

Indicadores Financieros

De acuerdo con Ortiz González Josías (2016), un indicador financiero es algo que indica o revela una realidad determinada, partiendo de relacionar dos elementos dentro de un todo. Es decir, y para ponerlo más sencillo, es cuando quieres saber qué pasa cuando algo "A" se vincula con algo "B" y qué efecto tiene el resultado "C" en todo lo que estoy haciendo.

En el caso específico de las finanzas, un indicador financiero identifica la relación que existe, por ejemplo, entre las ventas y los activos de la empresa. O bien la relación entre las cuentas por cobrar y los inventarios, etc.

Es por esta razón que las posibilidades y opciones para crear indicadores son altas, y están sujetas a qué es importante para esa persona y/o empresa.

Es válido decir que de manera estandarizada, existen una serie de indicadores financieros preestablecidos y comprobados que son los comúnmente aceptados por quienes analizan los reportes financieros.

No obstante a eso, los indicadores o ratios financieros representan ese número que hace sentido a muchas cosas dentro del contexto del análisis que se está llevando a cabo, y determina el nivel de éxito o fracaso de un proyecto de negocio.

Y es por esta razón que es importante conocerlos. Permiten definir el éxito o fracaso, el crecimiento o decrecimiento, la tendencia o el norte hacia donde se está dirigiendo el proyecto.

No es solamente saber que se vendió tal cantidad, se gastó tal cantidad y se obtuvo como resultado tal cantidad. Es algo más que eso, porque eso solo nos dice que hubo una transacción positiva o negativa en la empresa; no nos revela el impacto que tienen dichos resultados en el desempeño financiero de la empresa.

Por lo tanto, los siguientes tres indicadores financieros pueden marcar la diferencia entre una buena y una mala decisión de un proyecto de negocio.

Indicadores financieros

Los indicadores financieros muestran la relación que existe entre dos variables, y sobre la base de este resultado se toman decisiones, a razón de que, como su nombre, indican una realidad determinada en la empresa.

Indicadores Financieros

Por lo que, cuando hablamos de indicadores financieros, debes enfocarte en dos características básicas para su entendimiento:

- El indicador es una muestra que identifica un desempeño. En otras palabras, es solo una porción dentro de un todo.
- El indicador sirve como parámetro tanto comparativo como de planificación, ya que te permite medir qué tan cerca o lejos estás de hacerlo realidad, y crea un plan, basado en la consecución de ese indicador, para el crecimiento y desarrollo de tu empresa.

Indicador No. 1: Liquidez

Representa uno de los rubros más sensibles dentro de cualquier emprendimiento; la liquidez. La liquidez es el dinero disponible para solventar los compromisos a corto plazo. Esto tiene que ver mucho con lo operativo del negocio y con el ritmo o flujo que tiene de entradas y salidas de dinero.

Para calcularlo se debe tomar en cuenta los rubros relacionados al corto plazo con la disponibilidad. Entre estos se incluyen, caja, bancos, cuentas por cobrar, inventarios, etc.; mientras que por el lado de los egresos vas a utilizar todos aquellos compromisos fijos dentro del corto plazo relacionados a las deudas. Básicamente las deudas a proveedores.

Tomando esto en consideración, el cálculo que se va a hacer es dividir el total de la disponibilidad rápida o de efectivo, entre el total de los compromisos de deuda a corto plazo. A esto, en palabras técnicas, se le conoce como razón rápida y se vincula a los activos y pasivos corrientes.

$$\frac{\textit{Activos Corrientes}}{\textit{Pasivos Corrientes}}$$

Indicadores Financieros

Su resultado se interpreta de la siguiente manera: si el coeficiente es menor que uno, entonces los activos corrientes o la liquidez no es suficiente para cubrir los compromisos. Mientras que si es mayor que uno, significa que el negocio cuenta con la capacidad de solventar las deudas a corto plazo.

Por lo tanto, cada vez que veas este número por debajo de uno, debes prestarle la máxima atención; y si está por encima de uno no significa que está bien, pero seguro no existen problemas de liquidez y eso te debe dar un poco más de holgura a la hora de tomar tus decisiones financieras.

