año 2024 esta situación cambio, alcanzando un valor superior a los valores óptimos, situándose incluso por encima de 0,5. Esto refleja una mejora en la tesorería de la empresa, aunque podría estar manteniendo un exceso de liquidez ociosa, lo cual implicaría no estar aprovechando posibles opciones de inversión más beneficiosas.

En cuanto al fondo de maniobra sobre ventas y el fondo de maniobra sobre activos totales, sus valores son positivos, lo cual supone que la empresa posee una buena salud financiera en el corto plazo. Por un lado, que el fondo de maniobra sobre ventas haya aumentado en un 72,48% significa que la empresa ha aumentado su capacidad de financiera sus operaciones diarias sin necesidad de depender, de forma excesiva, del crédito a corto plazo. Por otro lado, el fondo de maniobra sobre activos totales también es positivo y al igual que el otro, ha aumentado, en un 14,53%. Esto indica un incremento en la proporción de los activos totales financiados con recursos excedentes a corto plazo, lo cual fortalece la capacidad de la empresa para operar sin depender excesivamente de financiación externa inmediata. Finalmente, mencionar que la ratio de fondo de maniobra sobre el pasivo corriente del año 2024 muestra unos valores de 2,6, lo que indica que la empresa posee casi tres veces más de activos corrientes respecto a sus pasivos corrientes. Con este resultado se evidencia que la empresa posee una situación financiera sólida en el corto plazo, siendo capaz de afrontar sus deudas sin comprometer la operatividad del negocio. Esto también puede interpretarse como una acumulación excesiva de recursos líquidos, reflejando una ineficiencia en la asignación de activos, manteniendo una holgura financiera inmediata superior a la necesaria.

En resumen, como se observa en el gráfico 4.3, hay una clara tendencia creciente de los indicadores relacionados con el capital circulante. Cabe matizar, que este aumento no necesariamente implica una gestión más eficiente de los activos corrientes, ya que este incremento puede deberse a una administración ineficaz de los mismos, así como una excesiva acumulación de inventarios o una deficiente gestión de cobros. En este sentido, mantener un working capital positivo es esencial, pero un valor excesivamente alto, como es el caso, podría indicar un uso poco optimizado de los recursos disponibles y una acumulación de liquidez que no se traduce como eficiencia operativa. Por ello, sería conveniente plantear medidas orientadas a optimizar el fondo de maniobra, reduciéndolo de forma controlada, mediante la optimización de los inventarios, sin comprometer la solvencia ni la capacidad operativa de la empresa.

Gráfico 4.3: Comparación de ratios (2023 vs 2024)

Optimización del working capital en Standard CableTeam S.L.
mediante sistema SAP



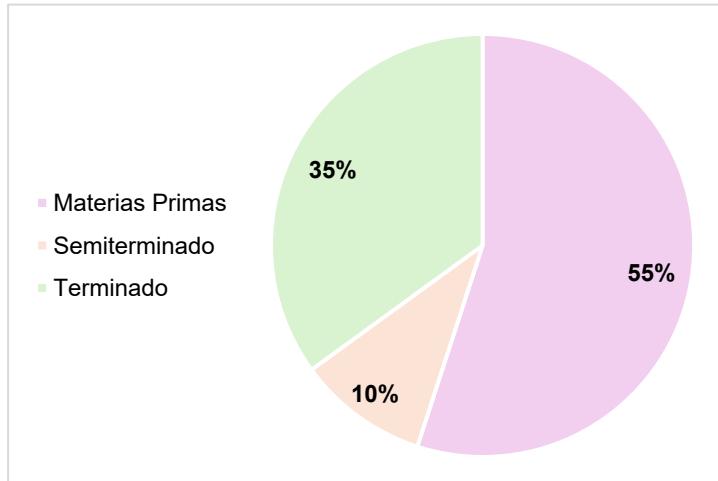
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

4.3. GESTIÓN DEL INVENTARIO

Otro aspecto a considerar al examinar el fondo de maniobra de una empresa es cómo ésta gestiona sus inventarios. Según Plúa Plúa et al. (2017), los inventarios son el núcleo de un negocio, dado que son los materiales que en un futuro se utilizarán en la producción de los bienes que, posteriormente, serán comercializados. Asimismo, en términos contables, “*los inventarios son el activo con mayor valor en los balances generales*”. Por todo esto, una buena gestión de los inventarios tendrá un impacto positivo en el fondo de maniobra de una empresa. En sectores industriales como el de esta empresa, la gestión de los inventarios adquiere una mayor relevancia, por el hecho de que la alta dependencia de insumos con precios volátiles y el carácter técnico del producto obligan a optimizar cada aspecto del aprovisionamiento, almacenamiento y rotación, ya que una mínima ineficiencia puede acarrear altos costes o interrupciones en la producción.

En el caso de Standard CableTeam, la gestión de los inventarios juega un papel importante debido a la naturaleza de su producto, el cual depende principalmente de materias primas como el cobre. Los inventarios están estructurados en tres categorías; materias primas, productos semiterminados y productos terminados; permitiendo así, una gestión diferenciada tanto en tiempos, espacios y prioridades según cada producto.

La estructura del inventario de Standard CableTeam se representa en el gráfico 4.4. Cabe señalar que los datos reflejados son estimaciones operativas aproximadas, ya que los niveles de inventario fluctúan diariamente y no siempre coinciden con los valores contables exactos registrados al cierre del ejercicio.

Gráfico 4.4: Distribución estimada de los tipos de inventario en la empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

Como se muestra en el gráfico 4.4, el almacén de materias primas es el más grande, con casi un 55% del inventario total, medido en valor monetario (€). Esta proporción responde a la necesidad de garantizar el suministro de materiales esenciales, como el cobre y otros componentes técnicos. De ahí que, la empresa siga una estrategia de aprovisionamiento basada en realizar pedidos por volumen, cuya frecuencia y tamaño se ajustan en función de la carga de trabajo prevista y la evolución de la demanda, es decir, las órdenes de compra efectivas y las previsiones de venta a corto plazo. En el caso concreto del cobre, materia prima principal, las compras se efectúan por toneladas y su cotización se sujeta a la Bolsa de Metales de Londres (LME), lo que obliga a monitorizar de forma diaria el precio, con el objetivo de optimizar la compra y minimizar el impacto de su volatilidad en los costes de producción. El resto de los materiales se adquieren según marque el vendedor, aunque normalmente todo se adquiera por toneladas. Asimismo, la empresa realiza estos pedidos con mensualidad, lo que puede variar en períodos de mayor actividad. Con esto, se asegura un abastecimiento continuo sin generar un exceso de inventario.

