

Tabla 5
Indicadores financieros

Indicador	Concepto	Fórmula	Interpretación
Razón corriente.	Mide la capacidad de pago que tiene la entidad sobre el pasivo exigible un corto plazo.	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$	Por cada que la empresa adeuda en el corto plazo cuenta con \$xxx para respaldar su obligación.
Capital neto de trabajo.	Calcula en pasos los resultados de la razón corriente, presentando la relación que tienen.	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	El resultado positivo siempre es un parte de tranquilidad a la empresa ya que significa que la cuenta con el respaldo suficiente para pagar sus obligaciones.
Prueba ácida.	Verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones sin contar con los inventarios. Este indicador tiene una gran relación con la razón corriente.	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Por cada peso que se adeuda en el corto plazo la empresa cuenta con \$xxxx para su pago sin contar con la realización de su existencia.
Rotación de cartera.	Determina el número de veces que las cuentas por cobrar giran.	$\frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	Significa que el valor representado en cuentas por cobrar se ha hecho efectivo xxxx veces en el año.
Periodo promedio de cobro.	Identifica el número de días que la empresa tarda en recuperar sus cuentas por cobrar.	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 365 \text{ días}}{\text{Ventas}}$	El valor \$xxx en cartera se hace efectivo en xxx de días.
Rotación de inventarios.	Determina el número de veces que el inventario de la empresa rota o el número de veces que se convierte en efectivo.	$\frac{\text{Inventario} \times 365 \text{ días}}{\text{Costo de Inventario}}$	La empresa convierte sus inventarios representados en \$xxxx, en xxx número de días. Es importante anotar que este indicador puede calcularse para empresas industriales, es decir, en sus inventarios de materias primas, productos en proceso y productos terminados.
Ciclo de efectivo.	Basado en indicadores anteriores, se puede determinar el manejo de la liquidez.	$\text{Rotación de cartera} + \text{Rotación de inventarios} -$	El número de días que la empresa financia su actividad con recursos costosos sin contar con

		<u>Rotación de proveedores</u>	proveedores son xxx de días.
Rotación de activos fijos.	Este indicador mide la capacidad de los activos para aportar a las ventas o el número de veces en que los activos produjeron ventas.	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo bruto}}$	Por cada peso en activos se han vendido \$xxx.
Rotación de los activos operacionales.	Mide la capacidad de los activos operacionales siendo esto las cuentas por cobrar, los inventarios y los activos fijos.	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos operacionales brutos*}}$ (*Se refiere a no realizar el descuento por provisiones).	Por cada peso invertido en activos operacionales brutos se han realizado \$xxx en ventas. O, se han generado \$xxx en ventas con unos activos de \$xxx. Otra manera de interpretarlo es cuantas veces rotaron los activos totales operacionales con respecto a las ventas.
Rotación de los activos totales.	Mide la capacidad del activo de la empresa para producir ventas o en otras palabras el valor que generan los activos representados en \$xxxx de ventas.	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales brutos}}$	Cuántas ventas en \$xxxx han generado o producido los activos de la empresa. También se puede interpretar como el número de veces que los activos rotaron en el año con respecto a las ventas.
Margen bruto.	Mide en pesos o porcentaje el aporte de las ventas sobre la utilidad bruta.	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	Por cada peso vendido en el periodo se generaron \$xxx en utilidad. También se puede medir en qué porcentaje las ventas generaron utilidad bruta. Utilidad bruta: ventas netas – Costos de ventas.
Margen operacional.	Evalúa el porcentaje o valor que las ventas generan en la utilidad operacional.	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	Debido a que la utilidad operacional está influenciada por el costo y gasto operacional es apropiado realizar esta medición. Interpretada en porcentaje como el % que la utilidad bruta corresponde a las ventas netas. Su interpretación en valores sería que por cada peso vendido se ha generado \$xxx en ventas.
Margen neto.	Inspecciona la capacidad de las ventas para genera	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Ventas}}$	Este indicador normalmente va a ser inferior a los otros

