



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS



CONTABILIDAD Y FINANZAS

Semana 8

INDICADORES FINANCIEROS CLAVE

KPI Financieros



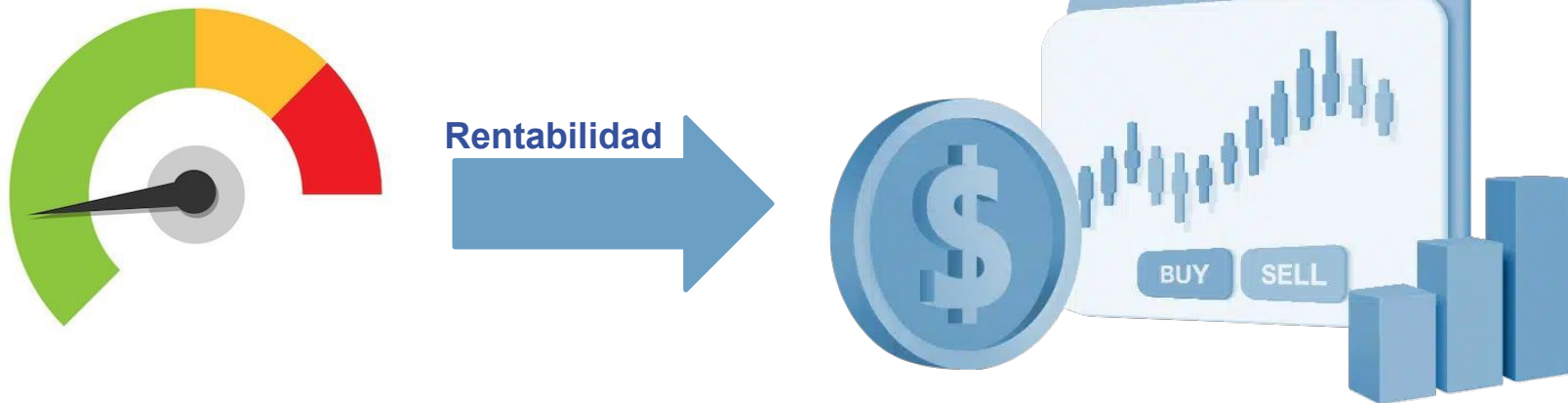
En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN

Un indicador financiero es una métrica o ratio que se obtiene al analizar y comparar datos de los estados financieros de una empresa (como el balance general y el estado de resultados). Estos indicadores sirven para evaluar la salud y el rendimiento financiero de una organización en un período determinado.

Son herramientas cruciales para la toma de decisiones, ya que permiten a los empresarios, inversionistas y otros interesados **comprender la situación económica de la compañía, identificar fortalezas y debilidades, y anticipar posibles problemas o oportunidades.**



CARACTERÍSTICAS



¿ES LO MISMO QUE UN KPI?

No, un indicador financiero no es lo mismo que un KPI (Key Performance Indicator), aunque están estrechamente relacionados y, de hecho, muchos indicadores financieros son KPIs

Métrica vs KPI

METRICA

Es simplemente una medida de algo. Es un dato cuantitativo o cualitativo sobre un proceso o actividad. Por ejemplo, "el número de ventas del mes", "el costo de la materia prima" o "el número de visitantes a la página web" son métricas. Las métricas son estáticas y por sí solas no indican si algo va bien o mal.

KPI

(Key Performance Indicator - Indicador Clave de Rendimiento): Un KPI es una métrica específica y estratégica que se elige para medir el progreso hacia un objetivo clave de la organización. La clave aquí es el término "clave". Un KPI te dice si estás logrando tus metas.



¿ES LO MISMO QUE UN KPI?

- Un indicador financiero es un tipo específico de métrica que se deriva de los estados financieros de una empresa. Ejemplos incluyen el margen de beneficio neto, la razón de liquidez o el retorno sobre la inversión (ROI). Estos son datos que te informan sobre la salud económica de la empresa.
 - Un KPI financiero es un indicador financiero que ha sido seleccionado como clave para monitorear un objetivo estratégico de la empresa. Para ser un KPI, una métrica debe ser:
 - **Relevante:** Directamente ligada a un objetivo estratégico.
 - **Medible:** Cuantificable.
 - **Alcanzable:** Debe haber una meta realista asociada.
 - **Significativa:** Proporciona información que
- Con plazo definido: Se mide en un período de tiempo.