Por otro lado, el almacén de productos terminados representa un 35% del inventario. A pesar de que Standard CableTeam opera principalmente bajo pedido, también mantiene un stock de seguridad compuesto por bienes de alta rotación. Con esto, la empresa es capaz de responder con rapidez ante posibles solicitudes urgentes o subsanar errores de producción, sin comprometer, ni la satisfacción del cliente ni la respuesta operativa.

Como último punto, el inventario de productos semiterminados es el que cuenta con una menor cantidad de elementos en su almacén, dado que solo supone el 10% del total de los inventarios. Esto se debe a que el proceso productivo está diseñado para minimizar los tiempos intermedios y así, evitar la acumulación de productos no terminados, siguiendo con la filosofía de producción eficiente que tiene la empresa.

Además, la empresa dispone de otro inventario para productos obsoletos, donde se almacenan los materiales y productos que no han tenido movimiento más de un año. Estos productos se acopian de forma separada, debido a que han perdido tanto su utilidad comercial como operativa por diversos motivos, como la falta de demanda o el deterioro físico por el paso del tiempo. Aunque su volumen es ínfimo en comparación con el total del inventario, posee un impacto económico significativo, ocupando espacios que podrían rentabilizarse utilizándose para productos con mayor rotación, además de generar ciertos costes, fijos y variables, como son los de seguros, energía o tiempo de trabajo del personal. Para mitigar estos gastos, la empresa aplica una política de provisión mensual, reconociendo contablemente el deterioro de los materiales.

obsoletos, anticipándose a su impacto financiero y facilitando la toma de decisiones sobre su posible reutilización o su baja definitiva.

El método de valoración de inventarios utilizado en la empresa es el FIFO (First In, First Out), que se basa en que los materiales que entraron primero al almacén sean los primeros en salir. Esta metodología resulta apropiada en esta empresa, ya que la alta volatilidad de su principal materia prima, el cobre, puede generar riesgos si se acumula durante largos periodos de tiempo. Con este método se asegura una rotación continuada del inventario, reduciendo perdidas por deterioro y además, permite que los costes registrados reflejen mejor los valores reales del mercado. Al mismo tiempo, se mejora la organización del almacén y se gestiona más eficientemente el espacio, dado que, al utilizar primero los materiales más antiguos, se evita que estos materiales se queden olvidados. Para mantener un control del orden de entrada, todos los productos que ingresan al almacén se registran mediante un código de pedido, el cual genera SAP al realizar la compra de los materiales. Por ello, de forma automática, el software SAP indica cual de todos los productos se debe utilizar en primer lugar, asegurando así el cumplimiento del FIFO.

Dada la naturaleza impredecible de la demanda en esta empresa, por la falta de patrones en los pedidos, calcular con exactitud ciertos indicadores logísticos resulta especialmente complejo. De ahí que resulte necesario que Standard CableTeam se apoye en indicadores clave de desempeño (KPI) como el ciclo de conversión del inventario, que mide el tiempo medio que permanece un producto en el almacén; el índice de cobertura de stock, que identifica desajustes en el nivel de stock; o el nivel de servicio al cliente, que evalúa la capacidad de respuesta ante picos de demanda.

Tabla 4.3: Indicadores clave de desempeño (KPIs).

Indicador	Fórmula	2023	2024
Inventario promedio	$\frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$	400000	440000
Rotación de inventario	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	6,25	6,363636
Días de inventario	$\frac{365}{\text{Rotación de Inventario}}$	58,4	57,35714
Cobertura de inventario	$\frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$	13,33333	13,13433

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

Tras el análisis de los KPIs de la empresa, se puede observar una mejora en la eficiencia de la gestión del inventario en 2024 respecto a 2023. De igual forma, la rotación del inventario ha aumentado ligeramente, lo que significa que la conversión de stock a ventas se ha realizado más rápido en 2024 que en 2023. Esto también se observa en la disminución de días medio que en inventario permanece almacenado, el cual ha pasado de 58,4 días en 2023 a 57,36 días en el año siguiente. A su vez, la cobertura de inventario ha descendido, lo que evidencia un ajuste más preciso entre existencias disponibles y ventas reales. El seguimiento de forma constante de estos indicadores es importante para poder tomar buenas decisiones y así, anticiparse a posibles cuellos de botella o costes innecesarios.

Para llevar una buena gestión de los inventarios, la empresa utiliza el sistema SAP. Con este software, se monitorea de forma constante los niveles de los diferentes inventarios, con el fin de prever posibles desabastecimientos o excesos, al mismo tiempo que se programan órdenes de compra según la demanda y las expectativas de ventas.

Para una gestión eficiente de estos inventarios se utilizan una serie de transacciones para la extracción de datos y el control de los movimientos en los almacenes. Las transacciones más utilizadas son MMBE, que muestra el stock disponible por material y ubicación; MB52, elaborando informes detallados; MIGO, la cual ayuda a registrar las entradas y salidas de mercancías; y para la contabilización de los inventarios físicos, la transacción MI07. Asimismo, MD04 permite visualizar en tiempo real la demanda y la necesidad de materiales, contribuyendo a una mejor planificación productiva y de compras.

Además de controlar detalladamente los inventarios en todas sus fases, SAP posibilita llevar a cabo la trazabilidad de materiales, que es asegurar que las materias primas y otros productos cuenten con un registro detallado de su origen, producción y destino final, facilitando el seguimiento o la retirada después de la recepción, producción o fabricación. Esto se consigue a través de la asignación de un número de serie a cada material, lo que permite registrar y monitorizar todos sus movimientos a lo largo de la cadena de suministro y producción. Con esto, la empresa puede monitorizar de forma precisa el historial completo de cada producto, desde su recepción hasta su entrega al cliente final. Además, la integración de SAP junto con los módulos de calidad y logística facilita identificar de forma rápida posibles incidencias, así como mejorando los procesos productivos.

