**ANÁLISIS DE RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS**



**El administrador financiero cuenta con una serie de herramientas financieras llamadas razones o indicadores, que constituyen la forma más común de analizar los estados financieros de una empresa.**

**Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero. Se conoce como razón el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades. El análisis de indicadores puede tener diferentes usuarios tales como futuros inversionistas de la empresa, analistas de crédito de entidades crediticias, instituciones de control estatal, prestamistas particulares y público en general. Es una relación entre dos cuentas de los estados financieros básicos (balance general y estado de ganancias y pérdidas) que permite señalar los puntos fuertes y débiles de un negocio y establecer probabilidades y tendencias**

**ANALISIS DE RAZONES Las razones o indicadores de la misma empresa, obtenidos en años anteriores. Las razones o indicadores calculados con base en los presupuestos de la empresa. Estos serán los indicadores puestos como meta para la empresa y sirven para que el analista examine la distancia que los separa de los reales. El analista financiero, puede establecer tantos indicadores financieros como considere necesarios y útiles para su estudio. Para ello puede simplemente establecer razones financieras entre dos o más cuentas, que desde luego sean lógicas y le permitan obtener conclusiones para la evaluación respectiva.**

**Etapas o fases de un indicador**

1. **Qué es?**

**Es la explicación del resultado al aplicar la razón o indicador y debe ser lo más explícito posible porque en el Análisis Financiero se debe tener en cuenta que puede presentarse a personas sin ninguna formación financiera o contable y que por lo tanto cualquier duda que genere el Análisis puede ocasionar dudas en la elaboración del mismo. Esta información debe expresarse en todas las posibles expresiones veces, pesos o porcentaje.**

1. **Por qué?**

**Es la etapa donde se identifica la situación actual de una empresa determinando el mejor período para la empresa y por ende si la empresa se encuentra en un periodo de mejoramiento, empeoramiento o de estabilidad financiera. Se apuntala en el Análisis Horizontal en las variaciones absolutas y relativas teniendo en cuenta las cuentas de mayor crecimiento en cada grupo de los estados financieros de la empresa, y es donde se identifican las debilidades y fortalezas sobre las cuales se elaboran las posibles soluciones con miras a mejor el indicador para el periodo siguiente y por ende a contribuir con el crecimiento de la empresa y del capital de los socios.**

1. **Sugerencias o posibles soluciones:**

**En esta fase del indicador ya se tiene toda la visión de la situación de la empresa en cuanto al indicador, el componente positivo y negativo del mismo y sobre el cual se atacará de acuerdo a las variaciones relativas analizadas en la etapa anterior. Recuerden que el analista no toma decisiones solo recomienda tomarlas.**

**Se deben retomar los criterios para el análisis que vimos en Análisis Horizontal:**

1. **Qué CRITERIOS SE DEBEN CONSIDERAR AL EXAMINAR LAS VARIACIONES EN:**
	* **CUENTAS POR COBRAR: pueden haber sido originadas por un aumento o disminución en las ventas o por un cambio en las condiciones de ventas en cuanto a plazos, descuentos, financiación. También podría ser el resultado de algún cambio en la eficiencia de las cobranzas, lo cual puede producir una recaudación más o menos efectiva.**
	* **INVENTARIOS: determinar si realmente hay cambios en la cantidad, o solamente se presenta un efecto del incremento en los precios. Es necesario conocer que sistema de valoración de inventarios utiliza la empresa. Un incremento en el inventario de materia prima puede ser consecuencia de una expectativa por alza en los precios, un cambio de proveedor o de país origen etc.**
	* **ACTIVOS FIJOS: hay que preguntarse si una ampliación de la planta se justifica o no, si se ha hecho un estudio serio al respecto, si los incrementos que esto genera en la producción están justificados por la capacidad del mercado.**
	* **PASIVO CORRIENTES: los cambios en las obligaciones bancarias pueden ser consecuencia de los movimientos de la tasa de interés. Un aumento en las cuentas por pagar a proveedores puede obedecer a mayores compras en volumen, solamente a un aumento de precios a cambios en las políticas de venta del proveedor.**
	* **PASIVOS LABORALES: los cambios en las cuentas de cesantías acumuladas, prestaciones por pagar y pensiones de jubilación puede ser causados por incrementos en la planta de personal, modificaciones de la legislación laboral o negociaciones colectivas de trabajo.**
	* **VENTAS NETAS: se debe examinar si su incremento obedece a cambios en volumen, o solamente al cambio en el nivel de precios. analizar qué línea de productos tuvieron los cambios más significativos**
	* **COSTO DE VENTAS: los gastos de ventas en su crecimiento deben guardar alguna proporción con las ventas. No así los gastos de administración cuyo movimiento no implica necesariamente una relación con el desarrollo de las ventas.**
	* **GASTOS DE OPERACIÓN: si el crecimiento de los costos y gastos de operación es inferior al crecimiento de las ventas, el margen de utilidad operacional se verá beneficiado.**

