

RAZONES E ÍNDICES FINANCIEROS

Sin lugar a dudas, la eficaz gestión financiera de una empresa constituye una de las áreas más sensibles de la gestión global de cualquier organización empresarial. Si la misma se realiza correctamente, la empresa tiene muchas probabilidades de sobrevivir a largo plazo (a menos que no se cometan errores graves en otras de las áreas de la gestión).

- **Pero una mala gestión financiera puede dar al traste con cualquier empresa, aún cuando las demás áreas de gestión de la misma se gestionen a la perfección.**

Para lograr esa gestión correcta, uno de los instrumentos clave radica en la elaboración y seguimiento de una serie de **RAZONES E ÍNDICES** que le van indicando a los responsables de la empresa cuál es la “salud” financiera de la organización, cuáles son sus posibles debilidades y cuáles son las situaciones problemáticas que deben ser corregidas antes de que sea demasiado tarde.

En este **Instrumento** incluimos las razones e índices financieros que podríamos calificar como imprescindibles para mantener una visión clara y fidedigna de cuál es la situación financiera de la empresa.

Para tales fines, hemos agrupado las razones e índices en siete grandes áreas:

- **Situación de liquidez.**
- **Situación del endeudamiento.**
- **Indicadores de rotación.**
- **Análisis de las ventas.**
- **Análisis de maduración.**
- **Análisis de la rentabilidad.**

- **Análisis del *cash-flow* o flujo de caja.**

Cada una de estas áreas aporta una visión clave para el conocimiento integral de la situación financiera de la empresa. Es, sin embargo, posible que en algunos casos muy específicos, dependiendo del sector de negocios en que operen, en algunas empresas sea conveniente incluir razones o indicadores adicionales: las necesidades de control de cada empresa lo indicarán.

RAZONES E ÍNDICES FINANCIEROS

| | | |
|------------|--|--|
| 1 | SITUACIÓN DE LIQUIDEZ | |
| 1.1 | Índice de liquidez | |
| | Fórmula | Se divide el activo circulante entre el pasivo a corto plazo. |
| | Objetivo | Determinar la solvencia a corto plazo de la empresa; es decir, la capacidad que tiene la organización para hacer frente a las deudas que vencen a corto plazo de un año o poco más. |
| | Valores | De 0.00 a 0.99 = Deficiente De 1.00 a 1.15 = Limitada De 1.51 a 1.50 = Aceptable De 1.51 a 2.00 = Satisfactoria 2.00 a más = Buena |
| | Otros nombres | Índice de solvencia corriente e índice de solvencia circulante. |
| 1.2 | Prueba ácida | |
| | Fórmula | Se suman caja y bancos más las cuentas por cobrar y los valores realizables y el resultado se divide entre el pasivo a corto plazo. |
| | Objetivo | Comparar la liquidez de la empresa con sus obligaciones a corto plazo. |
| 1.3 | Índice de solvencia total | |
| | Fórmula | Se divide el activo total entre el pasivo a corto plazo. |
| | Objetivo | Mostrar la relación que existe entre los activos totales y los pasivos de una empresa; es decir, determinar si, en caso necesario, la empresa dispone de recursos suficientes para hacer frente a todas sus deudas. |
| | Valor ideal | 1.0 o superior; un valor inferior indicaría una situación de "quiebra técnica". |
| 1.4 | Razón corriente o índice de solvencia técnica | |
| | Fórmula | Se divide el activo circulante entre el pasivo circulante. |
| | Objetivo | Ofrecer una idea más aproximada de la capacidad de la empresa para responder a sus compromisos en las fechas fijadas (nótese, sin embargo, que no todas las partidas del pasivo circulante maduran en la misma fecha). |