4.2. GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR PAGAR (PLAZOS DE PAGO A PROVEEDORES)

Por último, otro de los pilares clave para llevar a cabo un buen control financiero del capital circulante es analizar cómo la empresa gestiona sus cuentas por pagar. Estas son el conjunto de obligaciones que una empresa posee con terceros y que se solventarán con la entrega de bienes o la prestación de servicios acordados previamente (Araiza Martínez, 2005, p. 2). En el año 2023 la cuenta de “Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar” comprendía casi el 58% del total del pasivo corriente y en el año 2024 era de un 60%, como se puede observar en la tabla 4.4.

Tabla 4.4: Porcentaje de acreedores comerciales sobre el pasivo corriente total.

Año	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar (en miles de €)	Total pasivo corriente (en miles de €)	%
2023	4240	7364	57,57%
2024	2996	5024	59,63%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

Otro aspecto fundamental en la gestión de las cuentas por pagar es la determinación del plazo de pago pactado con los proveedores, el cual influirá de forma directa en la cantidad de activo corriente del que dispone la empresa y a su vez, en su nivel de liquidez. Por ello, se ha extraído un listado de SAP con los 654 proveedores con los que cuenta la empresa y se han analizado tanto los días que se tarda en pagar como la forma en la se paga. La transacción utilizada para obtener un listado con estos datos maestros de los proveedores ha sido S_ALR_87012086, con la que es posible visualizar el código de proveedor, la sociedad, las condiciones de pago y otras características relevantes para el análisis financiero (Albañil García, 2024).

Los primeros datos que analizar, reflejados en la Tabla 4.5, muestran una visión inicial del comportamiento de la empresa con relación a sus compromisos financieros. Lo primero para tener en cuenta es que los días medios de pago son 38,78, cifra que se encuentra por encima del plazo de pago estándar de 30 días. No obstante, la mediana y la moda coinciden en 30 días, lo cual indica que este es el plazo más acordado entre los proveedores. Cabe mencionar, que el plazo mínimo registrado es de 0 días ya que el pago se hace al contado en el momento de la recepción de los productos y el plazo máximo asciende a 60 días.

Tabla 4.5: Análisis estadístico de los plazos de pago con proveedores

Medida	Dato	Interpretación
Media	38,72	Días medios de pago
Mediana	30	Punto central del conjunto
Moda	30	Plazo más frecuente
Mínimo	0	Plazo más corto permitido
Máximo	60	Plazo más largo permitido

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

Por otro lado, en la Tabla 4.6 se analizan los tramos de plazo de pago, analizando como se distribuyen estos pagos en función del número de días que se haya acordado. El tramo más representativo es el de 30-45 días, en el que se encuentran el 53,21% de los proveedores. De igual forma, casi un 37% de los acreedores prefieren las condiciones de pago más extensas, con más de 45 días. Esto se puede interpretar como una medida para asegurar la liquidez, consiguiéndose al extender el tiempo de salida del efectivo de la empresa. Por último, el pago en un plazo de menos de 30 días es el menos preferido por los proveedores, dado que solo lo utiliza un 10% de los proveedores.

Tabla 4.6: Clasificación de proveedores según tramos de plazo de pago

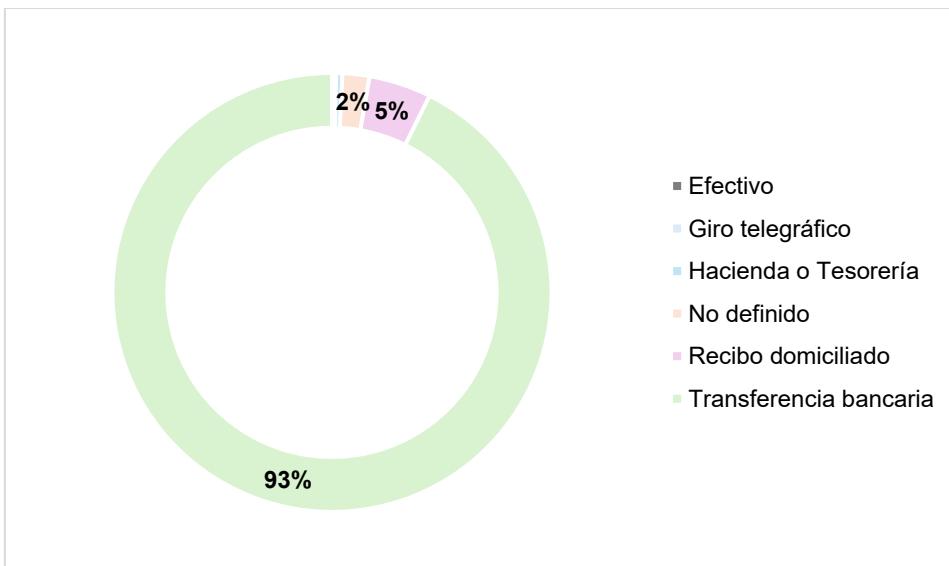
Tramos de pago	Nº de proveedores	%
<30 días	65	9,94%
0	51	7,80%
10	6	0,92%
15	8	1,22%
30-45 días	348	53,21%
30	332	50,76%
45	16	2,45%
>45 días	241	36,85%
60	241	36,85%
Total	654	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

Finalmente, se han interpretado los métodos de pago utilizados por Standard CableTeam para pagar sus deudas. Como se observa en el gráfico 4.5, la mayoría de los pagos se han realizado a través de transferencia bancaria, lo cual puede deberse a

que es método rápido y seguro. El siguiente más utilizado es el pago con recibo domiciliado, con un 5%, que posiblemente se relacione con proveedores con los que interactúe de forma recurrente o periódica. El resto de las formas de pago se utilizan de forma excepcional con determinados proveedores que así lo desean. Cabe resaltar que hay un 2% de los proveedores que no se especifica su mecanismo de pago.