**Comportamiento de los indicadores de liquidez**

**Empresa comercial**

**Para el caso de empresas comerciales, al analizar el comportamiento de los indicadores de liquidez hay que tener en cuenta tres aspectos, en primer lugar los** [**inventarios**](http://es.wikipedia.org/wiki/Inventario)**, por ser el rubro más importante; las ventas de contado, debido que es la que mayor manejan este tipo de empresas, lo que simboliza que la cartera no es significativa; y, por último la inversión es a corto plazo; ya que ésta maneja un periodo más corto.**

**Empresa manufacturera**

**Tratándose de empresas manufactureras, al analizar el comportamiento de los indicadores de liquidez, se debe recordar que este tipo de empresas utilizan un período de tiempo más largo, se tienen en cuenta los inventarios, pero no son tan significativos, como en el caso anterior. Las cuentas por cobrar son un aspecto importante para estas empresas, y la inversión ya es a largo plazo.**

**Empresa de servicios**

**Para este caso, al analizar el comportamiento de los indicadores de liquidez, se observa que los inventarios ya no tienen importancia. Por lo general no se tienen en cuenta al indicar el rendimiento de la empresa, pero las cuentas por cobrar toman más importancia y la convertibilidad en efectivo de estas y su inversión es fija.**

**Los indicadores financieros se pueden utilizar para diferentes situaciones que se pueda presentar en las empresas, no solo para identificar debilidades sino también para fortalecer aún más los puntos fuertes de la empresa y así consolidarse en su parte financiera. Estos indicadores no necesariamente tienen que aplicarse en su totalidad sino los que se requieran y pueden ser en forma individual para cada situación.**

**Los indicadores se clasifican de acuerdo a su objetivo final así:**

* **Liquidez**
* **Actividad**
* **Endeudamiento**
* **Rentabilidad**

**ANÁLISIS DE RAZONES O INDICADORES DE LIQUIDEZ:**

**Estos indicadores surgen de la necesidad de medirla capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de establecer qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones a menos de un año. Hay que tener en cuenta que todos los activos corrientes se pueden convertir a efectivo por el valor que aparece en libros. Teniendo en cuenta lo anterior, el punto principal de análisis es la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones corrientes, guardando cierto margen de seguridad en previsión de alguna reducción o pérdida en el valor de los activos corrientes.**

**•Razón Corriente: Se denomina también relación corriente, y trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo. Este indicador mientras más alto mejor para la empresa, no existe un tope para el resultado del mismo. Es un indicador más general ya que toma el grupo de los activos corrientes sin determinar su grado de liquidez en el grupo.**

**La interpretación de esta razón financiera debe realizarse conjunta­mente con otros resultados de compor­tamiento, tales como los índices de rotación y prueba ácida, aunque todo parece indicar que las razones estimadas sobre valores históricos, pueden señalar más eficientemente la situación de las empresas, en el corto plazo, frente a sus obligaciones.**

