

CENTRO DE CONOCIMIENTO FINANCIERO · ESTUDIO 03

KPIs Financieros para Empresas: Los Indicadores que Determinan si Eres Financiable

Qué mide un comité de crédito antes de decir sí, y cómo fortalecer cada indicador antes de solicitar financiamiento.

Agosto 2026 F Financial Advisors ® Lectura: 14 min

Contenido

01 Resumen ejecutivo

02 Introducción

03 Análisis

04 Conclusiones

05 Recomendaciones

06 Fuentes

Resumen ejecutivo

En un entorno donde solo 22.7% de las pymes mexicanas cuenta con financiamiento bancario formal y 89% de las pequeñas empresas considera muy difícil el acceso al crédito, presentar indicadores financieros sólidos y bien documentados deja de ser un ejercicio contable y se convierte en una ventaja competitiva.

Este estudio explica las cinco categorías de indicadores que, en la práctica, utiliza un comité de crédito o un inversionista para evaluar la viabilidad financiera de una empresa: liquidez, apalancamiento, rentabilidad, cobertura de deuda y riesgo de insolvencia (modelo Altman Z"). Para cada una se detallan las fórmulas, las bandas de referencia y las acciones concretas que mueven la aguja en 12 meses.

22.7%

de pymes con
financiamiento bancario
formal

89%

ve muy difícil el acceso al
crédito

30%

del peso recae en
cobertura de deuda

5

categorías de indicadores
clave

Introducción

Cuando un banco, un inversionista o un fondo de deuda evalúan a una empresa, no leen el estado de resultados de forma literaria: lo convierten en un puñado de razones financieras que comparan contra bandas de referencia y contra el resto de su cartera. Una empresa puede tener una historia de crecimiento convincente y, aun así, ser rechazada porque su cobertura de intereses es de 1.1 veces en lugar de 3 veces, o porque su pasivo total supera 80% de su activo total.

Conocer de antemano qué indicadores se van a revisar —y en qué orden de importancia— permite a un empresario trabajar sobre ellos con meses de anticipación, en lugar de descubrir la debilidad el día que el banco la señala.

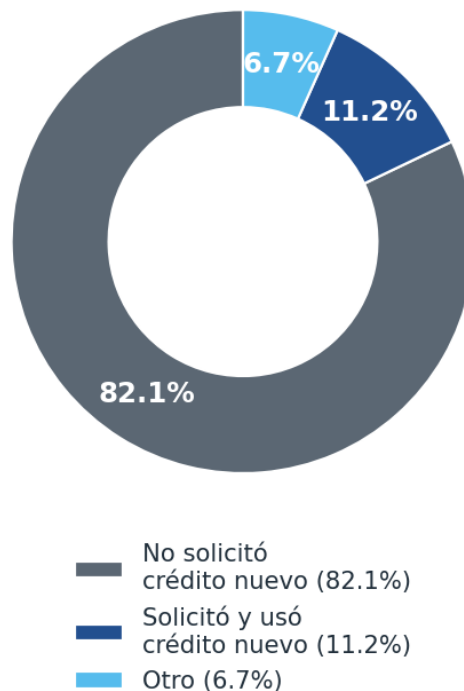
Alcance y metodología. El marco de indicadores, bandas de referencia y ponderaciones de este estudio corresponde a la metodología estándar de análisis de crédito (razones de liquidez, apalancamiento, rentabilidad, cobertura, y el modelo Altman Z" para empresas privadas), la misma que utiliza nuestro portal interno de evaluación financiera. Las bandas son de referencia general y deben calibrarse por sector.

Análisis

1. Por qué los KPIs pesan más en el entorno de crédito de 2026

En el segundo trimestre de 2026, solo 11.2% de las empresas mexicanas utilizó crédito bancario nuevo, el nivel más bajo desde finales de 2021.

Uso de crédito bancario nuevo por empresas mexicanas (2T 2026)



Uso de crédito bancario nuevo por empresas mexicanas, 2T 2026. Fuente: El Universal, con datos de Banxico.

Con la oferta de crédito más selectiva, los comités de crédito elevan el estándar de lo que consideran "financiable". Una empresa que documenta y fortalece proactivamente sus indicadores tiene una ventaja de negociación real: mejores tasas, montos más altos y menos garantías exigidas.

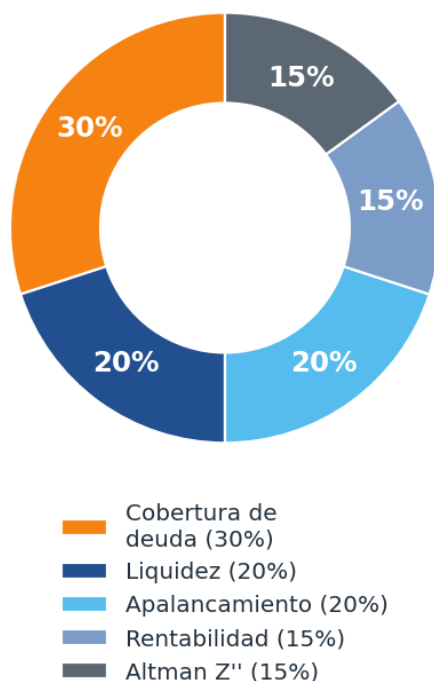
2. Las cinco categorías que revisa un comité de crédito