Gráfico 4.5: Representación de los métodos de pago empleados en las transacciones proveedoras



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Standard CableTeam S.L.

5. ALTERNATIVAS DE MEJORA

Una vez analizados todos los puntos anteriores, se observa que una buena gestión de los inventarios es clave para el desempeño tanto operativo como financiero de esta empresa. Standard CableTeam es una empresa que, mayormente, fabrica bajo pedido, por lo que es lógico que más del 50% de su inventario esté compuesto por materias primas. A pesar de esto, un 35% de dicho inventario corresponde a productos terminados, según el análisis previo. Esta decisión se debe a la necesidad de garantizar una respuesta rápida ante posibles imprevistos de la producción o a pedidos de urgencia por parte de los deudores. Sin embargo, mantener este volumen tan alto puede generar ciertos costes y riesgos, como la obsolescencia técnica o la inmovilización innecesaria de capital. Por todo esto, lo más idóneo es proporcionar alternativas para tratar de reducir este inventario de forma controlada y eficiente.

Dentro de los distintos inventarios que gestiona la empresa, el correspondiente a productos terminados presenta ciertas características que justifican la necesidad de optimizar su gestión. Por un lado, aunque la empresa opera mayoritariamente bajo un modelo de fabricación por encargo, también mantiene un volumen alto de productos terminados almacenados. Si bien esto puede tener sentido desde el punto de vista operativo, mantener este nivel de inventario sin una revisión periódica de su comportamiento puede ocasionar ineficiencias considerables. Por otro lado, la gran mayoría de los cables que se fabrican siguen especificaciones técnicas impuestas por los compradores, lo cual imposibilita la reutilización de estos productos en futuros pedidos. En consecuencia, el stock de producto terminado se concreta en productos con características genéricas que ofrecen una mayor versatilidad, dado que no están vinculados a ningún cliente en concreto. Sin embargo, su rotación no se comporta de forma previsible, por lo que en ocasiones puede acumularse y terminar siendo productos obsoletos.

Del análisis del working capital, se identifican una serie de aspectos críticos relacionados con el inventario de productos terminados, como exceso de unidades sin salida inmediata, falta de alineación entre planificación y demanda real y acumulación de stock genérico con baja rotación. Estos factores incrementan los costes logísticos, elevan el riesgo de obsolescencia y dificultan el control del inventario. A demás de todo esto, mantener altos volúmenes de producto terminado genera aspectos negativos, como el incremento de costes de almacenamiento, ocupación de espacio que podría destinarse a otros productos y una mayor complejidad de los procesos de control, trazabilidad y planificación logística. Por ello, optimizar este inventario reduciría costes operativos, a la vez que se simplifica la gestión y se aumenta la eficiencia del sistema, sin la necesidad e implementar cambios estructurales en el modelo productivo. Adicionalmente, reducir este stock beneficiaría la liquidez de la empresa al liberar recursos financieros inmovilizados. Por todo esto, se hace necesario abordar medidas que permitan racionalizar la gestión de estos inventarios sin comprometer la capacidad de respuesta.

Para reducir el volumen de inventario de productos terminados se plantean dos posibles alternativas a implementar. La primera opción es adoptar un modelo de producción Just In Time, el cual se basa en organizar la producción de manera que los materiales lleguen exactamente en la cantidad y en el momento necesario para su uso inmediato, reduciendo así los niveles de inventario. Este modelo se apoya en un sistema Pull, que sincroniza la producción con la demanda real y evita la acumulación de stock innecesario, incluyendo el stock de seguridad.

Esta alternativa surge como respuesta a varios problemas detectados durante el análisis del fondo de maniobra, como el exceso de stock en el inventario de productos terminados. Para implementarlo a corto plazo en la empresa, sería necesario rediseñar la planificación de los materiales, reforzando los acuerdos con los proveedores e incluso, digitalizar el control logístico para garantizar entregas más ajustadas, lo cual podría realizarse a través de SAP. A pesar de que el coste inicial podría ser elevado, debido a la inversión en tecnología y formación, los inventarios podrían verse reducidos en un 15% o 25%, además de reducir las pérdidas por obsolescencia, disminuir los costes de almacenamiento y mejorar la capacidad de respuesta frente a cambios de la demanda.

A pesar de ello, la implementación de este método en esta empresa puede resultar complejo, ya que se requieren de condiciones concretas, como una demanda constante y predecible o colaboración con proveedores que garanticen entregas en tiempos reducidos, que no siempre se dan en el entorno actual de Standard CableTeam. En contextos como este, donde se reciben pedidos urgentes, se gestionan múltiples proyectos simultáneamente y no hay precisión en la previsión de la demanda, implementar este modelo resulta difícil sin comprometer la capacidad de respuesta, además de que este modelo exigiría una transformación organizativa profunda y una alta sincronización operativa.

Como segunda alternativa a implementar, se propone una estrategia que optimice la organización de la producción mediante una coordinación más estrecha entre los departamentos de planificación, fabricación y comercial. En el funcionamiento diario de la empresa, el área de planificación se encarga de calcular la carga de trabajo en base a los pedidos confirmados, las previsiones de ventas estimadas y los proyectos que se están desarrollando, apoyándose en la información proporcionada por el equipo comercial. En ocasiones, esta información no se comunica con suficiente antelación o claridad, lo cual puede dificultar la correcta planificación de la producción. A esto se suma, que el departamento de fabricación, con el objetivo de cumplir con la demanda asignada, ejecuta las órdenes planificadas de forma lineal, sin tener en cuenta posibles actualizaciones o variaciones de última hora. Como resultado, se generan unidades de producto terminado que no tienen salida inmediata y que, en algunos casos, podrían haberse evitado manteniendo una mejor sincronización entre estas áreas.

