

# Normas de Gestión Empresarial CREA

---

## 4.2 Indicadores empresariales





# Normas de Gestión Empresarial CREA

## 4.2 Indicadores empresariales

Las empresas CREA generan información comparable y contable, con criterios simples.

### Indicadores empresariales

En el proceso de análisis del estado de situación económico, financiero y patrimonial de una empresa es importante separar causas de consecuencias. Reiteradas veces los problemas se hacen visibles a través de sus consecuencias y no de las causas que los originan.

Cuando el abordaje de un problema empresarial solo soluciona sus consecuencias y no las causas, es muy probable que se vuelva recurrente. Los indicadores empresariales permiten precisamente detectar las causas de diferentes problemas económicos, financieros y patrimoniales.

### Indicadores de negocio y de empresa

#### **Rentabilidad del Activo (Return on Assets; ROA)**

Es la relación entre el Resultado por producción y el Activo, donde el activo representa a todos los bienes puestos en juego para implementar el modelo de negocio, independientemente del financiamiento. Refleja el retorno de un negocio en función del riesgo total asumido.

El resultado por producción consiste en el resultado operativo menos las amortizaciones y las depreciaciones. A su vez, el resultado operativo refleja el saldo entre los ingresos y los gastos originados por el proceso productivo y el funcionamiento de la empresa durante el ejercicio.

#### **Rentabilidad del patrimonio neto (Return on Equity; ROE)**

Este indicador consiste en la relación entre la Utilidad y el Patrimonio neto. Como tal, refleja el retorno de la empresa en función de recursos genuinos.

A su vez, el patrimonio neto representa la diferencia entre el Activo total y el Pasivo total. El Activo total está conformado por todos los bienes, recursos o derechos que son propiedad de la empresa. Incluye el Activo corriente o circulante y Activo no corriente. El Activo corriente es la parte del activo total que, por la naturaleza de negocios de la empresa, se liquida dentro del año. El Activo no corriente involucra a los activos que no se liquidan en el año, sino que permanecen durante más de un ejercicio.

Por su parte, el Pasivo total involucra a todas las deudas y obligaciones que posee la empresa. Se diferencia entre Pasivo corriente y Pasivo no corriente. Mientras que el primero representa las deudas que tienen vencimiento dentro del primer año, el Pasivo no corriente incluye las deudas que tienen vencimiento en el mediano o largo plazo (más de un año).



# Normas de Gestión Empresarial CREA

## 4.2 Indicadores empresariales

---

Analizar y comparar la rentabilidad del Activo relativa a la rentabilidad del patrimonio neto es importante para determinar si el problema es del negocio o de la capacidad de la empresa para llevarlo adelante. Por lo tanto, si la Rentabilidad del Activo es positiva, mientras que la Rentabilidad del patrimonio neto es negativa, puede afirmarse que el problema no reside en el negocio, sino en la empresa haciendo el negocio. Así, un negocio puede dar resultado positivo, pero al financiarse de manera incorrecta puede acarrearle problemas a la empresa. También es importante analizar la evolución de estos indicadores para disponer de mayor certeza en las interpretaciones.

### Indicadores de endeudamiento y solvencia

**Solvencia:** la solvencia resulta de la relación entre el Activo total y el Pasivo total y refleja la cantidad de veces que la empresa puede cubrir el total de sus deudas con el total de sus recursos. Si este valor es inferior a 1 indicaría que el Activo total de la empresa no llega a cubrir la deuda.

**Endeudamiento:** cuando se habla de endeudamiento se hace referencia a la relación entre el Pasivo total y el Patrimonio neto o entre el Pasivo total y el Activo total. Indica la proporción de deuda sobre el Patrimonio neto o el Activo total.

**Calidad de la deuda:** la calidad de la deuda se puede medir como la relación entre el Pasivo corriente y el Pasivo total e indica qué proporción de la deuda es de corto plazo. Cuanto más cercano a 1 sea este indicador, mayor presión tendrá la empresa para cancelar sus pasivos dentro del año.

**Respaldo:** es la relación entre el Activo no corriente y el Activo total. Refleja la proporción de activos que, por lo general, no rotan en el negocio. Un valor menor de 0,5 implica un respaldo débil; si se encuentra entre 0,5 y 0,7, se trata de un respaldo medio, y superando 0,7, se habla de un respaldo fuerte.

Con respecto a la calidad del endeudamiento, puede ocurrir que exista mucha deuda de corto plazo, incluso cuando la compra de bienes de uso se financia con capital de trabajo. También pueden tener lugar cuestiones relativas al respaldo de la operación. A modo de ejemplo, cuando un negocio agrícola (principal negocio) se respalda en vientes, de manera tal que si las cosas van mal puede liquidar ese activo para cubrir compromisos, los vientes funcionan como una "caja de ahorro" a la que se puede recurrir en situaciones de crisis. Por otra parte, si hay buenos resultados, es posible disponer de los beneficios fiscales de ese activo.