**El indicador de razón corriente presenta alguna clase de limitaciones en la interpretación de sus resultados, siendo la principal de ellas el hecho de que ésta razón se mide de manera estática, en un momento dado de tiempo y, en consecuencia, no se puede asegurar que hacia el futuro los recursos que se encontraban disponibles con­tinúen estándolo. Además, al descomponer los diversos fac­tores de la razón corriente se encuentran serios argumentos sobre la razonabilidad de su función. Por ejemplo, los saldos de efectivo o los valores depositados en inversiones tem­pora­les representan sólo un margen de seguridad ante eventuales situaciones atípicas de negocios y, por ningún motivo, reservas para el pago de operaciones corrientes de la empresa; pues suponer lo contrario sería como descartar el principio de continuidad y pensar que la compañía va a ser liquidada en un futuro cercano.**

**De la misma manera, las cuentas por cobrar y el inventario son cuentas de movimiento permanente y en razón a ello, no es nada seguro suponer que un saldo alto deba permanecer así, especialmente en el momento en que se requiera para atender las obligaciones corrientes. Las dos variables están estrechamente interrelacionadas con conceptos tales como nivel de ventas o margen de utilidades siendo, en realidad, éstos conceptos los verda­deros parámetros en la determinación de las entradas fu­turas de efectivo.**

**Lo anterior se puede resumir afirmando que la liqui­dez de una empresa depende más de los flujos futuros es­pe­ra­dos de efectivo que de los saldos, de la misma natura­leza, registrados en la contabilidad en el momento del análisis. Además, la eficiencia en la rotación de las cuentas por cobrar e inventarios, pretende alcanzar la máxima ren­ta­bilidad en el uso de los activos y no necesariamente ob­tener mayor liquidez.**

**Otra limitación de la razón corriente es que su resul­tado puede ser mani­pulado fácilmente con el fin de ob­tener cifras que se requieren para algún propósito especial. Por ejemplo, el último día del año podría cancelarse un pasivo importante y volverse a tomar el primer día del ejercicio siguiente, con lo cual la razón mejora al disminuir simultánea­mente, tanto el activo (de cuyos fondos se to­man los recursos) como el pasivo corriente. También se pueden dejar de contabilizar, en forma premeditada, parti­das significativas que tengan que ver con inventarios en tránsito; al no registrar ni el activo ni el pasivo, la razón corriente mejora. Así mismo, se podría aplazar la decisión de efectuar nuevas compras, dada la proximidad del cierre contable, logrando reducir tanto el activo como el pasivo corriente, pero incrementando el indicador.**

**Existen unos estándares sobre este indicador que, algunas veces, se toman automáticamente como pará­metros de medición, cuando en reali­dad cada caso parti­cular debe ser evaluado en sus propias dimen­siones. Es así como se afirma que una relación 2:1, es decir poseer activos corrientes que dupliquen las obligaciones de corto plazo, es ideal; sin embargo, pueden existir situaciones en las cuales hayan niveles mínimos de inventarios y óptima rotación de cuentas por cobrar, con lo cual habrá liquidez suficiente para atender los pasivos corrientes, aunque el indicador no parezca ser el mejor.**

**De otra parte, podría pensarse que entre más alta sea la razón corrien­te, será mejor la gestión financiera de recursos. Pero, si se mira objetiva­mente este caso, un indi­cador muy alto aunque sea estimulante para provee­dores y entidades financieras, porque prácticamente asegura el retorno de las acreencias, es también señal de una mala administración del efectivo y de un exceso en la inversión propia, proveniente de socios y accionistas, quienes verán afectada la tasa de rendimiento asociada a dicha inversión.**

$$Razón corriente= \frac{Activo corriente}{Pasivo corriente}$$

**Prueba Acida: Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca, coeficiente ácido, prueba rápida. Pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, que puede haber diferente de los inventarios, es decir excluye los inventarios en el proceso de liquidez.**

**Al no incluir el valor de los inventarios poseídos por la empre­sa, este indicador señala con mayor precisión las disponibi­lidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo. El numerador, en consecuencia, estará compuesto por efec­tivo (caja y bancos) más inversiones temporales (Cdt's y otros valores de realización inmediata), denominadas hoy día "equiva­len­tes de efectivo", y más “cuentas por cobrar”.**

**Como en el caso de la razón corriente, el indicador de prue­ba ácida no se ve afectado por la inflación en razón a que sus componentes son partidas monetarias, expresadas en valores nominales de origen, es decir, que no cambian por efecto de las variaciones en el nivel general de precios, aunque sí se ven fuertemente afectados en términos de poder adquisitivo.**