Por ello, el punto central de esta propuesta se basa en implementar reuniones periódicas y breves entre dichos departamentos, con el objetivo de revisar de forma conjunta, los pedidos en curso y tratar de anticiparse a las posibles necesidades de fabricación, permitiendo así una adaptación más precisa de la producción real y actualizada de la demanda. Además, con esta implementación se favorece una toma de decisiones de forma más ágil y coordinada, asegurando que la producción responda de forma más fiel a las condiciones reales del mercado y no únicamente a previsiones iniciales, que en muchas ocasiones, cambian durante el proceso productivo. Con esta alternativa se busca reducir el stock, manteniendo únicamente los productos cuya fabricación esté justificada, por pedidos firmes o por posibles necesidades a corto plazo, como productos destinados a próximas entregas. De este modo, no solo se evita una acumulación innecesaria, sino que también, se mejora la eficiencia operativa, a la vez que se libera espacio en el almacén y se facilita un control más preciso del inventario.

La puesta en práctica de esta alternativa puede gestionarse de forma eficaz mediante el sistema SAP que la empresa tiene implementado en todos los departamentos, utilizando las funcionalidades del módulo de planificación de necesidades (MRP en SAP) y en el maestro de materiales. Con estas herramientas se permite alinear la producción con las necesidades reales de la demanda, siempre que la información entre departamentos esté correctamente integrada y actualizada.

En primer lugar, una vez establecido un calendario de reuniones entre los departamentos previamente mencionados, los datos acordados se trasladarán a SAP como información base para ajustar la programación de la producción. Esto puede llevarse a cabo a través de la transacción MM02, que permite configurar los parámetros clave del maestro de materiales, como el stock de seguridad, los lotes mínimos y máximos o los plazos de aprovisionamiento, en función del comportamiento específico de cada referencia. Con esta información, el sistema puede calcular de forma más precisa las cantidades a producir, evitando órdenes innecesarias.

Asimismo, mediante la ejecución periódica del cálculo de necesidades, el software SAP genera propuestas de fabricación basadas en la demanda real y en los niveles actuales de inventario. Para ello, se utilizan las transacciones como MD01, que permite ejecutar la planificación de necesidades de forma global para todos los materiales; y la transacción MD02, utilizada para realizar dicha planificación de forma individual sobre un material específico. Esta última resulta útil cuando se necesitan ajustar referencias concretas ante cambios específicos de la producción. Esta funcionalidad resulta ventajosa en la gestión de pedidos en curso y en la anticipación de necesidades futuras a corto plazo, siempre que se trabaje con los datos actualizados por los departamentos implicados. Además, a través de la transacción MC.9, la cual permite visualizar la evolución del inventario por referencia en períodos determinados, es posible configurar SAP para que emita alertas automáticas o implemente controles de stock que refuerzen la toma de decisiones operativas.

Por otro lado, SAP ofrece herramientas de análisis y generación de informes que permiten realizar un seguimiento detallado de la rotación de los productos y del nivel de stock. Transacciones como MB52, que permite la visualización del inventario por almacén, o MCBA, destinada al análisis de la rotación de inventario, pueden ser utilizadas en las reuniones interdepartamentales para contrastar información, fortaleciendo tanto la planificación colaborativa, así como la toma de decisiones de forma más objetiva, respaldada por los datos extraídos de SAP.

Esta alternativa es altamente atractiva, ya que no requiere de inversiones adicionales ni cambios radicales en el modelo productivo, pero si promueve un cambio en la forma en la que se toman las decisiones operativas. Además, se mejoran las relaciones sociales entre los trabajadores de las distintas áreas, fomentando un entorno de trabajo más colaborativo, basado en la confianza mutua, la comunicación continua y el alineamiento

de objetivos comunes. Mencionar, que el éxito de esta alternativa depende del uso correcto de SAP y del compromiso de los responsables de cada área de colaborar con forma activa y transparente. A su vez, esta medida, cuya implementación supondría una dedicación de unas 20 horas a la semana por parte de los departamentos implicados, permitiría reducir el inventario de productos terminados en, aproximadamente, un 15% o 20%, reduciendo a su vez, un 10% los costes asociados a su almacenamiento y gestión.

Dado que esta medida integra procesos operativos y tecnología, su adopción podría implementarse en el corto o medio plazo, sin la necesidad de realizar un desembolso económico significativo y con resultados tangibles a partir de los primeros meses de aplicación.

6.CONCLUSIONES

El presente Trabajo de Fin de Grado ha tenido como finalidad analizar detalladamente la situación del fondo de maniobra de la empresa Standard CableTeam, con el objetivo de identificar ineficiencias y con ello, proponer alternativas de mejora adaptadas a su realidad operativa y financiera.

Por una parte, se ha evidenciado la importancia estratégica del capital circulante como herramienta para garantizar tanto la liquidez como la eficiencia operativa de la empresa. A través del marco teórico, se ha explicado en profundidad que es el working capital, además de exponer sus componentes, su comportamiento y su relación con ciertos indicadores financieros. Por otra parte, el análisis que se ha realizado sobre los estados financieros y la estructura del capital circulante ha mostrado la posición financiera de la empresa, la cual es favorable, especialmente en lo que respecta al fondo de maniobra, alcanzando niveles superiores a los necesarios para hacer frente a las obligaciones a corto plazo sin necesidad de depender de fuentes externas de financiación.

A su vez, con este trabajo se ha observado que uno de los puntos más relevantes para la mejora del capital circulante se encuentra en la correcta gestión de los inventarios. La empresa mantiene un sistema de fabricación basado en pedidos, a pesar de que conserva un stock de seguridad para responder rápidamente ante imprevistos en la demanda. Si bien, con esta estrategia se aporta flexibilidad, puede terminar generando unos sobrecostes si no se controla de forma adecuada.

Asimismo, la empresa utiliza el software SAP como herramienta de gestión, el cual resulta clave para controlar los niveles de inventario, garantizar trazabilidad y mejorar la planificación de esta empresa. Todo esto se consigue utilizando módulos y transacciones específicas, las cuales permiten optimizar los recursos logísticos y a su vez, dan apoyo en la toma de decisiones.

Finalmente, se han planteado alternativas de mejorar para optimizar el capital circulante de la empresa. Se ha observado que la opción más favorable es la de optimizar la organización de la producción a través de una coordinación más estrecha entre los departamentos de planificación, fabricación y comercial. Con ello, se busca mejorar la colaboración entre estos departamentos, a la vez que se reduce el stock de productos terminados, manteniendo solamente los necesarios según demanda y previsiones. Con esta medida, la cual se puede implementar en el corto plazo, se busca mejorar la rentabilidad, la liquidez y la competitividad de la empresa.