**Deuda estructural:** es la proporción del Pasivo total (en valores absolutos) que la empresa no puede amortizar en los plazos acordados. Mientras que la deuda potencial es la máxima deuda que una empresa puede contraer en función de las ofertas de crédito existentes en el mercado (tanto en tasas como plazos); de su rentabilidad operativa y de su volumen de activos, la deuda estructural es la que no se puede pagar en los plazos acordados. Si, por ejemplo, una empresa tiene un Pasivo total de 150 pero sólo puede tener 100 de deuda potencial, hay 50 que no podrá cancelar en el plazo acordado. En función de la situación del negocio, es necesario evaluar si conviene y cómo liquidar esa deuda para evitar problemas.



# Normas de Gestión Empresarial CREA

## 4.2 Indicadores empresariales

---

**Capital de trabajo neto:** es la diferencia entre el Activo corriente y el Pasivo corriente. Indica el capital genuino de trabajo de la empresa.

### Indicadores de liquidez

**Liquidez o razón corriente:** es la relación entre el Activo corriente y el Pasivo corriente. Este indicador se utiliza para determinar la capacidad de una empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo. Cuanto más elevado es el indicador de liquidez, mayor es la posibilidad de que la empresa consiga cancelar las deudas a corto plazo. Este indicador debe ser como mínimo 1. Valores menores indican una situación problemática y la necesidad de refinanciar deuda.

**Prueba ácida:** indica la relación entre el Activo corriente disponible y el Pasivo corriente. Determina la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, básicamente con los saldos de efectivo, sus cuentas a cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, sin tocar los inventarios. Este indicador debe ser como mínimo de 0,6 para que la empresa no quede expuesta.

En términos generales, cuando las empresas tienen un problema, la situación financiera es el *termómetro* que permite identificarlo. Sin embargo, ese es sólo un síntoma; es la consecuencia y no la causa del problema.

### Estrategias posibles

En momentos en que la situación del negocio es buena, hay liquidez y la empresa tiene respaldo es posible evaluar si existe una mejor alternativa de renta o una forma de lograr una menor exposición al riesgo.

Si la situación del negocio es buena y la empresa tiene respaldo, pero no liquidez, se puede recomendar la búsqueda de financiamiento o el desarrollo de una alianza estratégica. Al contar con respaldo, la alternativa de obtener créditos no debería presentar grandes dificultades.

Cuando la situación del negocio es buena, hay liquidez, pero el respaldo es débil cabe la posibilidad de evaluar cuál podría ser el resultado ante un eventual año malo (en que la empresa obtenga resultados, pero corra el riesgo de perder mucho patrimonio). Analizar la máxima pérdida posible permite anticipar si esa posibilidad está dentro del perfil de riesgo de la empresa y así prepararse para administrarlo.

Si la situación del negocio es mala, pero hay buena liquidez y la firma tiene respaldo se puede adoptar una estrategia preventiva para minimizar pérdidas. Si bien la empresa "no tiene negocio", al tener respaldo puede buscar una alternativa que le permita minimizar la pérdida esperando un cambio en el contexto. Esta situación puede darse en un momento de precios de productos bajos.

Cuando la situación del negocio es buena, pero hay poca liquidez y el respaldo de la empresa es débil la situación es compleja, ya que la falta de respaldo restringe las alternativas de financiamiento. Se deberían buscar, entonces, vías alternativas de financiamiento o de asociación (transfiriendo el riesgo) y evaluar el resultado ante un eventual año malo.



# Normas de Gestión Empresarial CREA

## 4.2 Indicadores empresariales

---

Si la situación del negocio es mala, la empresa tiene débil respaldo, pero hay buena liquidez, se puede analizar si es necesario abandonar la actividad o permanecer en ella. Si no hay negocio y la empresa no tiene respaldo pero tiene liquidez, el riesgo es que se termine encarando un mal negocio. Entonces, se deberían evaluar las consecuencias, minimizar las pérdidas, resguardar el patrimonio y evaluar alternativas de inversión para el capital arriesgado.

Si la situación del negocio es mala, no hay liquidez, pero la empresa tiene respaldo, la decisión pasa por minimizar pérdidas y resguardar activos, tratando, eventualmente, de captar negocios que vayan en este sentido. Al tener respaldo, se puede decidir continuar en el negocio con rotaciones sustentables, mantener equipos de trabajo, etcétera.

Ahora bien, si la situación del negocio es mala, hay poca liquidez y la empresa tiene un débil respaldo es necesario definir la continuidad de la empresa. La situación es muy compleja, ya que sin negocio y sin respaldo es difícil conseguir liquidez, teniendo a mano únicamente el acceso a financiamiento caro, lo que agrava aún más la situación. Ante esta posibilidad, se deberían evaluar las consecuencias si es que el plan previsto se concreta y evaluar alternativas para resguardar el patrimonio.

Estos ejemplos no excluyen otro tipo de estrategias. En todos los casos, se debe analizar la situación de cada empresa en particular. Conocer el estado de situación económico, financiero y patrimonial es vital para diferenciar causas de consecuencias.

Como se mencionó, si el abordaje de un problema empresarial solo soluciona las consecuencias, hay probabilidad de que se vuelva recurrente. Los indicadores presentados sirven para identificar las causas de los problemas económicos, financieros y patrimoniales.