¿ES LO MISMO QUE UN KPI?

- Todos los KPI son métricas, pero no todas las métricas son KPI.
- Todos los indicadores financieros son métricas, pero no todos los indicadores financieros son KPI.
- Un indicador financiero se convierte en un KPI cuando se establece como un punto de referencia para medir el éxito en la consecución de un objetivo financiero específico y estratégico.

Ejemplo:

- La "razón circulante" (Activos circulantes / Pasivos circulantes) es un indicador financiero.
- Si tu empresa tiene como objetivo estratégico mantener una liquidez óptima y estableces que la "razón circulante debe ser superior a 2.0 para el final del trimestre", entonces la "razón circulante" se convierte en un KPI financiero para ese objetivo.



Método SMART y el indicador financiero



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

OBJETIVOS

El método **SMART** no solo se puede usar para crear indicadores financieros, sino que es **altamente recomendable** aplicarlo para asegurar que sean efectivos, medibles y realmente útiles para la toma de decisiones. Vamos a recurrir a nuestra presentación en infografía para conocer el método SMART.



Recurrir al PDF

ACTIVIDAD

Con lo aprendido, pondremos a prueba el método SMART, con un objetivo común que podemos encontrar en una empresa:

Supongamos que la empresa quiere mejorar su rentabilidad ¿Cómo aplicarías el método SMART?



ACTIVIDAD EN CLASE

VENTAJAS

Beneficios de usar SMART para KPIs Financieros:

1. **Claridad:** Elimina ambigüedades sobre lo que se espera.
2. **Foco:** Dirige los esfuerzos del equipo hacia metas concretas.
3. **Motivación:** Los objetivos claros y alcanzables son más motivadores.
4. **Evaluación:** Facilita la medición del progreso y la identificación de desviaciones.
5. **Toma de Decisiones:** Permite ajustar estrategias si el KPI no se está cumpliendo.

Por lo tanto, la aplicación del método **SMART** es una práctica excelente para transformar cualquier indicador financiero en una herramienta de gestión estratégica efectiva.



Tipos de indicadores financieros



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN

En un mundo globalizado como el que vivimos, no podemos dejar de compararnos, y para eso debemos medirnos con la competencia, con el sector comercial al que pertenecemos, o sencillamente con períodos pasados, para ello es indispensable utilizar indicadores financieros que nos informen sobre:

Rentabilidad

Crecimiento

Liquidez

Productividad

Endeudamiento



OBJETIVOS:

El objetivo de esta herramienta es la de comprender a través de ella, **la situación de la empresa o conocer los problemas que tiene la empresa y después compararlos con algún programa que diseñe la gerencia o estándar establecido y obtener como resultado un dictamen de la situación financiera.** Es importante que los resultados de este análisis se comparen con un estándar o patrón, en primer lugar que las razones de una empresa sean similares al tamaño, al giro o a los mismos servicios que se presten.

➤ BUEN RENDIMIENTO

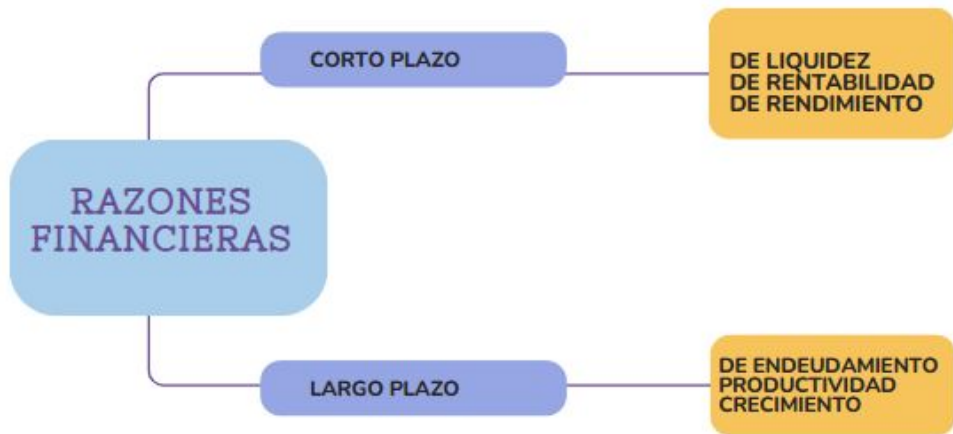
➤ PASIVOS ALTOS

➤ BAJA RENTABILIDAD



TIPOS :