Cabe destacar, que el desarrollo de este trabajo se ha visto condicionado por ciertas limitaciones entre las que se encuentra la dependencia de información por parte de la empresa, que en ciertos casos, eran datos confidenciales. Como propuesta para futuras investigaciones, sería recomendable ampliar el análisis del fondo de maniobra incluyendo, de forma más detallada, el comportamiento de las cuentas por cobrar y su

interrelación con el resto de los elementos logísticos y financieros de la empresa. De igual forma, añadir datos más amplios sobre planificación de compras, tiempos de entrega y niveles históricos ayudaría a tener una visión más integral del flujo operativo, lo que no solo enriquecería el estudio, sino que también, ayudaría a facilitar la elaboración de propuestas de mejora para la empresa.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Albañil García, (2024). Informes importantes en SAP FI. Guru99, 2 de julio de 2024. Disponible en: <https://www.guru99.com/es/important-reports-sap-fi.html> [Consultado: 13-06-2025].
- Amat, O. [et al.]. (2019). Ratios sectoriales 2019: Cuentas anuales (balances y cuentas de resultados) de 178 sectores. Barcelona: ACCID, BSM y REC. Disponible en: <https://accid.org/wp-content/uploads/2021/02/MANUAL-RATIOS-SECTORIALES-2019-web.pdf> [Consulta: 23-04-2025].
- Andreu, R., Ricart, J. & Valor, J. (1991). Estrategia y sistema de información. España: McGraw-Hill.
- Araiza Martínez, V. (2005). Cuentas por pagar. Boletín Técnico Nacional de Tesorería. Ciudad de México: Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. Disponible en: https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinestecnicosorig/BOL_13_05_CTN_TE.PDF [Consultado: 30-05-2025].
- BBVA (n.d.). Fondo de maniobra de una empresa: qué es, cómo se calcula y para qué sirve. Disponible en: <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ae/financiacion/fondo-de-maniobra-de-una-empresa.html> [Consultado: 23-04-2025].
- Cicerchia, R. (2020). Análisis financiero de corto plazo: Caso Galt SRL. Maestría en Finanzas. Universidad Austral. Disponible en: <https://riu.austral.edu.ar/bitstream/handle/123456789/1838/Cicerchia%2C%20Roberto%202020.pdf> [Consultado: 23-04-2025].
- ContabilidadBlog (2024). Cómo está financiado el activo circulante. Disponible en: <https://contabilidadblog.com/como-esta-financiado-el-activo-circulante/> [Consultado: 22-04-2025].
- Dobaño, R. (2024). Pasivo corriente: definición, características y ejemplos. Quipu. Disponible en: <https://getquipu.com/blog/pasivo-corriente/> [Consultado: 22-04-2025].
- Enerclub (2019). El sector de fabricación de bienes de equipo eléctrico ante la transición energética. Disponible en: https://www.enerclub.es/wp-content/uploads/2019/06/20190531_el_sector_de_fabricacion_de_bienes_de_equipo_electrico_ante_la_transicion_energetica.pdf [Consultado: 14-04-2025].
- Gadea López, R. (2019). Las fuentes de financiación del circulante. GB Consultores. Disponible en: <https://gb-consultores.es/las-fuentes-de-financiacion-del-circulante/> [Consultado: 23-04-2025].
- Grupo EBIM (2023). Módulo FI de SAP: administrar las finanzas de una empresa. Disponible en: <https://grupoebim.com/blog/modulo-fi-sap-administrar-finanzas/> [Consultado: 29-04-2025].
- Guajardo, G. y Andrade, N. E. (2025). Contabilidad para no contadores. 2^a ed. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Guerrero, F. P. (2005). Gestión de stocks. España: ESIC Editorial.
- INEAF (n.d.). Fondo de maniobra. Disponible en: <https://www.ineaf.es/glosario-juridico/fondo-de-maniobra> [Consultado: 24-04-2025].
- Pérez Moya, J. (1996). Estrategia, gestión y habilidades directivas: un manual para el nuevo directorio. España: Díaz de Santos.

Plúa Plúa, D. I., Loor Salazar, M., Zurita Fabre, A., Espinoza Pérez, P. y Pine Ramirez, W. (2017). Los inventarios y sus efectos en la liquidez de las empresas comerciales. Revista Contribuciones a la Economía. Disponible en: <http://eumed.net/ce/2017/3/inventarios-liquidez-empresas.html>

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. Boletín Oficial del Estado, 20 de noviembre de 2007, 278, pp. 47651–47738. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2007-1984> [Consultado: 21-04-2025].

Roldán, P. N. (2018). Utilidades retenidas. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/utilidades-retenidas.html> [Consultado: 22-04-2025].

Rodríguez, J. (2023). El mercado del cableado en España: tendencias y crecimiento a corto y medio plazo. Disponible en: <https://ielektro.es/2023/04/11/mercado-cableado-espana-tendencias-y-crecimiento-corto-medio-plazo/> [Consultado: 15-04-2025].

Rodríguez, J. (2025). Expansión del mercado de alambres y cables: impulsores, tendencias y desafíos. Disponible en: <https://ielektro.es/2025/02/17/expansion-mercado-alambres-cables-impulsores-tendencias-desafios/> [Consultado: 15-04-2025].

SAP Learning (n.d.). Explaining integration aspects with other SAP solutions. Disponible en: <https://learning.sap.com/learning-journeys/operating-the-receivables-management-process-in-sap-s-4hana/explaining-integration-aspects-with-other-sap-solutions> [Consultado: 29-04-2025].

Spendolini, M. (1994). Benchmarking. Grupo Editorial Norma.

Standard CableTeam (n.d.). Historia de la empresa. Disponible en: <https://standardcableteam.com/historia/> [Consultado: 14-04-2025].

Standard CableTeam (n.d.). Industrias. Disponible en: <https://standardcableteam.com/industrias/> [Consultado: 15-04-2025].