RAZONES E ÍNDICES FINANCIEROS

Continuación

| | | |
|------------|--------------------------------------|--|
| 1.5 | Índice de disponibilidad | |
| | Fórmula | Se divide el disponible total entre el pasivo a corto plazo. |
| | Objetivo | Mostrar la situación de tesorería en su sentido más estricto (por ejemplo, no considera las posibilidades, siempre existentes en la práctica, de llegar a acuerdos de prórroga con los acreedores). |
| 1.6 | Fondo de maniobra | |
| | Fórmula 1 | Diferencia entre los capitales permanentes (es decir, los capitales propios más los capitales ajenos a largo plazo) y el activo fijo. |
| | Fórmula 2 | Diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo. |
| | Valor ideal | El fondo de maniobra debe ser siempre positivo. |
| | Nota | Ver también Período de maduración financiera . |
| 2 | SITUACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO | |
| 2.1 | Índice de endeudamiento | |
| | Fórmula | Se divide la deuda total (a corto plazo) entre el pasivo total. |
| | Objetivo | Conocer el nivel de endeudamiento de la empresa y determinar: (a) si los recursos totales pueden hacerle frente a los pasivos totales; (b) si la empresa puede contraer nuevos compromisos; y (c) el nivel de capitalización, o recursos propios, de la empresa. |
| | Valor ideal | Cuando más bajo, mejor; en términos generales un índice mayor de 0.6 indica un peligroso exceso de deudas. |
| 2.2 | Índice de calidad de la deuda | |
| | Fórmula | Se divide el pasivo a corto plazo entre el pasivo total. |
| | Objetivo | Determinar qué proporción de la deuda total deberá ser pagada a corto plazo. |
| | Valor ideal | Cuando más bajo, mejor; si este ratio es muy alto significa que la deuda de la empresa es de "baja calidad" ya que predominan las deudas a corto plazo que pueden "ahogar" el capital de trabajo de la empresa. |

RAZONES E ÍNDICES FINANCIEROS

Continuación

| | | |
|------------|---|---|
| 2.3 | Autonomía financiera | |
| | Fórmula | Se dividen los recursos propios entre la deuda total. |
| | Objetivo | Se utiliza, especialmente, para determinar la capacidad de endeudamiento de la empresa. |
| | Valor ideal | No existe un valor ideal que se aplique de forma universal; dependerá de las estructuras de costes y el margen de beneficios sobre ventas del sector en el que se opere; pero, en sentido general, se recomienda que este ratio debe ser, como mínimo, de un 0.7. |
| 3 | INDICADORES DE ROTACIÓN | |
| 3.1 | Rotación del activo fijo | |
| | Fórmula | Se dividen las ventas totales entre los activos fijos. |
| | Objetivo | Determinar las "veces" que los activos fijos de la empresa se convierten en ventas. |
| | Valor ideal | No existe un valor ideal; cuanto más alto, mejor; el objetivo es el de lograr la máxima cifra de ventas con la más baja inversión en activos fijos. |
| 3.2 | Rotación de inventarios | |
| | Fórmula | Se dividen las existencia finales o el inventario promedio del año entre el coste de ventas y el resultado se multiplica por 365. |
| | Objetivo | Determinar las "veces" que el coste de ventas contiene el valor de los inventarios. |
| | Valor ideal | Lo más alto posible. |
| 3.3 | Rotación de las cuentas por cobrar | |
| | Fórmula | El valor de las cuentas por cobrar se divide entre el coste de ventas y el resultado se multiplica por 365. |
| | Objetivo | Determinar las "veces" que el coste de ventas contiene el valor de las cuentas por cobrar. |
| | Valor ideal | Lo más alto posible. |

RAZONES E ÍNDICES FINANCIEROS

Continuación

| | | |
|------------|---------------------------------------|---|
| 3.4 | Rotación de obligaciones | |
| | Fórmula | El valor las cuentas por pagar se divide entre el coste de ventas y el resultado se multiplica por 365. |
| | Objetivo | Determinar las "veces" que el coste de ventas contiene el valor de las cuentas por pagar. |
| | Valor ideal | Lo más alto posible. |
| 3.5 | Rotación de cartera | |
| | Fórmula | Se dividen las ventas a crédito entre las cuentas por cobrar promedio. |
| | Objetivo | Muestra las veces que rota la cartera durante el año. |
| | Valor ideal | Lo más alto posible. |
| 3.6 | Días de cartera | |
| | Fórmula | Se divide 365 entre el índice arrojado por la rotación de cartera. |
| | Objetivo | Determinar en cuentas días se recupera la cartera. |
| | Valor ideal | Lo más bajo posible. |
| 4 | ANÁLISIS DE LAS VENTAS | |
| 4.1 | Ventas sobre activo total | |
| 4.2 | Ventas sobre activo fijo | |
| 4.3 | Ventas sobre activo circulante | |
| 4.4 | Ventas sobre activos propios | |
| | Fórmula | Se dividen las ventas entre las distintas clasificaciones de los activos de la empresa. |
| | Objetivo | Medir la capacidad de generación de ingresos por venta en relación con las diferentes naturalezas de los activos de la empresa. |
| | Valor ideal | Lo más altos posible, ya que se asume que los beneficios de una empresa dependen, en gran medida, de su capacidad para generar ingresos por medio de las ventas; los valores ideales dependen del sector de negocios en que se opere. |

