**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. | Activo circulante  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. | Activo corriente – 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. | Activo corriente – Pasivo corriente  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. | Ventas a Crédito  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. | Cuentas por cobrar x 365 días  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. | Inventario x 365 días  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. | Rotación de cartera + Rotación de inventarios – Rotación de proveedores | El número de días que la empresa financia su actividad con recursos costosos sin contar con 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. | Ventas  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. | Ventas  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. | Ventas  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. | Utilidad bruta  Vetas 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. | Utilidad bruta  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 utilidad a la organización. | Utilidad  Ventas | Este indicador normalmente va a ser inferior a los otros 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. | Utilidad neta  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. | Utilidad neta  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. | Utilidad de operaciones + Gastos por depreciación + 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 × 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. | Utilidad neta  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. | Total pasivo con terceros  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. | Obligaciones financieras  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. | Gastos financieros  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. | Utilidad operacional | 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. | Pasivo corriente  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. | Pasivo total  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. | Utilidad bruta  UAII\* | Por cada punto de incremento porcentual en las ventas se va a incrementar xxxx en UAII. En otras palabras, el incremento del xx% en ventas genera el xxx en UAII. |
| **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. | Δ% UPA  Δ% UAII | Por cada punto de incrementos en las UAII 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. | Δ% UPA  Δ% ventas  = %  o  GAT = GAO x GAF | Por cada punto de incremento en las ventas se produce un aumento en xxx de la UPA. |