Categoría	Indicadores clave	Qué mide
Liquidez	Razón circulante, prueba del ácido	Capacidad de cubrir obligaciones de corto plazo
Apalancamiento		Qué tan financiada con deuda está la empresa

Pasivo/Capital contable, Pasivo/
Activo total

Rentabilidad	Margen neto, ROA, ROE	Capacidad de generar utilidad sobre ventas, activos y capital
Cobertura de deuda	Cobertura de intereses, DSCR	Si la utilidad operativa alcanza para pagar la deuda actual y la nueva
Riesgo de insolvencia	Altman Z" (empresas privadas)	Probabilidad relativa de dificultades financieras severas

Ponderación de categorías en un puntaje de viabilidad crediticia

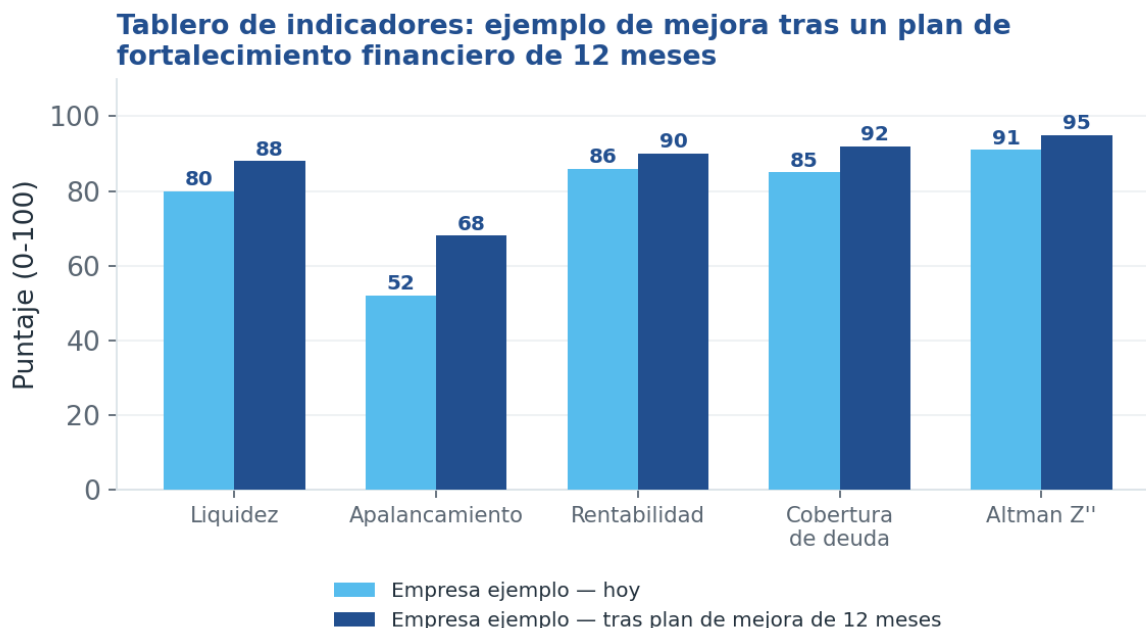


Ponderación ilustrativa de cada categoría en un puntaje de viabilidad crediticia (metodología de nuestro portal de evaluación financiera).

La cobertura de deuda concentra el mayor peso porque responde a la pregunta más directa para un acreedor: si otorgo este crédito, ¿la empresa genera suficiente flujo operativo para pagarlo? Un margen neto atractivo o un buen ROE no compensan una cobertura de intereses débil a los ojos de un comité de crédito.

3. Ejemplo: de un perfil aceptable a uno sólido en 12 meses

El siguiente ejemplo ilustra a una empresa con un perfil ya viable, pero con apalancamiento elevado, y el efecto de un plan de fortalecimiento enfocado en esa debilidad específica durante 12 meses.



Ejemplo ilustrativo de mejora en el puntaje por categoría tras un plan de fortalecimiento financiero de 12 meses.

Nótese que la mejora no requirió transformar el negocio: se concentró en reducir el apalancamiento (de un puntaje de 52 a 68) mediante capitalización parcial de utilidades retenidas y renegociación de plazos de deuda de corto plazo, lo cual también elevó, como efecto secundario, la cobertura de deuda y el puntaje de Altman Z''.

4. Cómo fortalecer cada categoría antes de solicitar financiamiento

- **Liquidez.** Negocia plazos más largos con proveedores, acelera la cobranza a clientes y evita financiar activos de largo plazo con pasivo de corto plazo.
- **Apalancamiento.** Capitaliza utilidades retenidas en lugar de repartirlas por completo, y evalúa aportaciones de capital antes de tomar deuda adicional.
- **Rentabilidad.** Revisa la estructura de costos fijos y la política de precios; un margen neto débil limita cuánta deuda adicional puede sostener la empresa de forma segura.
- **Cobertura de deuda.** Antes de solicitar nuevo financiamiento, proyecta el DSCR con la deuda adicional incluida — no solo con la deuda actual.
- **Riesgo de insolvencia (Altman Z'').** Mejora simultáneamente el capital de trabajo, las utilidades retenidas y el capital contable; estos tres componentes explican la mayor parte del puntaje.