Indicador No. 2: Rentabilidad

El segundo indicador tiene que ver con las expectativas y el desempeño de tu empresa, por lo que este se vincula con una de las variables en que comúnmente el emprendedor suele enfocarse. Trasciende más allá del simple número positivo o negativo del período que se está analizando, ya que puede ser que el resultado sea positivo pero que no satisfaga las expectativas; o negativo y que ya se haya compensado con un mes anterior.

En otras palabras, este indicador te permite ver qué tan próximo está el negocio a generar los beneficios esperados. Máxime que es sobre la base de dos rubros reales, ya que puede ser que la expectativa no vaya acorde a la capacidad de tu emprendimiento o bien de la industria. Y este indicador te muestra esa realidad.

Para llevarlo a cabo solo tienes que dividir la utilidad del período entre lo generado en ingresos. Es decir, tu resultado final entre todo lo que vendiste.

$$\frac{\textit{Utilidades del período}}{\textit{Total de ventas}}$$

Con esto verás la proporción que hay entre lo que vendes como empresa y lo que, al final de la jornada, realmente te queda. Permitiéndote hacer ajustes relativos tanto a tu estrategia de ventas como en la estructura de los costos que sostienen la empresa.

Indicador No. 3: Endeudamiento

Indicadores Financieros

El tercer indicador tiene que ver con dos factores de vital importancia:

- Propiedad de la empresa.
- Nivel de endeudamiento respecto del capital.

La razón de ser de esto es que este indicador vincula todo lo relacionado a las deudas o compromisos financieros y el capital que se ha invertido en el proyecto. Y su importancia radica en que te permite ver de quién, realmente, es la empresa; qué tan metida está en deudas y qué tanto nivel de poder tienes sobre ella.

Este indicador viene como resultado de dividir el total de deudas entre el patrimonio o capital de la empresa. Por lo tanto, vas a sumar tus deudas a corto y largo plazo, para que esto te muestre el total endeudado y lo dividirás entre lo que has invertido o lo que le pertenece al negocio.

$$\frac{\textit{Total de deudas}}{\textit{Patrimonio}}$$

Es determinante porque no solamente te dice cuánto de tu empresa es deuda y cuánto es patrimonio, sino que te permite iniciar un proceso de evaluación de tu estructura de deudas. Determinando así, qué tan de buena o mala calidad es. Y para esto último debes auxiliarte de otros indicadores que te ayudarán a definir tal situación.

No obstante el resultado de esto, aunque varía de una empresa e industria a otra, por lo general, cuando el coeficiente es mayor a 0.5 entonces significa que más de la mitad de tu empresa está endeudada; por lo tanto, es necesario identificar si es una deuda productiva o no.

Por el contrario, y dependiendo de qué tan cerca esté, puede significar que no estás necesariamente invirtiendo adecuadamente tus recursos; y para esto, de igual manera, puedes auxiliarte de otros indicadores o de profesionales que te asistan.

Indicadores Financieros

Lo importante es que le prestes atención a este indicador porque te revela el nivel de endeudamiento de tu proyecto y te invita a indagar con mayor profundidad cómo has manejado el tema de la deuda en tu emprendimiento.

Es muy importante conocer las finanzas de tu empresa a profundidad. Y no solo si ganaste o perdiste en tal o cual período, porque existen cosas, más allá de un resultado positivo o negativo que te revelan el comportamiento y los puntos de atención en la gestión financiera de tu empresa.

En ese sentido, existen tres indicadores básicos que se deben manejar; los cuales te permiten tener una panorámica de la realidad financiera del proyecto. Enfocados a tres áreas sensibles de toda gestión financiera:

- Liquidez.
- Rentabilidad.
- Endeudamiento.

Si logras apropiarte de estos tres, entonces tendrás mayores elementos para indagar mucho más en el tema de las finanzas de la empresa.

A través de ellos puedes abordar el espectro general del proyecto de negocios y tomar decisiones que le aporten valor al mismo.

Referencia:

Ortiz González Josías (2016). Tres Indicadores Financieros que Todo Emprendedor Debe Manejar. Recuperado de: <https://finanzasyproyectos.net/indicadores-para-el-emprendedor/>