Las razones financieras son relaciones entre dos o más conceptos (rubros o renglones) que integran los estados financieros, estas se pueden clasificar desde muy diversos puntos de vista:



Razones a corto plazo



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

ELEMENTOS

Estas razones tratan de analizar aspectos tales como la capacidad de pago a corto plazo, la recuperación de la cartera de clientes, la rotación de los inventarios, la frecuencia con que la empresa paga sus compromisos a los proveedores, la rentabilidad del capital de trabajo, etc.

Razones de liquidez:

La finalidad de este grupo es analizar la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo y los niveles del circulante.



CONCEPTOS CLAVE

LIQUIDEZ

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa o persona para pagar sus deudas a corto plazo, es decir, en el momento que se vencen.

También se refiere a qué tan fácil es convertir un activo en dinero en efectivo sin perder valor. Entre más rápido y sin pérdida se convierta, más líquido es el activo.

EJEMPLO:

- Un **depósito bancario** es muy líquido: puedes retirarlo en cualquier momento.
- Un **inmueble** es poco líquido: puede tardar meses en vender y convertirse en dinero.



IMPORTANCIA

Importancia de la liquidez:

- Ayuda a saber si una empresa tiene suficiente dinero o activos fácilmente convertibles en efectivo para cumplir con sus pagos inmediatos.
- Los activos muy líquidos suelen generar menos ganancias, pero dan más seguridad para cubrir gastos urgentes.



IMPORTANCIA

SOLVENCIA

La solvencia es la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a largo plazo, gracias a los bienes y recursos que posee, incluso si estos no están en efectivo. También se relaciona con la estabilidad financiera y con tener más activos que pasivos, es decir, más de lo que se tiene que pagar.

¿Para qué sirve?

- Para saber si una empresa tiene una estructura financiera sólida.
- Permite analizar si la empresa puede seguir operando en el futuro y enfrentar inversiones o deudas a largo plazo.

Liquidez	Solvencia
Capacidad para pagar a corto plazo.	Capacidad para pagar a largo plazo.
Relacionada con dinero en efectivo inmediato.	Relacionada con bienes o recursos totales (aunque no sean dinero).

Diferencias



Principales razones financieras



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

RAZÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

Determina la cantidad de recursos de fácil conversión en efectivo, que se puede considerar propia y que mediante su rotación se obtiene los ingresos. Este tipo de cifras puede no servir para comparar los resultados con otras empresas, pero es de suma utilidad para el control interno.

1.- Razón Capital de Trabajo = Activo Circulante (-) Pasivo a corto plazo



El contenido de esta presentación es exclusivamente para fines educativos e informativos, y queda prohibido cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación.

RAZÓN CIRCULANTE

Indica la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus compromisos a corto plazo, (en número de veces, cuántas veces cubre el activo de fácil conversión en efectivo al pasivo de exigibilidad menor a un año)

En términos muy generales, un índice de solvencia de 2.0 se considera a veces como aceptable, pero la aceptabilidad de un valor depende del campo industrial en el que opera la empresa.