**A ésta razón le aplican las mismas limitaciones ex­puestas cuando se estudió la razón corriente, pues es tam­bién una prueba estática que no toma en cuenta el principio de continuidad y parte del supuesto de que la empresa entrará en proceso de liquidación y, en conse­cuencia, no generará ninguna clase de operaciones que generen flujos de efectivo, tales como nuevas ventas de productos o servicios propios de su actividad.**

**Así mismo, eliminar la cuenta de inventarios del nu­me­rador no garantiza una mejor liquidez pues se debe to­mar en cuenta la calidad de las cuentas por cobrar, concepto que se estudiará más adelante, y la facilidad de realización del inventario, pues a veces es más fácil vender el stock de mercancías o productos que recuperar la cartera. Si las cuentas por cobrar tienen una rotación lenta, se recomienda eliminar ésta partida para el cálculo de la prueba ácida, incluyendo en el numerador, por lo tanto, sólo el efectivo y las inversiones temporales o equivalentes de efectivo. Cuando se realiza ésta depuración, el indi­cador así calculado se denomina "razón de liquidez extrema".**

$$Prueba Acida= \frac{Activo corriente-Inventarios}{Pasivo corriente}$$

 **Este indicador al igual que el anterior mientras más alto mejor para la empresa ya que correría menos riesgo de tener que disponer de sus inventarios para cancelar compromisos cuyo vencimiento es inferior a un ciclo contable generalmente un año.**

**CAPITAL DE TRABAJO**

**Aunque este resultado no es propiamente un indicador, pues no se expresa como una razón, complementa la interpretación de la "razón corriente" al expresar en pesos lo que este representa como una relación. Nuevamente aquí puede observarse que las ligeras varia­ciones que se presentan entre los resultados, antes y des­pués de ajustes por inflación, no son relevantes, lo que señala —como ya se indicó— una óptima rotación de inventarios.**

**Este resultado señala el exceso o déficit de la em­presa, representado en activos corrientes, que se presen­taría después de cancelarse todos los pasivos corrientes. Como puede observarse el capital de trabajo presenta las mismas limitaciones halladas para la razón corriente, por cuanto corresponde a la expresión absoluta de un resul­tado relativo.**

**Activo Corriente – Pasivo Corriente**

**INDICADORES OPERACIONALES o DE ACTIVIDAD. Estos indicadores son llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Surge del principio elemental en las finanzas que todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo al logro de los objetivos de la misma, es decir no conviene tener activos improductivos. Cualquier compañía debe tener como propósito producir los más altos resultados con el mínimo de inversión, y una de las formas de controlar dicha minimización de la inversión es mediante el cálculo periódico de la rotación de los diversos activos, como a continuación detallamos.**

**Se  considera  una  razón  financiera  más  dinámica  porque  considera información tanto del Balance General como del Estado de Resultados. Se calcula dividiendo el valor total de las Ventas Netas a crédito del periodo por el valor promedio de las cuentas por cobrar a clientes durante el periodo contable.**

**Estos indicadores son llamados de rotación, se utilizan para medir la eficiencia que tiene la empresa en la utilización de sus activos, se utiliza un análisis dinámico comparando las cuentas de balance (estáticas) y las cuentas de resultados (dinámicas).**

 **Estos indicadores son importante para identificar los activos improductivos de la empresa y enfocarlos al logro de los objetivos financieros de la misma.**

**ROTACION DE CARTERA:**

**Este indicador establece el número de veces que giran las cuentas por cobrar, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.** **Es importante no tener en cuenta otras cuentas diferentes a la cartera, ya que pueden figurar otras cuentas como cuantas por cobrar a socios, a empleados, deudores varios, que no tienen nada que ver con la actividad operacional de la compañía. Es importante tener en cuenta la provisión de dudoso recaudo (deudas malas, cuentas incobrables o deudas de difícil cobro), aparece en el balance disminuyendo el saldo de las cuentas por cobrar. En caso que desconozcamos el monto exacto de las ventas a crédito, se toma el total de las ventas netas.**