StatPlan Energy (2024). Wire and Cable Report Ed 6 2024. Disponible en: <https://www.statplanenergy.com/wp-content/uploads/2024/09/Wire-and-Cable-Report-Ed6-2024-brochure.pdf> [Consultado: 14-04-2025].

Tokio School (2024). Módulo SAP MM: ¿Qué es y para qué sirve en las empresas?. Disponible en: <https://www.tokioschool.com/noticias/modulo-sap-mm/> [Consultado: 01-05-2025].

Valortis (n.d.). Ratio Capital de Trabajo Neto al Activo (NWCoA). Disponible en: <https://valortis.com.co/guias/analisis-financiero/ratios-financieros/ratios-financieros-de-capital-de-trabajo-y-su-gestion-o-de-actividad/ratio-capital-de-trabajo-neto-al-activo-nwcoal/> [Consultado: 24-04-2025].

Waters, D. (2003). Logistics: An introduction to supply chain management. 1^a ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Xunta de Galicia (2024). La importancia del fondo de maniobra en la empresa. Disponible en: <https://oficinaeconomicagalicia.xunta.gal/es/la-importancia-del-fondo-de-maniobra-en-la-empresa/> [Consultado: 14-04-2025].

8. ANEXOS

ANEXO 1. BALANCE DE SITUACIÓN DE STANDARD CABLETEAM S.L.

ACTIVO		2023	2024
	Miles de €		Miles de €
A) Activo no corriente		1527	3159
II. Inmovilizado material		743	2385
Maquinaria		460	563
Inmovilizado en curso		283	1822
V. Inversiones financieras a largo plazo		69	69
VI. Activos por impuesto diferido		715	705
B) Activo corriente		17825	18321
II. Existencias		6036	6863
Inventarios		5856	6740
Anticipos a proveedores		180	123
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		11441	6978
Clientes por ventas y prestaciones de servicios		11331	6764
Clientes, empresas del grupo y asociadas		1	52
Otros créditos con las Administraciones Públicas		109	162
VII. Efectivo y otros activos líquidos a equivalentes		348	4480
Tesorería		247	4467
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		1	13
TOTAL ACTIVO (A + B)		19352	21480

	2023	2024
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Miles de €	Miles de €
A) Patrimonio neto	9413	13725
A-1) Fondos propios	9301	13624
I. Capital escriturado	500	500
II. Prima de emisión	500	500
III. Reservas	5640	8301
Legal y estatutarias	100	100
Otras reservas	5540	8201
VII. Resultado del ejercicio	2661	4323
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	112	101
B) Pasivo no corriente	2575	2731
I. Provisiones a largo plazo	2318	1612
II. Deudas a largo plazo	257	1119
Deudas con entidades de crédito	257	1119
C) Pasivo corriente	7364	5024
I. Provisiones a corto plazo	441	1106
III. Deudas a corto plazo	2683	922
Deudas con entidades de crédito	2683	388
Otros pasivos financieros	-	534
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	4240	2996
Proveedores	2308	1779
Proveedores, empresas del grupo y vinculadas	473	205
Acreedores varios	272	113
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	309	314
Pasivos por impuesto corriente	466	168
Otras deudas con las Administraciones Públicas	344	329
Anticipos a clientes	68	88
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	19352	21480

**ANEXO 2. BALANCE DE SITUACIÓN DE STANDARD CABLETEAM S.L. –
PORCENTAJES VERTICALES**

ACTIVO	2023	2024
	%	%
A) Activo no corriente	7,89%	14,71%
II. Inmovilizado material	3,84%	11,10%
Maquinaria	2,38%	2,62%
Inmovilizado en curso	1,46%	8,48%
V. Inversiones financieras a largo plazo	0,36%	0,32%
VI. Activos por impuesto diferido	3,69%	3,28%
B) Activo corriente	92,11%	85,29%
II. Existencias	31,19%	31,95%
Materias primas y otros aprovisionamientos	30,25%	31,38%
Anticipos a proveedores	0,93%	0,57%
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	59,12%	32,49%
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	58,55%	31,49%
Clientes, empresas del grupo y asociadas	0,01%	0,24%
Otros créditos con las Administraciones Públicas	0,56%	0,75%
VII. Efectivo y otros activos líquidos a equivalentes	1,80%	20,86%
Tesorería	1,28%	20,80%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	0,01%	0,06%
TOTAL ACTIVO (A + B)	100%	100%

	2023	2024
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	%	%
A) Patrimonio neto	48,64%	63,90%
A-1) Fondos propios	48,06%	63,43%
I. Capital escriturado	2,58%	2,33%
II. Prima de emisión	2,58%	2,33%
III. Reservas	29,14%	38,65%
Legal y estatutarias	0,52%	0,47%
Otras reservas	28,63%	38,18%
VII. Resultado del ejercicio	13,75%	20,13%
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0,58%	0,47%
B) Pasivo no corriente	13,31%	12,71%
I. Provisiones a largo plazo	11,98%	7,50%
II. Deudas a largo plazo	1,33%	5,21%
Deudas con entidades de crédito	1,33%	5,21%
C) Pasivo corriente	38,05%	23,39%
I. Provisiones a corto plazo	2,28%	5,15%
III. Deudas a corto plazo	13,86%	4,29%
Deudas con entidades de crédito	13,86%	1,81%
Otros pasivos financieros	-	2,49%
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	21,91%	13,95%
Proveedores	11,93%	8,28%
Proveedores, empresas del grupo y vinculadas	2,44%	0,95%
Acreedores varios	1,41%	0,53%
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	1,60%	1,46%
Pasivos por impuesto corriente	2,41%	0,78%
Otras deudas con las Administraciones Públicas	1,78%	1,53%
Anticipos a clientes	0,35%	0,41%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	100%	100%