RAZONES E ÍNDICES FINANCIEROS

Continuación

| | | |
|------------|---|---|
| 4.5 | Ventas sobre costes de venta | |
| 4.6 | Ventas sobre beneficios | |
| 4.7 | Ventas sobre gastos de operación | |
| 4.8 | Ventas sobre ingresos totales | |
| | Fórmula | Se dividen las ventas entre los distintos parámetros antes señalados. |
| | Objetivo | Medir la relación que existe entre las ventas de la empresa y los distintos parámetros; muestran de forma más clara cuáles son las tendencias del comportamiento de la empresa. |
| | Valor ideal | Lo más altos posible; los valores ideales dependen del sector de negocios en que se opere. |
| 5 | ANÁLISIS DE LAS MADURACIÓN | |
| 5.1 | Período de maduración económica (PME) | |
| | Fórmula | Suma del plazo medio de los inventarios de materias primas, de productos en curso y de productos acabados más el plazo medio de cobro. |
| | Objetivo | Determinar el número de días que transcurre desde que se inicia la inversión en activo circulante hasta que esta se recupera una vez que se cobran las ventas. |
| | Valor ideal | Lo más bajos posible. |
| 5.2 | Período de maduración financiera (PMF) | |
| | Fórmula | PME menos el plazo medio de pago a los proveedores. |
| | Objetivo | Calcular las necesidades de capital de trabajo, que se obtiene multiplicando el número de días del PME por el coste total diario de la empresa. |
| 5.3 | Plazo medio de cobro | |
| | Fórmula | Se dividen las cuentas por cobrar entre la ventas del período y el resultado se multiplica por 365. |
| | Objetivo | Medir, en términos de tiempo, el crédito otorgado por la empresa a sus clientes. |
| | Valor ideal | Lo más bajo posible. |

RAZONES E ÍNDICES FINANCIEROS

Continuación

| | | |
|------------|------------------------------------|---|
| 5.4 | Plazo de inventarios | |
| | Fórmula | Se dividen las existencias o inventario final entre las compras y el resultado se multiplica por 365. |
| | Objetivo | Medir, en términos de tiempo, la cobertura u holgura que el inventario representa respecto a la política de compras; es decir, el número de días de compras que tiene su equivalencia con el inventario final. |
| 5.4 | Plazo medio de pago | |
| | Fórmula | Se divide el saldo de los proveedores entre las compras del período y el resultado se multiplica por 365. |
| | Objetivo | Determinar el plazo medio de días que la empresa tarda en pagar las compras que hace a sus proveedores. |
| 6 | ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD | |
| 6.1 | Rentabilidad económica | |
| | Fórmula | Se dividen los beneficios antes del pago de intereses e impuestos entre el activo total. |
| | Objetivo | Determinar la capacidad real de generación de beneficios de la empresa en relación con sus inversiones totales, sin tomar en consideración las políticas seguidas para financiar esas inversiones; se conoce por las siglas RSI o ROI , en inglés. |
| 6.2 | Rentabilidad financiera | |
| | Fórmula | Se dividen los beneficios antes de impuestos entre el activo total. |
| | Objetivo | Determinar la rentabilidad de los accionistas o propietarios de la empresa ya que en este caso sí se consideran los intereses pagados debido al uso de recursos ajenos (fuentes financieras externas). |

RAZONES E ÍNDICES FINANCIEROS
Continuación

| | | |
|------------|--|---|
| 7 | ANÁLISIS DEL <i>CASH-FLOW</i> O FLUJO DE CAJA | |
| 7.1 | <i>Cash-flow</i> sobre ventas | |
| 7.2 | <i>Cash-flow</i> sobre activos | |
| 73 | <i>Cash-flow</i> sobre exigible total | |
| | Fórmula | Se suman los beneficios antes de impuestos más las amortizaciones y el resultado se divide entre los diferentes parámetros indicados. |
| | Objetivo | En todos los casos, debe ser el más alto posible. |
| | Nota | Estos ratios deben ser medidos en función de su evolución en el tiempo. |