**Las ventas a crédito implica que la empresa inmovilice una importante parte de sus recursos, pues está financiando con sus recursos a los clientes, y en muchas ocasiones, la empresa no cobra intereses a sus clientes por el hecho de venderles a crédito, por lo que vender a crédito es una inversión de recursos con cero** [**rentabilidad**](http://www.gerencie.com/rentabilidad.html)**.**

**La gestión de cartera debe ser una política de primero orden en la empresa. De la eficiencia con que se administre depende el aprovechamiento de los recursos de la empresa.**

**La rotación de cartera debe ser más acelerada que la rotación de cuentas por pagar, o al menos igual. No se puede considerar que mientras a los clientes se les da créditos a 30 días, los proveedores sólo den crédito a 15 días; de suceder así, se estaría en una desventaja financiera puesto que mientras la empresa financia a sus clientes, debe pagar de contado o a muy corto plazo a sus proveedores.**

**El hecho de tener recursos acumulados en cartera, implica que la empresa para poder operar o pagar su proveedores debe recurrir a financiación externa que trae consigo una alto costo financiero, razón por la cual la gestión de la cartera debe ser coherente con la gestión de las cuentas por cobrar, o la política de clientes debe ser más favorable o cuanto menos igual que la política de proveedores.**

**Rotación de cartera: Ventas a crédito/Promedio cuentas por cobrar**

**Ejemplo**

**Supongamos una empresa X que en el 2013 realizó ventas a crédito por 30.000.000. Al iniciar el 2013 tenía un saldo en cartera de 1.000.000 y al finalizar el 2013 su saldo en cartera era de 2.000.000.**

**Luego su rotación de cartera es 30.000.000/((1.000.000+2.000.000/)2) = 30.000.000/1.5000 = 20**

**Quiere decir esto que la rotación de cartera para esta empresa es de 20**

**Luego, si dividimos 360 en 20 tendremos que la empresa rota su cartera cada 18 días (360/20 = 18)**

**La empresa tarda 18 días en recuperar su cartera, lo cual se puede interpretar como eficiente el manejo que le están dando a su cartera.**

**Rotación de inventarios**

**La rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en** [**dinero**](http://www.gerencie.com/dinero.html) **o en cuentas por cobrar (se ha vendido).**

**Fórmula para determinar la rotación de inventarios**

**(Coste mercancías vendidas/Promedio inventarios) = N veces.**

**La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo.**

**Ejemplo:**

**Supongamos un costo de mercancías en el año 2013 de $60.000.000 y un promedio de inventarios en el 2013 de $10.000.000, entonces
60.000.000/10.000.000 = 6.**

**Esto quiere decir, que la rotación del inventario durante el 2013, fue de 6 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron o rotaron cada dos meses (12/6). Las mercancías permanecieron 2 meses en el almacén antes de ser vendidas.**

**El costo de las mercancías es el mismo** [**Costo de venta**](http://www.gerencie.com/costo-de-venta.html)**, que corresponde al costo de las mercancías que se vendieron en el periodo en análisis, y que en el Plan único de cuentas para** [**comerciantes**](http://www.gerencie.com/quienes-son-comerciantes.html) **Colombiano corresponde a la cuenta 6135.**

**Para determinar el promedio de inventarios, se suman los saldos de cada mes y se divide por el número de meses, que si estamos hablando de un año será 12. Otra forma no tan exacta de determinar el inventario promedio, es sumar el saldo inicial con el saldo final y dividirlo por 2.**

**Importancia del nivel de rotación**

**La rotación de inventarios determina el tiempo que tarda en realizarse el inventario, es decir, en venderse. Entre más alta sea la rotación significa que el las mercancías permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.**

**Entre menor sea el tiempo de estancia de las mercancías en bodega, menor será el** [**Capital de trabajo**](http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html) **invertido en los inventarios. Una empresa que venda sus inventarios en un mes, requerirá más recursos que una empresa que venda sus inventarios en una semana.**