RAZON CIRCULANTE

=

ACTIVO CIRCULANTE
PASIVO CIRCULANTE

CUANTAS VECES PUEDO CUBRIR LA
DEUDA CIRCULANTE CON MIS
ACTIVOS CIRCULANTES

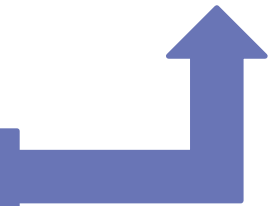


RAZÓN CIRCULANTE

Por ejemplo un índice de **1.0** se podría considerar aceptable para una empresa de servicios, pero no para una empresa manufacturera. Cuanto más predecibles sean los flujos de efectivo de una empresa, tanto más bajo será el índice. Una razón baja muestra dificultades para cubrir obligaciones a corto plazo, esto es menores a un año; por el contrario, una razón alta indica liquidez suficiente para cubrir obligaciones a corto plazo.

$$\text{RAZÓN CIRCULANTE} = \frac{\$ 1,200,000.00}{\$ 600,000.00} = 2$$

RAZÓN ACEPTABLE





RAZÓN DE LIQUIDEZ

Los inventarios son por lo general el menos líquido de los activos circulantes en una entidad, por lo que representan los activos más susceptibles de generar pérdidas en caso de presentarse una liquidación. Por lo anterior, resulta valioso medir la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin tomar en cuenta los inventarios.

$$\text{RAZON DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO LIQUIDO}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

$$\text{ACTIVO LIQUIDO} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIOS}$$



RAZÓN DE LIQUIDEZ

Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo, sin la intervención de los inventarios por lo que ya se comentó. En ocasiones se recomienda un índice de 1.0 o más, pero al igual que la razón anterior, la aceptabilidad de un valor depende del campo industrial o comercial en el que opera la empresa.

$$\text{RAZON CIRCULANTE} = \frac{\$ 1,050,000.00}{\$ 600,000.00} = 1.75$$

$$\text{ACTIVO LIQUIDO} = \$ 1,200,000.00 - \$ 150,000.00$$



RAZÓN DE PAGO INMEDIATO

Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo de inmediato, pues considera únicamente activos que representan efectivo y no es necesaria su conversión.

$$\text{RAZON DE PAGO INMEDIATO} = \frac{\text{ACTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

$$\text{ACTIVO DISPONIBLE} = \text{ACTIVO LIQUIDO} - \text{CUENTAS POR COBRAR}$$

$$\text{RAZON DE PAGO INMEDIATO} = \frac{\$ 839,000.00}{\$ 600,000.00} = 1.39833$$

$$\text{ACTIVO DISPONIBLE} = \$ 1,050,000.00 - \$ 211,000.00$$

Se omite CXC por que para que se pueda disponer de ese dinero primero necesito que el cliente me pague.

ACTIVIDAD

¿Recuerdas el ejercicio de Andrés? Con lo aprendido vamos a aplicar las razones financieras a sus estados financieros (mes de marzo en forma grupal y mes de abril en forma individual).
Adicional, Andrés decide tomar algunas estrategias para mejorar sus números en su rentabilidad. Le ayudaras a evaluar sus estrategias bajo el método SMART.





En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



CONCLUIMOS LA PRIMER PARTE DE NUESTRA SESIÓN



SEMANA 8

CONTINUAMOS

RAZÓN DE ACTIVIDAD

Las razones de actividad se emplean para medir la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo, y su objetivo es evaluar la recuperación de la cartera, los pagos a proveedores y el movimiento y niveles de los inventarios. Muestran la eficiencia de la operación de la empresa.



EFICIENCIA OPERATIVA

se refiere al grado de actividad con que la entidad mantiene niveles de operación adecuados. Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la entidad. Incluye razones financiera, tales como:

ROTACION DE CARTERA

$$= \frac{\text{VENTAS NETAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES}}$$

$$\text{CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES} = \text{CUENTAS POR COBRAR} - \text{CUENTAS INCOBRABLES}$$

$$\text{VENTAS NETAS A CREDITO} = \text{VENTAS TOTALES} - \text{DEV, REB, DESC S/ VENTA}$$



ROTACIÓN DE CARTERA

Muestra la política de crédito que tiene la empresa, en cuanto al plazo que otorga a sus clientes para cubrir el importe de sus facturas.

Una rotación alta: indica una política de cobro severa, esto puede implicar pérdida de mercado. Se otorga poco plazo a los clientes para el pago de sus compras. En ocasiones, es síntoma de una depuración de los clientes.

