

1.2.11.3.**Índice de los Gastos de Financiación**

Indican la incidencia de los **gastos de financiación** sobre el total de las **ventas**.

$$\text{Índice de los Gastos de Financiación} = \frac{\text{Gastos de Financiación}}{\text{Total de Ventas}}$$

Si lo deseamos expresado en porcentaje sería

$$\frac{\text{Gastos de Financiación} \times 100}{\text{Total de Ventas}}$$

1.2.12.**Plazo Medio de Pago de Clientes**

Este resultado nos muestra el número de **días promedio de pago** de nuestros clientes. (Plazo promedio de Cobro) por **Ventas** a plazo.

$$\text{Plazo Medio de Pago de Clientes} = \frac{\text{Créditos por Ventas} \times 360}{\text{Total de Ventas}}$$

En Créditos por Ventas se incluirán todos los cobros pendientes por ventas realizadas (Deudores por Ventas, Morosos, Gestión Judicial, Documentos a Cobrar, etc.).

Para determinar si es un plazo corto, mediano o largo de cobranza, debemos tener presente en forma definitiva otras informaciones tales como: antigüedad de los saldos, condiciones de venta, etc.

1.2.13.**Plazo Medio de Pago a Proveedores**

Este resultado nos muestra el número de días promedio de crédito que nos otorgan nuestros proveedores (plazo promedio de pago) por **compras a plazo**.

$$\frac{\text{Proveedores} \times 360}{\text{Total de Compras}}$$

En Proveedores se aconseja incluir todas las deudas que tiene la empresa con ellos, inclusive las documentadas.

1.2.14.**Relación de Utilidad por Acción**

Este índice tiene una amplia difusión en los Mercados de Capitales.

$$\frac{\text{Unidad neta del ejercicio} \times 100}{(*)\text{Total de Acciones en Circulación}}$$

(*) representa el Capital o la participación individual de los accionistas.