**Recordemos que cualquier recurso inmovilizado que tenga la empresa sin necesidad, es un costo adicional para la empresa (Vea:** [**Capacidad ociosa**](http://www.gerencie.com/capacidad-ociosa.html)**). Y tener inventarios que no rotan, que casi no se venden, es un factor negativo para las finanzas de la empresa. No es rentable mantener un producto en bodega durante un mes o más.**

**La rotación de inventarios será más adecuada entre más se aleje de 1. Una rotación de 360 significa que los inventarios se venden diariamente, lo cual debe ser un objetivo de toda empresa. Lo ideal sería lograr lo que se conoce como inventarios cero, donde en bodega sólo se tenga lo necesario para cubrir los pedidos de los clientes y de esa forma no tener recursos ociosos representados en inventarios que no rotan o que lo hacen muy lentamente.**

**Las políticas de inventarios de la empresa deben conducir a conseguir una alta rotación de inventarios, para así lograr maximizar la utilización de los recursos disponibles.**

**Para la empresa industrial, los inventarios representan el valor de las materias primas, materiales y costos asociados de manufactura, en cada una de las etapas del ciclo productivo.ν Para la empresa comercial, los inventarios representan sencillamente el costo de las mercancías en poder de la misma.ν Para el primer caso, los inventarios básicos son tres: a) Materias Primas, b) Productos en proceso y c) Producto terminado.**

**PARA EMPRESAS COMERCIALES: Para este tipo de empresas, las cuales compran y venden mercancías en el mismo estado, sin someterlas a ningún proceso de manufactura, el cálculo de la rotación de inventario es sencillo, de acuerdo con la siguiente formula: Rotación de Inventario de mercancías = Costo de las mercancías vendidas en el periodo Inventario promedio de mercancías**

**Ebitda**

**El Ebitda es un indicador financiero representado mediante un acrónimo que significa en inglés Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (beneficio antes de** [**intereses**](http://es.wikipedia.org/wiki/Intereses)**,** [**impuestos**](http://es.wikipedia.org/wiki/Impuestos)**,** [**depreciaciones**](http://es.wikipedia.org/wiki/Depreciaci%C3%B3n) **y** [**amortizaciones**](http://es.wikipedia.org/wiki/Amortizaci%C3%B3n)**), es decir, el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.**[**[1]**](http://es.wikipedia.org/wiki/Ebitda#cite_note-1)

**El Ebitda se calcula a partir del resultado final de explotación de una empresa, sin incorporar los gastos por intereses o impuestos, ni las disminuciones de valor por depreciaciones o amortizaciones, para mostrar así lo que es el resultado puro de la empresa. Por lo tanto, los elementos financieros (intereses), tributarios (impuestos), externos (depreciaciones) y de recuperación de la inversión (amortizaciones), deben quedar fuera de este indicador. El propósito del Ebitda es obtener una** [**imagen fiel**](http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Imagen_fiel&action=edit&redlink=1) **de lo que la empresa está ganando o perdiendo en el núcleo de su negocio.**

**Es un resultado bruto, tal y como lo refleja la descripción.**

**En definitiva, en presencia de partidas ajenas a la esencia del negocio (ingresos por la venta de un edificio, siendo un negocio no dedicado a los bienes raíces) deberían ser también restadas del Ebitda haciendo mención de ello, ya que el objetivo del Ebitda es por comparación (con otra empresa o entre periodos de una misma empresa) analizar la marcha del negocio base de la empresa.**

**En ocasiones, también se trabaja con el término financiero de OIBDA.**

**OIBDA: (Acrónimo de origen inglés, Operating Income Before Depreciation and Amortization - Resultado operativo antes de depreciaciones y amortizaciones). Es la diferencia entre los ingresos y los gastos por la actividad comercial (no contable ni financiera) de la empresa antes de las depreciaciones y amortizaciones, esto es, antes de dotar contablemente la pérdida de los activos por el uso y el paso del tiempo.**