**ANEXO 3. BALANCE DE SITUACIÓN DE STANDARD CABLETEAM S.L. –
PORCENTAJES HORIZONTALES**

ACTIVO	2023 Miles de €	2024 Miles de €	Diferencia Miles de €	% horizontal % de variación
A) Activo no corriente	1527	3159	1632	107%
II. Inmovilizado material	743	2385	1642	221%
Maquinaria	460	563	103	22%
Inmovilizado en curso	283	1822	1539	544%
V. Inversiones financieras a largo plazo	69	69	0	0%
VI. Activos por impuesto diferido	715	705	-10	-1%
B) Activo corriente	17825	18321	496	3%
II. Existencias	6036	6863	827	14%
Inventarios	5856	6740	884	56%
Anticipos a proveedores	180	123	-57	-32%
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	11441	6978	-4463	-39%
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	11331	6764	-4567	-40%
Clientes, empresas del grupo y asociadas	1	52	51	5100%
Otros créditos con las Administraciones Públicas	109	162	53	49%
VII. Efectivo y otros activos líquidos a equivalentes	348	4480	4132	1187%
Tesorería	247	4467	4220	1709%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1	13	12	1200%
TOTAL ACTIVO (A + B)	19352	21480	2128	11%

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2023	2024	Diferencia	% horizontal
	Miles de €	Miles de €	Miles de €	% de variación
A) Patrimonio neto	9413	13725	4312	46%
A-1) Fondos propios	9301	13624	4323	46%
I. Capital escriturado	500	500	0	0%
II. Prima de emisión	500	500	0	0%
III. Reservas	5640	8301	2661	47%
Legal y estatutarias	100	100	0	0%
Otras reservas	5540	8201	2661	48%
VII. Resultado del ejercicio	2661	4323	1662	62%
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	112	101	-11	-10%
B) Pasivo no corriente	2575	2731	156	6%
I. Provisiones a largo plazo	2318	1612	-706	-30%
II. Deudas a largo plazo	257	1119	862	335%
Deudas con entidades de crédito	257	1119	862	335%
C) Pasivo corriente	7364	5024	-2340	-32%
I. Provisiones a corto plazo	441	1106	665	151%
III. Deudas a corto plazo	2683	922	-1761	-66%
Deudas con entidades de crédito	2683	388	-2295	-86%
Otros pasivos financieros	-	534	534	534%
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	4240	2996	-1244	-29%
Proveedores	2308	1779	-529	-23%
Proveedores, empresas del grupo y vinculadas	473	205	-268	-57%
Acreedores varios	272	113	-159	-58%
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	309	314	5	2%
Pasivos por impuesto corriente	466	168	-298	-64%
Otras deudas con las Administraciones Públicas	344	329	-15	-4%
Anticipos a clientes	68	88	20	29%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	19352	21480	2128	11%

ANEXO 4. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE STANDARD CABLETEAM S.L.

	2023	2024
CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Miles de €	Miles de €
A) Operaciones continuadas		
1. Importe neto de la cifra de negocios	45873	33811
Ventas	45860	33811
Prestación de servicios	13	-
Variación de existencias de productos terminados y en curso	(2416)	568
4. Aprovisionamientos	(30173)	(21099)
Consumo de materias primas y otras materias consumibles	(29239)	(20380)
Trabajos realizados por otras empresas	(484)	(477)
Deterioro de mercadería, materias primas y otros aprovisionamientos	(450)	(242)
5. Otros ingresos de explotación	3	22
Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	(8)	11
Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	11	11
6. Gastos de personal	(4115)	(4184)
Sueldos, salarios y asimilados	(3209)	(3209)
Cargas sociales	(906)	(975)
7. Otros gastos de explotación	(5246)	(3189)
Servicios exteriores	(3620)	(3053)
Tributos	(161)	(165)
Pérdidas, deterioro y variación de provisión por operaciones comerciales	(1465)	29
8. Amortización de inmovilizado	(287)	(179)
A1) RESULTADO DE EXPLOTACION (1+4+5+6+7+8)	3639	5750
14. Ingresos financieros	-	16
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	-	16
b2) de terceros	-	16
15. Gastos financieros	(231)	(113)
Por deudas con terceros	(231)	(113)
17. Diferencias de cambio	(2)	5
A2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+17)	(233)	(92)
A3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A1+A2)	3406	5658
20. Impuestos sobre beneficios	(745)	(1335)
A4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A3)	2661	4323
A5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A4+20)	2661	4323

ANEXO 5. TABLA DE RATIOS DEL AÑO 2023

Ratio	Fórmula	Cálculo 2023	Resultado 2023
Liquidez	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{17825}{7364}$	2,42056
Tesorería	$(\text{Realizable} + \text{Disponible})$	$\frac{11789}{7364}$	1,60
	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{}}$		
Disponibilidad	$\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{348}{7364}$	0,04726
Fondo de maniobra sobre ventas	$\frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Ventas}}$	$\frac{10461}{45873}$	0,22804
Fondo de maniobra sobre activos	$\frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Total activo}}$	$\frac{10461}{19352}$	0,54056
Fondo de maniobra sobre pasivo corriente	$\frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Total pasivo corriente}}$	$\frac{10461}{7364}$	1,42056

ANEXO 6. TABLA DE RATIOS DEL AÑO 2024

Ratio	Fórmula	Cálculo 2024	Resultado 2024
Liquidez	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{18321}{5024}$	3,64669
Tesorería	$\frac{(\text{Realizable} + \text{Disponible})}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{11458}{5024}$	2,28
Disponibilidad	$\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{4480}{5024}$	0,89172
Fondo de maniobra sobre ventas	$\frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Ventas}}$	$\frac{13297}{33811}$	0,39327
Fondo de maniobra sobre activos	$\frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Total activo}}$	$\frac{13297}{21480}$	0,61904
Fondo de maniobra sobre pasivo corriente	$\frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Total pasivo corriente}}$	$\frac{13297}{5024}$	2,64670

ANEXO 7. FRECUENCIA Y PORCENTAJE DE USO DE CADA VÍA DE PAGO

Vías de pago	Nº de proveedores	%
Efectivo	1	0,15%
Giro telegráfico	1	0,15%
Hacienda o Tesorería	3	0,46%
No definido	13	1,99%
Recibo domiciliado	30	4,59%
Transferencia bancaria	606	92,66%
Total	654	100,00%