Herramienta relacionada. Nuestro portal interno de evaluación financiera calcula automáticamente estas cinco categorías, genera un puntaje de viabilidad de 0 a 100 y produce recomendaciones a partir de tus estados financieros. Pregúntanos por acceso si quieres correr tu propio diagnóstico antes de acercarte a un banco.

4b. Fórmulas de referencia

Indicador	Fórmula	Banda de referencia orientativa
Razón circulante	Activo circulante / Pasivo circulante	> 1.5 saludable
Prueba del ácido	(Activo circulante – Inventarios) / Pasivo circulante	> 1.0 saludable
Pasivo / Capital contable	Pasivo total / Capital contable	< 1.0 saludable, > 2.0 alerta
Pasivo / Activo total	Pasivo total / Activo total	< 0.4 saludable, > 0.6 alerta
Margen neto	Utilidad neta / Ventas	> 10% saludable (varía por sector)
ROA	Utilidad neta / Activo total	> 5-10% saludable
ROE	Utilidad neta / Capital contable	> 15-25% saludable
Cobertura de intereses	EBIT / Gastos financieros	> 3.0x saludable, < 1.5x alerta
DSCR	EBITDA / (Intereses + Pago de capital)	> 1.25x mínimo bancario típico
Altman Z" (privadas)	$6.56 \cdot X1 + 3.26 \cdot X2 + 6.72 \cdot X3 + 1.05 \cdot X4$	> 2.6 zona segura, < 1.1 zona de riesgo

$X1 = \text{Capital de trabajo} / \text{Activo total}$ · $X2 = \text{Utilidades retenidas} / \text{Activo total}$ · $X3 = \text{EBIT} / \text{Activo total}$ · $X4 = \text{Capital contable} / \text{Pasivo total}$.

5. Errores comunes al presentar indicadores a un banco o inversionista

- **Entregar estados financieros sin notas ni comparativos.** Un comité de crédito valora ver la evolución de al menos dos o tres periodos, no una fotografía aislada.
- **Mezclar cifras de la empresa con movimientos personales del dueño.** Genera dudas sobre la calidad de la información y complica el cálculo real de los indicadores (ver Estudio 01 de este Centro de Conocimiento).
- **No explicar variaciones atípicas.** Una caída puntual en el margen neto por un evento no recurrente, sin explicación, se lee como una tendencia estructural.
- **Solicitar el monto máximo posible "por si acaso".** Sobrecargar la solicitud de financiamiento deteriora artificialmente la cobertura de deuda proyectada y reduce la probabilidad de aprobación.

- **Ignorar el Altman Z" hasta que el banco lo menciona.** Es un cálculo que la empresa puede hacer internamente con antelación y, si el resultado es débil, trabajar sus componentes antes de que se convierta en un obstáculo en el proceso.

Conclusiones

La viabilidad crediticia de una empresa no se decide por una sola cifra, sino por el balance entre cinco categorías: liquidez, apalancamiento, rentabilidad, cobertura de deuda y riesgo de insolvencia. En el entorno de crédito restringido de 2026, entender esta lógica con anticipación —y trabajar sobre la categoría más débil, no sobre la más visible— es lo que separa una solicitud de financiamiento aprobada de una rechazada.

Recomendaciones

- 1 **Calcula tus cinco categorías de indicadores** al menos trimestralmente, no solo cuando vas a solicitar crédito.
- 2 **Identifica tu categoría más débil** antes de que lo haga el comité de crédito, y trabaja sobre ella con al menos 6-12 meses de anticipación.
- 3 **Proyecta tu DSCR con la deuda nueva incluida**, no solo con tu deuda actual, antes de solicitar financiamiento.
- 4 **Documenta tus estados financieros de forma consistente** — un comité de crédito valora la trazabilidad tanto como el nivel de los indicadores.
- 5 **No repartas el 100% de las utilidades** si tu apalancamiento está por encima de las bandas de referencia de tu sector.
- 6 **Compara tus indicadores contra tu sector**, no contra bandas genéricas — el apalancamiento aceptable varía significativamente por industria.
- 7 **Usa el diagnóstico como base para negociar**, no solo como requisito: una empresa que llega con sus indicadores documentados negocia mejores condiciones.

Fuentes

- El Universal — "Banca da menos créditos a las pymes, pese al compromiso con gobierno", con datos de Banxico, 2T 2026.
- Banco de México — Indicadores Básicos de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs).
- AM — "Créditos para PyMEs en México 2026: Crisis por altas tasas".
- Metodología estándar de análisis de crédito: razones de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y cobertura; modelo Altman Z" para empresas privadas.



¿Quieres saber qué tan financiable es tu empresa hoy?

Agenda una consulta y corramos juntos el diagnóstico de tus cinco categorías de indicadores financieros.

Agendar consulta

contacto@ffinancialadvisors.com