**Ebitda = Utilidad de operacionales + gastos por depreciación + gastos por amortizaciones**

**Rotación de cuentas por pagar**.

**Identifica el número de veces que en un periodo la empresa debe dedicar su efectivo en pagar dichos pasivos. Expresa el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un período de tiempo deter­minado o, en otras palabras, el número de veces en que tales cuentas por pagar se cancelan usando recursos líqui­dos de la empresa. Este es otro indicador que permite obtener indicios del** [**comportamiento**](http://www.monografias.com/trabajos16/comportamiento-humano/comportamiento-humano.shtml) **del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la firma, tarda en pagar los créditos que los** [**proveedores**](http://www.monografias.com/trabajos6/lacali/lacali.shtml#influencia) **le han otorgado.**

**Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado de no afectar su imagen de «buena paga» con sus proveedores de materia prima. En épocas inflacionarias debe descargarse parte de la pérdida de poder adquisitivo del dinero en los proveedores, comprándoles a crédito.**

**Período de pagos o rotación anual: En forma similar a los ratios anteriores, este índice puede ser calculado como días promedio o rotaciones al año para pagar las deudas.**

****

**Rotación de Cuentas por Pagar: (Compras anuales a crédito/Promedio de cuentas por pagar).**

**INDICADORES ENDEUDAMIENTOν Indicadores de Endeudamiento**: Tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en que grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

El nivel de endeudamiento señala la proporción en la cuál participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acree­dores, el riesgo de los propietarios del ente eco­nómico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeuda­mien­­to presentado. Altos índices de endeuda­mien­to sólo pue­den ser admi­tidos cuando la tasa de ren­dimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la finan­ciación.

* + Identifique y analice las cuentas que pueden modificar sustancialmente el concepto del analista acerca del endeudamiento de una empresa.

Las cuentas que pueden modificar sustancialmente el concepto del analista acerca del endeudamiento de una empresa, son aquellos pasivos que se considera que no son totalmente exigibles o que el pago de este se puede postergar después de la fecha de vencimiento del mismo, teniendo en cuenta la conveniencia del acreedor y de la empresa; de igual manera entre las cuantas del patrimonio que cuyo valor no existe una absoluta certeza.

Estas cuentas que pueden modificar el concepto del analista son: préstamo de socios; los socios pueden aumentar el tiempo del préstamo o convertirlo en una inversión, pasivos diferidos; estas puede ser que ya se encuentra el dinero destinado para este pago, capital; por medio de una capitalización de una deuda y valorizaciones, pueden estar sobre estimadas o por efectos de inflación.

INDICADORES ENDEUDAMIENTO Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad dela misma y el nivel de las tasas de interés vigente en el momento. Esto se conoce con el nombre de apalancamiento financiero; en principio, un nivel alto de endeudamiento es conveniente solo cuando la tasa de rendimiento del activo total de la compañía es superior al costo promedio del capital

INDICADORES ENDEUDAMIENTO1.Nivel de Endeudamiento: Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. Nivel de Endeudamiento = Total Pasivos con tercero/Total Activo Ejemplo: Nivel Endeudamiento año 2 = 51,8% Nivel Endeudamiento año 3 = 54,9%

INDICADORES ENDEUDAMIENTOEste indicador se interpreta asi: por cada peso quela empresa tiene invertido en activos, 51,8centavos (año 2) o 54,9 centavos (año 3) han sidofinanciados por los acreedores (bancos,proveedores, empleados, etc). En otras palabras,los acreedores son dueños del 51,8% (año 2) o54,9% (año 3) de la compañía, y los accionistasquedan como dueños del complemento, o sea, el48,2% y el 45,1% respectivamente.

INDICADORES ENDEUDAMIENTO2.Endeudamiento Financiero: Establece elporcentaje que representan las obligacionesfinancieras de corto y largo plazo con respecto alas ventas del periodo.Endeudamiento Financiero = Obligac. Financieras /Ventas NetasEjemplo:Endeudamiento Financiero (año 2) = 35%Endeudamiento Financiero (año 3) = 24%

INDICADORES ENDEUDAMIENTOLa interpretación que arroja este indicador es quelas obligaciones con entidades financierasequivalen al 355 de las ventas en el año 2 y al24% en el año 3.Para las empresas manufactureras se puedeaceptar que la deuda financiera ascienda comomaximo hasta el 30%, en las empresascomercializadoras este indicador no puedesobrepasar del 10%.