	utilidad a la organización.		márgenes por cuanto está influido por la totalidad de los costos y gastos que asume la organización. Su interpretación es en el % de participación de las ventas para generar la utilidad y en pesos es la capacidad de las ventas representadas en \$xxx para producir \$xxx utilidad.
Rendimiento del patrimonio (ROA).	Mide el porcentaje en que la utilidad participa o aporta a fortalecer el patrimonio.	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	Significa que la utilidad neta equivale en %XX al patrimonio. Para calcular este indicador es necesario que se considere el patrimonio neto tangible, es decir, excluyendo las valorizaciones debido a que aún no son reales hasta la venta del activo.
Rendimiento del activo (ROE).	Determina el porcentaje que el aporte de la utilidad en % sobre el activo total o viceversa, evalúa que por \$XXX invertidos en activos se ha generado \$XXX en utilidad.	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	En porcentaje significa que la utilidad neta corresponde al xxx% del activo total. También puede ser interpretado en pesos, por cada peso invertido en activo total se ha generado \$xxx en utilidad neta.
Ebitda.	Indicador que mide el valor de la utilidad operacional de la empresa en términos de efectivo.	$\text{Utilidad de operaciones} + \text{Gastos por depreciación} + \text{Gasto por amortización}$	Significa que la organización cuenta con más recursos del que aparece en la utilidad pues sumado a los gastos operacionales que no han sido realmente erogaciones la organización tiene mayores recursos para administrar.
Sistema Dupont.	Este indicador es la multiplicación de las razones margen neto x rotación de activos totales. Se utilizan los dos indicadores con sus componentes y al realizar la multiplicación se elimina el componente para medir el rendimiento de la inversión.	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	Este indicador mide si el rendimiento de la inversión proviene del margen neto de las ventas o en la rotación del activo.

Nivel de endeudamiento.	Mide el porcentaje de participación de los acreedores en la organización, en otras palabras, evalúa el nivel de compromiso que los activos de una empresa tienen en cuanto al aporte o financiación de sus acreedores.	$\frac{\text{Total pasivo con terceros}}{\text{Total activos}}$	Mide el porcentaje en que los acreedores han financiado los activos.
Endeudamiento financiero.	Establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras respecto a las ventas.	$\frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Ventas netas}}$	El porcentaje en que las obligaciones financieras equivalen al xxx% de las ventas.
Impacto de la carga financiera.	Mide el impacto que los gastos financieros ejercen sobre las ventas.	$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$	Los gastos financieros representan el xxx% de las ventas.
Cobertura de los intereses.	Evalúa la relación en número de veces entre la utilidad operacional y los gastos financieros.	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Gastos financieros}}$	El número de veces que la utilidad operacional supera los intereses o gastos financieros, en otras palabras, la empresa tiene capacidad para pagar los intereses financieros.
Concentración del endeudamiento en el corto plazo.	Determina el porcentaje de los pasivos que tienen vencimiento en el corto plazo.	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total con terceros}}$	Mide el porcentaje de los pasivos que tienen vencimiento en el corto plazo.
Leverage total.	Mide el nivel de compromiso o autonomía del patrimonio de los accionistas con los acreedores.	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$	Se puede interpretar que cada peso de inversionistas está comprometido en xxx%.
Grado de apalancamiento operativo o GAO.	Estrategia que permite convertir costos variables en fijos con el fin de potenciar estos costos y reducir costos productivos al tener los mismos costos fijos y mayor número de unidades producidas a un menor costo. El grado de apalancamiento siempre debe ser >1.	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{UAI}^*}$	Por cada punto de incremento porcentual en las ventas se va a incrementar xxxx en UAI. En otras palabras, el incremento del xx% en ventas genera el xxx en UAI.

Grado de apalancamiento financiero.	Capacidad que tiene la empresa para utilizar recursos con terceros con el fin de incrementar la productividad y generar mayor rentabilidad.	$\frac{\Delta\% \text{ UPA}}{\Delta\% \text{ UAI}}$	Por cada punto de incrementos en las UAI se incrementa xxx% en la Unidad por Acción (UPA).
Grado de apalancamiento total.	Es el uso potencial de los costos fijos, tanto operativos como financieros, para aumentar los impactos de los cambios en las ventas sobre las ganancias por acción de la empresa.	$\frac{\Delta\% \text{ UPA}}{\Delta\% \text{ ventas} = \%}$ <p style="text-align: center;">o</p> $\text{GAT} = \text{GAO} \times \text{GAF}$	Por cada punto de incremento en las ventas se produce un aumento en xxx de la UPA.