Rotación baja: indica morosidad de los clientes, y en consecuencia problemas en la recuperación de la cartera.

ROTACION DE CARTERA

$$= \frac{\$ 450,000.00}{\$ 600,000.00} = 0.75$$



PLAZO PROMEDIO DE CARTERA

Indica el número de días promedio en que cobramos lo que se vendió a crédito en un periodo de un año; el número de días de ventas que queda pendiente de cobro.

Esta razón es complemento de la anterior. El periodo de cobranza promedio o, duración media de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza.

$$\text{PLAZO PROMEDIO DE CARTERA} = 360 \times 75\% = 270$$

Indica el número de días promedio en que cobramos lo que se vendió a crédito en un periodo de un año; el número de días de ventas que queda pendiente de cobro. Esta razón es complemento de la anterior.



ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

Indica el número de veces que circulan las cuentas por pagar a proveedores en relación a las compras netas a crédito, durante un periodo determinado. Muestra la política de pagos que tiene la empresa, en cuanto al plazo que le otorgan sus proveedores para cubrir el importe de sus facturas.

$$\text{PLAZO PROMEDIO DE CARTERA} = \frac{\text{COMPRAS NETAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES}}$$

$$\text{PLAZO PROMEDIO DE CARTERA} = \frac{\$ 890,000.00}{\$ 1,500,000.00} = 0.59$$



ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

Una **razón alta** indica que no se utiliza el financiamiento de los proveedores o bien, se paga antes del vencimiento de las facturas.

Una **razón baja** es síntoma de que la empresa se atrasa en sus pagos. Se corre el riesgo de perder crédito, obligándola a operar en efectivo.

Una política de crédito razonable sería pagar a proveedores diez días después de recuperar las cuentas de clientes.

$$\text{PLAZO PROMEDIO DE PAGOS} = 360 \times .59 = 212$$



ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Indica el número de veces que se desplaza el "inventario promedio" al mercado en un periodo determinado. Muestra la velocidad de desplazamiento de los inventarios al mercado.

Una razón alta indica que la empresa podría quedar sin inventarios, repercutiendo en ventas y en consecuencia en la utilidad. La industria podría quedar sin materia prima y no habría producción, ni ventas. Habría que considerar las reservas de inventarios.

Una razón baja indica la existencia de inventarios obsoletos, mismos que repercuten en las ventas y en las utilidades. Se debe considerar el costo de oportunidad.

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}}$$

$$\text{INVENTARIO PROMEDIO} = \frac{\text{INV INICIAL} + \text{INV FINAL}}{2}$$



PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIOS

Indica cada cuantos días en promedio estamos vendiendo el "inventario promedio" en el periodo de un año. Muestra el número de días que se puede satisfacer al mercado con las existencias actuales.

Una razón alta: indica posible obsolescencia de mercancías o lento movimiento de los inventarios.

Una razón baja: se corre el riesgo de perder ventas y en consecuencia mercado, por no contar con márgenes de seguridad en los inventarios. (Reservas de inventario).

$$\text{PLAZO PROMEDIO DE INVENTAR} = \frac{\text{INV PROMEDIO}}{\text{COSTO DE VENTA}} (.360.)$$



Razones de rendimiento



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

GENERALIDADES

La rentabilidad es el resultado neto de varias políticas y decisiones. Las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración de activos y de la administración de las deudas sobre los resultados en operación. El propósito de este tipo de razones financieras es evaluar la rentabilidad de la empresa desde diversos puntos de vista, por ejemplo en relación con el capital aportado, con el valor de la empresa o bien con el patrimonio de la misma.

Rentabilidad: se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos.



MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS

Un % alto equivale a beneficio. Se sugiere comparar precio con la competencia; si existe precio elevado se podría perder mercado en un futuro. Se puede sacrificar margen de utilidad a cambio de mayor volumen de ventas. Se debe analizar el método para fijar precios de venta.