INDICADORES ENDEUDAMIENTO3. Impacto de la carga Financiera: Su resultadoindica el porcentaje que representan los gastosfinancieros con respecto a las ventas o ingresosde operación del mismo periodo.Impacto Carga Financiera = Gastos Financiero / VentasEjemplo:Impacto Carga Financiera (año 2) = 2,1%Impacto carga Financiera (año 3) = 1,9%

INDICADORES ENDEUDAMIENTOEste indicador significa que los gastos financieros(intereses) representan el 2,1% de las ventas en elaño 2 y el 1,9% en el año 3. En otras palabras, quedel producto de las ventas hay que destinar el2,1% o el 1,9% cada año, para pagar gastosfinancieros.Entre mas bajo este indicador mejor para laempresa. En ningun caso es aconsejable que esteindicador supere el 10% de las ventas en lasempresas manufactureras y entre el 3% y el 45 enlas empresas comercializadoras.

INDICADORES ENDEUDAMIENTO4. Cobertura de Intereses: Este indicadorestablece una relación entre las utilidadesoperacionales de la empresa y sus gastosfinancieros, los cuales están a su vez en relacióndirecta con su nivel de endeudamiento.Cobertura de Intereses = Utilidad de Operación / Intereses pagados

INDICADORES ENDEUDAMIENTOEjemplo: Año 2 = 9,5 veces; Año 3 = 3,2 vecesEste indicador da a entender que la compañíagenero, durante el periodo, una utilidadoperacional 9,5 veces (año 2) y 3,2 veces (año 3)superior a los intereses pagados. Es decir, que laempresa dispone de una capacidad, en cuanto autilidades, suficiente para pagar unos interesessuperiores a los actuales, o sea que, desde estepunto de vista, se tiene una capacidad deendeudamiento mayor.

INDICADORES ENDEUDAMIENTO5. Concentracion del endeudamiento en el cortoplazo: Este indicador establece que porcentaje deltotal de pasivos con terceros tiene vencimientocorriente, es decir menos de un año.Concentrac. Endeud. Corto plazo = Pasivo Corriente / Pasivo Total con tercerosEjemplo: Año 2 = 49% Año 3 = 44%

INDICADORES ENDEUDAMIENTOEste indicador señala que por cada peso de deudaque la empresa tiene con terceros 49 centavos al31 de diciembre del año 2 y 44 centavos al 31 dediciembre del año 3, tienen vencimiento corriente.O lo que es igual, que del 49% (dic. Año 2) y el44% (dic año 3) de los pasivos con terceros tienenvencimiento en menos de un año.

INDICADORES ENDEUDAMIENTO6. Indicadores de Leverage o Apalancamiento:Otra forma de analizar el endeudamiento de unacompañía es a traves de los denominadosindicadores de apalancamiento. Estos indicadorescomparan el financiamiento originario de terceroscon los recursos de los accionistas, socios odueños de la empresa, con el fin de establecercual de las dos partes esta corriendo riesgo.Desde el punto de vista de la empresa entre masalto sean estos indicadores es mejor, si seproducen utilidades.

INDICADORES ENDEUDAMIENTOLos indicadores de apalancamiento se puedencalcular de diferentes formas, según si se quieretomar el total de pasivos o solamente algún pasivoo algunos pasivos en particular. Levarage Total = Pasivo con terceros / Patrimonio = 1,22Por cada peso de patrimonio se tienen deudas por$1,22. Se podria decir tambien que cada peso delos dueños esta comprometido en un 122%.

INDICADORES ENDEUDAMIENTOLeverage a Corto plazo = Total pasivo corriente / Patrimonio = 0,53Lo anterior indica que por cda peso de patrimoniose tienen cmpromisos a corto plazo por 53centavos, o sea que cada peso de los dueños estacomprometido a corto plazo en un 53%

INDICADORES ENDEUDAMIENTOLeverage Financiero Total = Pasivos totales con entidades financieras / PatrimonioEjemplo: año 2 = 0,32.Que por cada peso de patrimonio se tienencompromisos de tipo financiero por 32 centavos