Un % bajo. En este caso se recomienda revisar precios y comparar con la competencia. Se sugiere analizar y controlar costos fijos y variables, en lo posible. Aplicar análisis de equilibrio.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS} = \frac{\text{UTILIDAD}}{\text{VENTAS TOTALES NETAS}}$$

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS} = \frac{\$ 45,000.00}{\$ 110,000.00} = 41\%$$



RENDIMIENTO SOBRE EL SOBRE CAPITAL SOCIAL

Indica el rendimiento en relación a las aportaciones de los accionistas. Una razón baja indica posible reducción o pérdida de mercado. Deberá analizarse si existen ventas suficientes que proporcionen utilidades suficientes. También se debe analizar el producto, su precio, la garantía, el servicio, el empaque, la presentación, etc.

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL SOCIAL} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$$

RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO

Se conoce también como Tasa de Rendimiento sobre la Inversión de los Accionistas, el razonamiento es muy similar a la anterior. Indica cuál es el rendimiento que genera el patrimonio de la entidad. (derecho de los accionistas sobre los activos netos de la misma).

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

RENDIMIENTO SOBRE INVERSIÓN

Indica el rendimiento en relación a las aportaciones de los accionistas. Una razón baja indica posible reducción o pérdida de mercado. Deberá analizarse si existen ventas suficientes que proporcionen utilidades suficientes. También se debe analizar el producto, su precio, la garantía, el servicio, el empaque, la presentación, etc.

RENDIMIENTO SOBRE INVERSION

$$= \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL NETO}}$$



Razones de rendimiento



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

RAZONES DE APALANCAMIENTO O SOLVENCIA

Este grupo tiene como propósito analizar la estructura financiera de la empresa, y particularmente el financiamiento externo de la empresa. Determinan la capacidad de cumplir con los compromisos a largo plazo. Tan perjudicial es endeudarse, como no hacerlo, pues el pasivo es una herramienta importante para el crecimiento y desarrollo de cualquier entidad.

Pasivo es sinónimo de riesgo, por lo que las siguientes relaciones evalúan el riesgo financiero de una entidad.

Riesgo. Es la probabilidad que existe que el rendimiento esperado de una inversión no se realice sino por el contrario, que en lugar de ganancias se obtengan pérdidas.



RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO

Mide la proporción de activos totales concedidos por los acreedores de una empresa. Esta razón indica la participación de terceras personas en la empresa. Muestra el grado de riesgo de la empresa.

Una razón alta indica que los acreedores son dueños en una forma significativa de la empresa. Es mejor cuando el pasivo tenga exigibilidad en el largo plazo que por lo general es menos costoso.

Una razón baja es mejor para los acreedores (terceros) porque se encuentra protegida su inversión, y desde luego para los accionistas, pues ellos son los dueños de la entidad.

DE ENDEUDAMIENTO

$$= \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$



RAZÓN DE APALANCAMIENTO

Determina la proporción entre las deudas y el patrimonio de la empresa, entre las aportaciones externas y las aportaciones internas. significa que la deudas superan al capital contable, lo que determina que la empresa no es productiva en el renglón de uso de pasivo y se encuentra en peligro de quiebra.

Una razón alta indica que la empresa se encuentra en serios problemas, sólo es justificable cuando existe apalancamiento, es decir, se generan utilidades.

APALANCAMIENTO

$$= \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$



ACTIVIDAD

¿Recuerdas el ejercicio de Andrés? Con lo aprendido vamos a aplicar las razones financieras restantes. a sus estados financieros (mes de marzo en forma grupal y mes de abril en forma individual).

Adicional con ayuda del guía, se creará una opinión contable basándonos en las razones financieras ya proyectadas.





Artículos o e-books con referencias en formato APA.

- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF).
- Razones financieras básica y su aplicación
<https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20i%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/10%20razones%20financieras.pdf>
- Villavicencio, J. A., & Crespo, A. B. (2024). *Los indicadores financieros y no financieros como herramientas de gestión en el sector ferretero*. Revista RELIGACIÓN, 9(39), e2401154.
- Corporate Finance Institute. (2018). *Financial Ratios eBook: Proceso de análisis de razones financieras*. Corporate Finance Institute.



SEMANA 8 COMPLETADA

¡Felicidades!

Éxito en tu evaluación



©Top Learning Online, S.C., 2025.

Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción, difusión o uso sin autorización escrita.



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop