



CICLO
FINANCIERO

*Finanzas que entienden
el ritmo de tu empresa*

GUÍA FINANCIERA

Drivers Generales



LIQUIDEZ
Y CAPITAL
DE TRABAJO



CRECIMIENTO
Y RENTABILIDAD



ESTRUCTURA
DE CAPITAL



EFICIENCIA
Y CONTROL



SOSTENIBILIDAD
Y VALOR

ACTIVOS
DE CORTO PLAZO



ACTIVOS
DE LARGO PLAZO



INVENTARIOS



OBLIGACIONES
FINANCIERAS
DE CORTO PLAZO



CARTERA



OBLIGACIONES
FINANCIERAS
DE LARGO PLAZO



CAJA Y BANCOS



PATRIMONIO



DECISIONES
ESTRATÉGICAS



ANÁLISIS
FINANCIERO



INVERSIÓN
INTELIGENTE



RESULTADOS
SOSTENIBLES

***Profesionalizar tu empresa significa sostenibilidad,
entenderla financieramente significa
dirección y crecimiento.***

GUÍA FINANCIERA DRIVERS GENERALES



En el día a día de cualquier empresa las decisiones financieras determinan su crecimiento, estabilidad y sostenibilidad. Sin embargo, muchas veces estas decisiones se toman sin herramientas claras, sin información estructurada o sin un acompañamiento estratégico. Esta guía ha sido diseñada para lograr entender los drivers, factores clave o variables comunes de los negocios con base en la información financiera y que desde la experiencia de trabajar en diversos bancos pueden entregar valor a sus socios, propietarios, directivos

y funcionarios. Desde CICLO FINANCIERO queremos compartir esa experiencia de más de 15 años para poder acompañar empresas en la estructuración, análisis y toma de decisiones financieras.



ENTENDER A LAS EMPRESAS ES ENTENDER EL PAÍS

El tejido empresarial colombiano está compuesto, en su gran mayoría, por Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes). Estas representan alrededor del 99% del total de empresas en Colombia y generan cerca del 80% del empleo en el país aportando aproximadamente el 40% del PIB nacional. Estas empresas desarrollan su actividad en sectores como comercio, servicios, construcción, industria ligera y actividades inmobiliarias, entre otros.

En los últimos 5 años las Mipymes han demostrado una alta capacidad de adaptación en razón a: i) superar el impacto económico de la pandemia, ii) adaptación a un mercado y capacidades digitales, iii) estrategias para diversificar fuentes de ingreso. Sin embargo, este crecimiento no ha sido estructurado en la mayoría de los casos afectando la rentabilidad y estabilidad financiera.

La clave no es vender más, es gestionar mejor. Las Mipymes enfrentan desafíos críticos que limitan su crecimiento: i) falta de control sobre el flujo de caja, ii) decisiones financieras basadas en intuición, iii) desconocimiento de indicadores clave, iv) estructuras de costos poco claras, v) dificultad para acceder a financiamiento adecuado. Dado lo anterior el resultado es común, empresas que venden, pero no saben realmente cuánto ganan, cuánto pueden crecer o cuándo están en riesgo.

Desde **Ciclo Financiero** consideramos que un acompañamiento paralelo desde la óptica financiera, reconociendo que la magia la hacen los empresarios, aporta a que las Mipymes cuenten con herramientas claras y aplicables para que entiendan su situación financiera en tiempo real, puedan apoyar la toma de decisiones con criterios técnicos, organicen su crecimiento y puedan reducir los riesgos. Una empresa no fracasa por falta de oportunidades, sino por falta de claridad en los drivers del negocio, en los aspectos clave que pueden impactar el resultado de sus decisiones.



ESTADO DE RESULTADOS

Resume los ingresos, costos y gastos de la empresa durante un periodo, considerándose un informe dinámico que acumula los resultados obtenidos. El objetivo es revelar el desempeño operativo de la empresa.

Dentro de este informe los drivers responden a:

- **Ingresos:** Volumen de venta y entradas de dinero producto del objeto social de la empresa. Por nombrar los más comunes se destacan el volumen de unidades vendidas, clientes captados, precio de venta (valor unitario del producto o servicio).
- **Costos:** Asociados a la producción o entrega de lo que se vende. Acá se deben tener presentes los costos fijos, costos variables, volumen de producción, entre otros.
- **Gastos:** Necesarios para mantener el negocio en marcha, los cuales pueden ser administrativos y/o de ventas. Internamente es relevante identificar los gastos fijos y variables, gastos de personal, marketing y generales (servicios, software, seguros), entre los más destacados.
- **Financieros:** Correspondientes principalmente al costo de la deuda adquirida, sea de un acreedor financiero o no financiero como socios o terceros.

Los **indicadores básicos** para entender fácilmente y de manera más directa el desempeño de la compañía, en relación al Estado de Resultados, se definen como **márgenes** (bruto, operacional y neto), acompañado de una revisión del comportamiento del crecimiento o decrecimiento de ventas.

El **Margen Bruto** es un porcentaje que se obtiene de restar a las ventas los costos asociados a dichas ventas, el resultado de esta operación es la utilidad bruta y esta debe ser dividida por las ventas, logrando obtener un porcentaje. Dicho porcentaje define la rentabilidad bruta antes de gastos y otras erogaciones.



Mientras más alto dicho porcentaje mejor, dado que implica una menor incidencia de los costos dentro de las ventas. Esto puede deberse a factores cambiantes como adecuadas negociaciones en compra de materias primas, reducción de la tasa de cambio si las materias primas son importadas, eficiencias en producción o ahorros generados, entre otros.

En contraposición **si el margen es reducido implicará dificultades en absorción de los gastos y otras erogaciones que se generen en los renglones más abajo del Estado de Resultados**, lo que puede generar potenciales pérdidas. Un menor margen bruto puede darse por mantenimientos en la cadena de producción afectando volúmenes vendidos, menor capacidad de negociación con proveedores, aumentos en tasa de cambio por producto importado y se relaciona con dificultades de transferir el mayor costo al cliente final.

El **Margen Operacional** se calcula restando de la utilidad bruta los gastos operacionales (administrativos y de ventas) y dividiendo el resultado, que se denomina Utilidad Operacional, en las ventas para así obtener nuevamente un porcentaje. Este margen puede definirse como el porcentaje de ingresos que una empresa convierte en ganancias después de cubrir las erogaciones operacionales, sin tener en cuenta intereses e impuestos principalmente.

Margen Operacional

Mide la rentabilidad de la operación principal después de cubrir los gastos operativos, pero antes de impuestos e intereses.



¿Qué indica?

Qué tan eficiente es tu empresa en convertir sus ventas en utilidad operacional, considerando sus gastos operativos.



Ejemplo

Si tu utilidad operacional es \$120.000 y tus ventas son \$1.000.000:

$$\frac{120.000}{1.000.000} \times 100 = 12\%$$



Un margen operacional saludable muestra que tu operación es eficiente y genera valor antes de impuestos e intereses.



Importante:

Es diferente del margen neto, ya que este aún no considera impuestos, intereses ni otros ingresos/gastos no operacionales.



Úsalo para:

Evaluar la eficiencia operacional, controlar gastos y tomar mejores decisiones para mejorar la rentabilidad.

La lógica del análisis que puede aplicarse es similar a la del margen bruto, es decir entre más alto mejor y entre mas bajo menos rentable la operación. No obstante lo anterior, el entendimiento hasta acá alcanzado del Estado de Resultados se puede enriquecer si se usan partidas ya calculadas como la Utilidad Operacional como una relación con los gastos financieros para conocer si al empresa puede o no generar **cobertura de intereses**. Esto quiere decir, dividir los Gastos Financieros o intereses entre la Utilidad Operacional. Una relación superior a 1x quiere decir que la empresa está en capacidad de cubrir los intereses sin necesidad de otros ingresos, mientras que una relación menor a 1x implicará que la operativa de la empresa no cuente con los recursos suficientes para cubrirlos.

Renglones más abajo del Estado de Resultados tenemos partidas importantes que restan a la Utilidad Operacional como los gastos financieros y gastos por impuestos, obteniendo la **Utilidad Neta**. Por un lado los gastos financieros son muy variables y están en función de la tasa de interés contratada y la cantidad de deuda adquirida. Por otro lado, los impuestos son propios de las normas legales del país donde se desarrolle la actividad comercial de la empresa.

El último margen clave es el **Margen Neto**, calculado desde la utilidad Neta sobre las Ventas, indicando la rentabilidad final de la empresa cubiertos todos los costos, gastos y demás erogaciones.



Es importante reconocer que no todo lo queda en la Utilidad Neta es caja. Hay cuentas inmersas en el Estado de Resultados que no propiamente son salidas de caja, dentro de las cuales se encuentran las provisiones, amortizaciones y depreciaciones, que más que gastos son reconocimientos de deterioros, utilizaciones y desgastes. Así mismo en un Estado de Resultados más complejo de acuerdo con la actividad y naturaleza de la empresa, es posible que se encuentren ingresos que no son caja los cuales están más relacionados con ingresos no operacionales o propios de la actividad relacionada con el objeto social, tal como lo sería el caso de los ingresos por participación o partidas mixtas como ingresos o egresos por diferencia en cambio no realizada. **Dado lo anterior es importante entender el flujo de caja y como el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera se comunican en un informe más dinámico y profundo**, de ahí que exista la expresión "CASH IS KING" o la caja es el rey.

A partir de la Utilidad Neta se introduce uno de los indicadores más relevantes en las mediciones de generación de caja. Este indicador es el **EBITDA**, que en palabras sencillas es devolver o sumar a la Utilidad Neta las erogaciones que realmente no son caja como las amortizaciones y depreciaciones y otros conceptos. Con lo anterior se honra su acrónimo en inglés: **Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortizations** (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones).

EBITDA

Una medida clave de la rentabilidad operativa de tu empresa.



El EBITDA muestra el desempeño operativo de tu empresa antes de impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones. Es útil para comparar empresas, evaluar eficiencia operativa y analizar flujo de caja.

EBITDA significa:
Earnings **B**efore **I**nterest, **T**axes,
Depreciation and **A**mortization.



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?

- Permite evaluar la rentabilidad operativa real de tu negocio sin el efecto de decisiones financieras o contables.
- Facilita la comparación entre empresas de diferentes industrias y estructuras de capital.
- Es un buen indicador del flujo de caja generado por las operaciones.

¿QUÉ EXCLUYE EL EBITDA?

- ✗ **Impuestos:** varían según la tasa y regulaciones de cada país.
- ✗ **Intereses:** dependen de cómo se financie la empresa.
- ✗ **Depreciaciones:** son contables, no implican salida de efectivo inmediata.
- ✗ **Amortizaciones:** relacionadas con activos intangibles y no afectan el flujo de caja en el corto plazo.

EJEMPLO PRÁCTICO

Concepto	COP
Utilidad Neta	\$100.000.000
Impuestos	\$30.000.000
Gastos Financieros	\$20.000.000
Depreciación	\$15.000.000
Amortización	\$10.000.000
EBITDA	\$175.000.000



EN RESUMEN

El EBITDA no es una medida de utilidad neta, pero es una herramienta poderosa para entender la eficiencia operativa de tu empresa y su capacidad para generar valor.



Úsalo junto con otras métricas para tomar mejores decisiones financieras y estratégicas.

El **EBITDA** es clave ya que puede ser analizado con otras magnitudes de los Estados Financieros para obtener indicadores relevantes como la capacidad de pago de intereses, cobertura del servicio de la deuda y endeudamiento frente a las obligaciones financieras. De la misma forma es un estándar de comparación entre empresas del mismo sector respecto de su capacidad de generación de caja y es utilizado en la valoración de empresas como un múltiplo del valor de las mismas. Si desea profundizar en esto puede escribirnos a <https://ciclofinanciero.com/cuéntanos-tus-necesidades>.

Por otro lado, más allá de ser un valor monetario de la generación de recursos, se puede analizar como **Margen EBITDA** dividiendo el EBITDA entre las Ventas. El resultado indica un porcentaje capaz de dar a entender que tan robusta es la generación de recursos de la empresa respecto de sus ventas.

MARGEN EBITDA

Mide la rentabilidad operativa de tu empresa antes de impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones.



¿Qué indica?

Qué tan eficiente es tu empresa generando ganancias operativas a partir de sus ventas, sin considerar cómo se financia, ni los efectos contables de depreciaciones y amortizaciones.



Ejemplo

Si tu EBITDA es \$200.000.000 y tus ventas son \$1.000.000.000:

$$\frac{200.000.000}{1.000.000.000} \times 100 = 20\%$$



Un margen EBITDA del 20% significa que por cada \$100 en ventas, tu empresa genera \$20 en EBITDA.



EN RESUMEN

El Margen EBITDA es una métrica clave para entender la rentabilidad operativa de tu empresa, eliminando efectos contables y financieros para mostrar el desempeño real del negocio.



Entre más alto sea tu margen EBITDA, mayor será tu eficiencia operativa y capacidad para generar caja.

El entendimiento y análisis del Estado de Resultados puede ser tan sencillo o complejo como la actividad económica de la empresa, así como de las políticas establecidas. Un informe financiero sea cual sea debe dar claridad y entregar la realidad del negocio para afrontar los problemas u oportunidades que se avecinen en el corto, medio o largo plazo. Contar con una buena asesoría contable y financiera, así como un equipo profesional puede poner en ventaja una empresa frente a otras.

Con esto cerramos la revisión del Estado de Resultados y con los que se consideran los drivers más relevantes del mismo. Sin embargo, hay otros análisis que enriquecen aún más los análisis financieros como el análisis vertical y horizontal.

En Ciclo Financiero queremos apoyar a las Mipymes, por lo que si su empresa requiere un acompañamiento o un diagnóstico financiero no dude en contactarnos en <https://ciclofinanciero.com/cuéntanos-tus-necesidades>.



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Más conocido como el Balance General, el Estado de Situación Financiera resume la información económica y patrimonial de una empresa, y a diferencia del Estado de Resultados, este informe financiero es estático, es decir, muestra la situación en una fecha específica.

Está compuesto por diversas partidas clasificadas en plazos, corto plazo menor a 1 año o largo plazo mayor a 1 año. Así mismo estas partidas se agrupan en Activos, Pasivos y Patrimonio. Una máxima de este informe es que los $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$, fórmula mejor conocida como la **Ecuación Contable**.

En palabras más sencillas el Estado de Situación Financiera refleja todo lo que posee y tiene valor, es decir los recursos disponibles (**Activo**), todas las deudas u obligaciones entendidas como fuentes de financiación externas (**Pasivos**) y la financiación propia o el valor real de la empresa para sus dueños (**Patrimonio**).

Este informe combinado con el Estado de Resultados son los reportes financieros más básicos y esenciales para las empresas y de ellos se desprenden otros como el Flujo de Caja (directo o indirecto), reportes de fuentes y usos, Estado de Cambios en el Patrimonio, entre otros. Todos los anteriores con el fin de mostrar la realidad de la empresa y facilitar el análisis del estado de la misma.

Revisando más a fondo el Estado de Situación Financiera, se destaca el **Activo a Corto Plazo o Corriente**, el cual corresponde a todos los recursos y derechos que la empresa dispone o se ha hecho acreedora de, y que en un plazo menor a 1 año pueden convertirse fácilmente en dinero. Dentro de este encontramos drivers como **Efectivo y Equivalentes, Cartera e Inventarios** como los más comunes y relevantes.

En **Efectivo y Equivalentes** se clasifican los recursos disponibles en las cuentas de ahorro y corriente y subpartidas como CDTs pueden ser clasificadas dentro de las inversiones de corto plazo (equivalentes de efectivo). Una compañía que no cuente con recursos líquidos para solventar necesidades de caja puede estar en inconvenientes, dado que esta es una medida de la capacidad de convertir la cartera e inventarios en efectivo, involucrando las cuentas con proveedores, a lo que se le conoce como **Ciclo de Efectivo**, un sencillo cálculo que se revisará páginas más adelante. Es de resaltar que no se deben tener recursos ociosos en caja, a esto se le llama **Manejo de Tesorería**, buscando optimizar o rentabilizar dichos recursos.

Por su parte en **Cartera** se clasifican las cuentas por cobrar relacionadas directamente con la actividad comercial de la empresa por venta de productos o servicios. Esta cuenta es de vital importancia en las empresas y debe contar con políticas claras de plazo y cobro, provisión o deterioro y castigo, así como tener clara la temporalidad de la misma en rangos de días (se sugiere cada 30 días) para identificar si presentan demoras en el pago y que tan sana es la cartera. Para medir la agilidad de la cartera se usa la **Rotación de Cartera**, calculada en días. A menor cantidad de días mejor y entre más alta la cantidad de días se evidencian inconvenientes de cobro o pago de clientes.

Una adecuada **Política de Cartera y Crédito** para con clientes puede ser determinante en la continuidad como negocio en marcha. Una adecuada política contempla que por determinados días de demora en el pago se provisiona un porcentaje de la cuenta incrementando dicha provisión a medida que aumenten los días de no pago. Eventualmente se llegará al 100% de la cuenta en el peor de los casos, pero ya ha sido reconocido en el tiempo la pérdida para posteriormente castigar esa provisión, es decir, reconocer que es una cuenta perdida.

Usar esta información es determinante para: i) monitorear la rotación y los días de cobro para evaluar la eficiencia del proceso de cobro, ii) analizar la antigüedad de la cartera para una adecuada identificación de riesgos, iii) ajustar la provisión de incobrables según la mora y la experiencia histórica, iv) mejorar las políticas de crédito y cobranza para reducir la mora y las pérdidas.

En la siguiente página se diseñó una forma práctica de entendimiento de la rotación de cartera, su cálculo con un breve ejemplo y algunas recomendaciones de interpretación. Sin embargo, estos son conceptos de referencia que deben ser ajustados a la dinámica y el ciclo de la empresa.

ROTACIÓN DE CARTERA

CÁLCULO Y RELACIÓN CON CUENTAS INCOBRABLES

Mide qué tan eficiente es tu empresa en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo y cómo la antigüedad de la mora impacta el riesgo de incobrabilidad.

1. ¿QUÉ ES LA ROTACIÓN DE CARTERA?



Indica cuántas veces, en un periodo, la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo a través de las ventas a crédito.

2. CÁLCULO DE LA ROTACIÓN DE CARTERA

Rotación de Cartera (veces)

=

Ventas Netas a Crédito

Cuentas por Cobrar Promedio

Mide cuántas veces se cobran las cuentas por cobrar en un periodo.

3. DÍAS DE COBRO (PERIODO PROMEDIO DE COBRO)



$$\text{Días de Cobro (DSO)} = \frac{360}{\text{Rotación de Cartera}}$$

Indica el número promedio de días que tarda la empresa en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo.

¿CÓMO OBTENER LAS CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO?

$$\text{Cuentas por Cobrar Promedio} = \frac{C \times P \text{ inicio} + C \times P \text{ final}}{2}$$

Donde:

CxP inicio = Cuentas por Cobrar al inicio del periodo

CxP final = Cuentas por Cobrar al final del periodo

4. RELACIÓN ENTRE MORA Y CUENTAS INCOBRABLES

A mayor antigüedad de la deuda (mora), mayor es el riesgo de incobrabilidad.

RANGO DE MORA (DÍAS)	DESCRIPCIÓN	% ESTIMADO DE INCOBRABILIDAD (SUGERIDO)*	RIESGO	IMPACTO EN LAS CUENTAS INCOBRABLES
0 - 30	Al día	0% - 1%	BAJO	Riesgo mínimo. Normalmente se cobran sin problema.
31 - 60	Vencida reciente	1% - 5%	MODERADO	Requiere seguimiento. Puede generar incobrables si no se actúa a tiempo.
61 - 90	Vencida intermedia	5% - 20%	ALTO	Alta probabilidad de atraso prolongado. Incrementa el riesgo de pérdida.
91 - 120	Vencida alta	20% - 50%	MUY ALTO	Riesgo significativo de incobrabilidad.
+ 120	Vencida crítica	50% - 100%	CRÍTICO	Muy probable de incobrable. Considerar castigo contable.

*Los porcentajes son referenciales. Ajustar según el comportamiento histórico de tu empresa e industria.

5. ¿CÓMO USAR ESTA INFORMACIÓN?



Monitorea la rotación y los días de cobro para evaluar la eficiencia de tu proceso de cobro.



Analiza la antigüedad de la cartera regularmente para identificar riesgos temprano.



Ajusta tus provisiones de incobrables según la mora y tu experiencia histórica.



Mejora tus políticas de crédito y cobranza para reducir la mora y las pérdidas.

6. EJEMPLO PRÁCTICO

Ventas Netas a Crédito (anual)
\$ 12,000,000

CxP inicio \$ 1,500,000

CxP final \$ 1,800,000

$$\text{CxP promedio} = (1,500,000 + 1,800,000) / 2 = \$ 1,650,000$$

↓

$$\text{Rotación de Cartera} = 12,000,000 / 1,650,000 = 7.27 \text{ veces}$$

↓

$$\text{Días de Cobro (DSO)} = 360 / 7.27 = 49.5 \text{ días}$$



EN RESUMEN

Una buena rotación de cartera y una gestión efectiva de la mora reducen el riesgo de incobrables, mejoran el flujo de caja y fortalecen la salud financiera de tu empresa.

A nivel de **Inventarios**, las empresas diferentes a las de servicios, pueden encontrar en este driver un elemento crítico dados los recursos y el tiempo que consume convertirlo en cartera y posteriormente en efectivo. Esta partida tiene subpartidas que mezclan variables monetarias y de tiempo como los inventarios en tránsito, inventarios en proceso, mercancías no fabricadas por la empresa, entre otros. Una compañía importadora cuenta con una **rotación de inventarios** más lenta que un comercializador, el primero debe asumir los días en tránsito de la mercancía y el tiempo que tarde en vender ese stock, mientras que el segundo solo asume los días en que tarde en comercializar las mercancías. Analizar la ruta del inventario también es crítico porque se mezcla con otros factores externos no controlados por la empresa pero que deben tenerse en cuenta. Tal es el caso de la tasa de cambio o poder negociación ya que en el momento de la importación o compra la tasa de cambio o el precio puede ser o no favorable, así como en el momento de la comercialización.

La rotación de inventarios se calcula de forma similar a la de cartera cambiando la variable ventas por costo de ventas. El reflejo de una buena gestión de inventarios no solo se ve en la rotación, si no en el costo de ventas, estrategia de precios y el margen bruto que al final deja en evidencia la correcta implementación de la estrategia. Como se mencionó anteriormente, hay una mezcla de factores que pueden incidir en los cálculos de los indicadores como por ejemplo altos volúmenes de compra a buenos precios con tasas de cambio favorables y despachos ágiles dados los volúmenes o en contraposición altas tasas de cambio, demoras en despachos y/o precios desfavorables o una mezcla de todo.

En Ciclo Financiero reconocemos el olfato de los empresarios y sus equipos, sus capacidades de negociación y la manera de llevar el negocio, sin embargo también reconocemos que esta difícil tarea merece un acompañamiento adecuado por lo que lo invitamos a contactarnos en <https://ciclofinanciero.com/cuéntanos-tus-necesidades>.

Así como en cartera hay deterioros por las cuentas de difícil cobro, los inventarios también deben contar con el reconocimiento de inventario de lenta o nula rotación afectando la partida con inventarios obsoletos o inventarios deteriorados. Es de vital importancia que las empresas puedan analizar su inventario e identificar qué está rotando y que no, con el fin de estructurar una correcta gestión de compras y ofrecer los productos que realmente se venden y enfocar los esfuerzos y recursos monetarios generando valor para la compañía.

La rotación puede medirse en veces en que el inventario rota en el año o en días para tener una temporalidad más clara y comparable frente a las magnitudes de cartera y proveedores. A continuación se presenta de una forma práctica y gráfica cómo se calcula y la lógica del resultado.

ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Mide qué tan **eficiente** es tu empresa en **vender y reponer** sus inventarios durante un período.



¿QUÉ INDICA LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS?



MAYOR ROTACIÓN

El inventario se vende más rápido. Mayor eficiencia y mejor uso del capital de trabajo.



ROTACIÓN ADECUADA

Nivel óptimo que balancea disponibilidad de inventario y eficiencia operativa.



MENOR ROTACIÓN

El inventario tarda más en venderse. Puede generar costos de almacenamiento, obsolescencia y falta de liquidez.

FÓRMULAS PARA CALCULAR LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS

1. ROTACIÓN EN VECES

Indica cuántas veces se vende y repone el inventario en un período.

$$\text{Rotación de Inventarios (veces)} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

¿CÓMO OBTENER EL INVENTARIO PROMEDIO?

$$\text{Inventario Promedio} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$

Donde:

- **Costo de Ventas:** valor de los productos vendidos en el período.
- **Inventario Inicial:** valor del inventario al inicio del período.
- **Inventario Final:** valor del inventario al final del período.

2. ROTACIÓN EN DÍAS

Indica cuántos días, en promedio, tarda el inventario en venderse.

$$\text{Rotación de Inventarios (días)} = \frac{365}{\text{Rotación de Inventarios (veces)}}$$

O BIEN

$$\text{Rotación de Inventarios (días)} = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de Ventas}} \times 365$$

EJEMPLO PRÁCTICO



Costo de Ventas (anual)
\$ 12,000,000



Inventario Inicial
\$ 2,400,000



Inventario Final
\$ 2,800,000

1. ROTACIÓN EN VECES

$$\begin{aligned} \text{Inventario Promedio} &= \frac{2,400,000 + 2,800,000}{2} \\ &= \$ 2,600,000 \\ \text{Rotación de Inventarios (veces)} &= \frac{12,000,000}{2,600,000} \\ &= 4.62 \text{ veces} \end{aligned}$$

2. ROTACIÓN EN DÍAS

$$\begin{aligned} \text{Rotación de Inventarios (días)} &= \frac{365}{4.62} \\ &= 79 \text{ días} \end{aligned}$$



En promedio, el inventario tarda 79 días en venderse.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?



Mejora la liquidez liberando efectivo invertido en inventarios.



Reduce costos de almacenamiento, seguro y obsolescencia.



Mejora la planificación de compras y niveles de inventario.



Incrementa la rentabilidad al vender más con los mismos recursos.

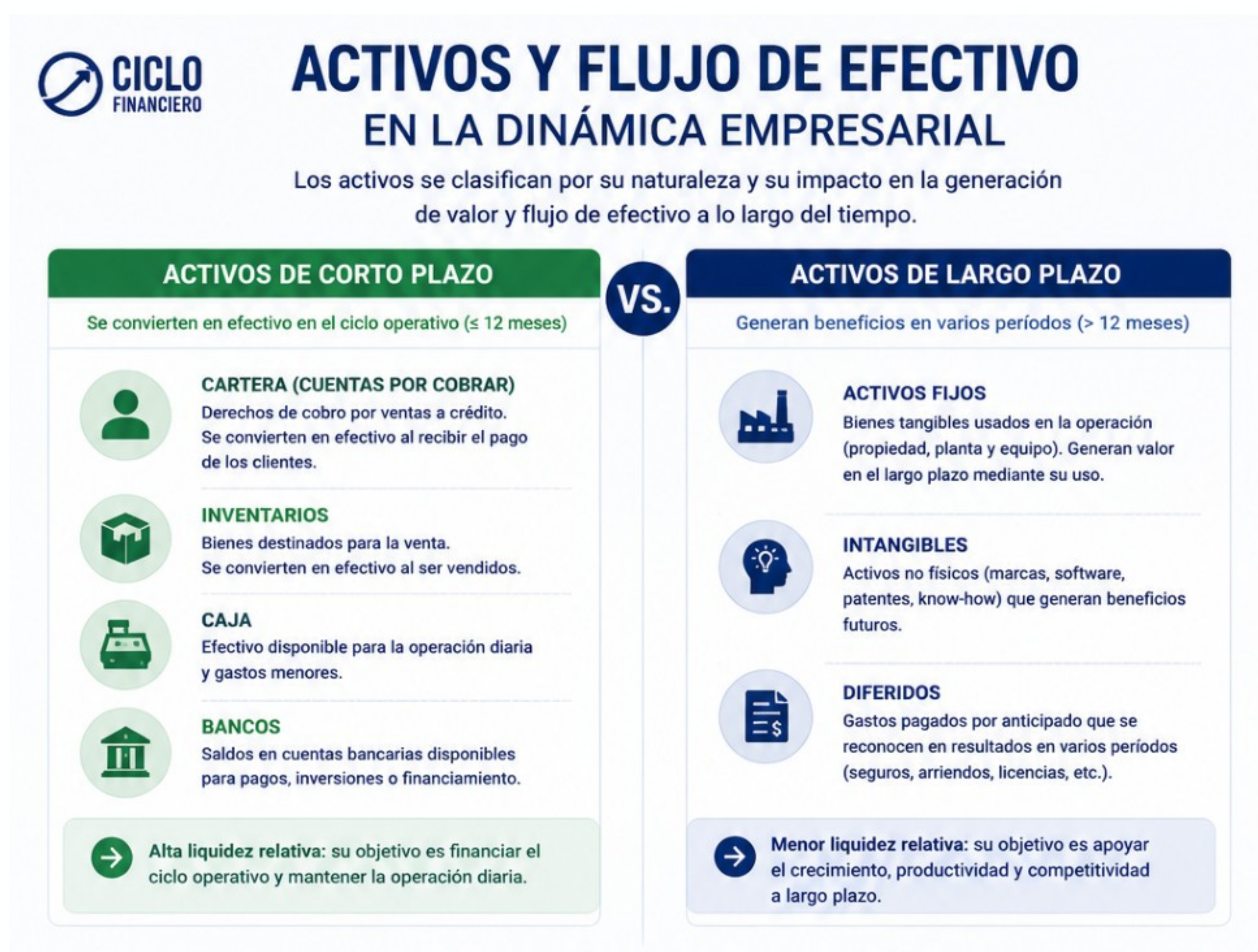


Una buena rotación de inventarios es clave para una operación eficiente, un flujo de caja saludable y una empresa más rentable.

Dado que el Estado de Situación Financiera refleja la foto de la empresa en un momento dado, se debe reconocer que hay **Activos de Largo Plazo o No Corriente**, siendo comúnmente aceptada la clasificación de los activos que pueden tardar más de un año en volverse efectivo o que por su naturaleza son a largo plazo. Para comprender más fácil, podemos incluir aquí los terrenos, edificios, oficinas, vehículos, equipo de cómputo, entre otros. Las inversiones en activos fijos productivos se conoce como **CAPEX** por sus siglas en inglés (**CA**pital **EX**penditures) y es otro de los **drivers** del Estado de Situación Financiera. Estás son inversiones que se espera que generen valor a la empresa por más de un año fiscal.

El CAPEX puede generar huecos de caja si no se comprende bien cómo debe ser financiado. Algunas empresas cometen errores al momento de invertir dado que no hay una correlación lógica en los plazos de fondeo frente al activo que se está comprando. Por lo regular estas inversiones requieren altos recursos monetarios y usar recursos del día a día del negocio puede afectar los compromisos inmediatos que presenta la empresa. Lo que se quiere decir es que el CAPEX debe ser estructurado y financiado con recursos de más largo plazo evitando que se estreche la caja.

Otro de los **drivers** que se destacan en la parte de largo plazo del Estado de Situación Financiera son las **Inversiones Permanentes**, que no son más que el dinero invertido en otras empresas relacionadas, o no, con la actividad comercial. De la misma forma se destacan **Intangibles o Diferidos**, partidas con las que se debe tener cuidado porque puede caerse en el error de acumular basura contable que infla el activo y en consecuencia el Estado de Situación Financiera. Sin embargo, partidas importantes como Licencias, Software, Marcas y Créditos Mercantiles pueden ser clasificadas en este rubro.





Del otro lado de la ecuación del Estado de Situación Financiera se ubican los **Pasivos**, los cuales también pueden ser clasificados en el Corto y Largo Plazo, así como el **Patrimonio** que por su naturaleza pertenece al Largo Plazo, siendo el capital invertido por los socios en el negocio y que se convierte en el empujón inicial para operar y en la riqueza del mañana al hacer crecer la empresa.

Los **Pasivos de Corto Plazo o Corrientes** manejan la misma dinámica y temporalidad de los Activos de Corto Plazo, es decir, menor a 1 año. Los **drivers** más relevantes corresponden a **Obligaciones Financieras de Corto Plazo**, que normalmente son contratadas con Entidades Financieras para solventar las necesidades de caja temporales. Una ejemplificación de esto puede ser la contratación de deuda para cubrir el tiempo que la cartera tarda en ser cobrada y volverse efectivo. En este ejemplo, entre mejor la rotación de la cartera menor la cantidad de días de financiamiento y por ende intereses. La utilización de estos recursos de préstamo debe guardar una estrecha correlación con el horizonte temporal, es decir, una obligación de corto plazo no puede ser utilizada para invertir en activos de largo plazo. En ese evento se generaría un hueco de caja difícil de cubrir con la generación interna de la empresa.

Es importante que una empresa cuente con una adecuada **Política de Endeudamiento** que contemple el máximo valor a contratar respecto de los ingresos, EBITDA, Total de Activos, Patrimonio, así como el plazo, las garantías ofrecidas y más importante aún, quién puede contratar la deuda.

OBLIGACIONES FINANCIERAS DE CORTO PLAZO Y LA DINÁMICA DEL ACTIVO DE CORTO PLAZO (CARTERA E INVENTARIOS)

La gestión eficiente del capital de trabajo requiere alinear los plazos de las obligaciones financieras con la generación de efectivo proveniente de la operación.



CORRELACIÓN DE PLAZOS: CLAVE PARA LA SALUD FINANCIERA

Debe existir una adecuada correlación entre el plazo de la deuda y el ciclo de conversión en efectivo de la cartera e inventarios.



Si los plazos de la deuda son coherentes con el tiempo de cobro de cartera y venta de inventarios:

- Se asegura liquidez.
- Se cumplen las obligaciones financieras.
- Se optimiza el capital de trabajo.



Si los plazos de la deuda son más cortos que el ciclo de conversión en efectivo:

- Se genera presión de caja.
- Aumenta el riesgo de incumplimiento.
- Se requiere refinanciar o conseguir nuevo financiamiento (posiblemente a mayor costo).



IMPACTO EN EL ESTADO DE RESULTADOS



INTERESES



SON GASTOS



REDUCEN LA UTILIDAD



DISMINUYEN EL RESULTADO DEL EJERCICIO

Los intereses y otros costos financieros impactan directamente el estado de resultados como gastos financieros, reduciendo la utilidad operacional y neta.

ATENCIÓN: ALTAS TASAS



Si se contrata deuda a altas tasas de interés:

- Los gastos financieros aumentan significativamente.
- Se reduce el margen de utilidad.
- Puede llevar a resultados negativos en el ejercicio.
- Deteriora indicadores financieros (ROA, ROE, cobertura de intereses, etc.).

DINÁMICA RECOMENDADA



PLANIFICAR LA DEUDA



COMPRAR / PRODUCIR



VENDER A CRÉDITO



COBRAR CARTERA / VENDER INVENTARIOS



PAGAR OBLIGACIONES FINANCIERAS

Definir el monto y plazo de la deuda según las necesidades del ciclo operativo.

Adquirir inventarios o producir alineado con la demanda y capacidad de venta.

Generar cartera con políticas de crédito claras y plazos adecuados.

Convertir los activos en efectivo dentro del plazo esperado.

Usar el efectivo generado para cumplir con los vencimientos de la deuda y demás obligaciones.

EJEMPLO DE CORRELACIÓN DE PLAZOS

RUBRO	CICLO / PLAZO PROMEDIO	FUENTE DE FINANCIAMIENTO IDEAL	COMENTARIO
 Inventarios	45 – 90 días	Créditos de corto plazo / proveedores	El financiamiento debe cubrir el tiempo que toma vender el inventario.
 Cartera	30 – 60 días	Créditos de corto plazo / líneas de crédito	El plazo de la deuda debe ser similar o mayor al tiempo de cobro.
 Gastos operativos	15 – 30 días	Líneas de crédito / cuentas por pagar	Financiamiento flexible para necesidades operativas del día a día.

RECOMENDACIONES CLAVE

- ✓ Alinee el plazo de la deuda con el ciclo operativo de cartera e inventarios.
- ✓ Monitoree continuamente los días de inventario, días de cartera y días de pago.
- ✓ Negocie tasas de interés competitivas.
- ✓ Evite financiar largo plazo con deuda de corto plazo.
- ✓ Priorice la generación de efectivo para reducir la dependencia de deuda cara.



Una adecuada correlación entre deuda de corto plazo y generación de efectivo protege la liquidez, reduce costos financieros y mejora el resultado del ejercicio.

El **driver** siguiente es el relacionado con los **proveedores**, los cuales juegan un papel muy importante en la lógica financiera de una empresa ya que, además de entregar los inputs del producto o servicio, un adecuado poder de negociación permite una financiación más económica y permite que el **ciclo de efectivo** mejore. Lo anterior quiere decir que lograr plazos de pago más alargados a los proveedores puede fondear el inventario y en algunos casos hasta la cartera, evitando la contratación de deuda de corto plazo. Para analizar mejor la cuenta de proveedores debe verse la **rotación de proveedores**, en días o veces en el año. Ésta se calcula dividiendo el costo de ventas entre la cuenta de proveedores (en veces) o dividiendo la cuenta de proveedores entre el costo de ventas y multiplicándolo por 365 (en días). Una mayor rotación de proveedores debe ser analizada desde la realidad del negocio, es decir, si presenta una rotación larga en el tiempo puede identificarse como alto poder de negociación o dificultades de caja para pagar la obligación y si es corta en el tiempo se puede interpretar como bajo poder de negociación o que la empresa se acoge a descuentos financieros por pronto pago. Como se mencionó, depende de la realidad del negocio.



ROTACIÓN DE PROVEEDORES

Mide cuántas veces la empresa paga a sus proveedores y utiliza su **crédito comercial** en un período.



¿QUÉ INDICA?



MAYOR ROTACIÓN

- Se paga más rápido a proveedores.
- Menor uso del crédito comercial.



ROTACIÓN ADECUADA

- Equilibrio entre aprovechar el crédito de proveedores y mantener buenas relaciones comerciales.



MENOR ROTACIÓN

- Se tarda más en pagar a proveedores.
- Mayor uso del crédito comercial. Podría afectar la relación o generar costos financieros.

FÓRMULAS PARA CALCULAR LA ROTACIÓN DE PROVEEDORES

1. ROTACIÓN EN VECES

Indica cuántas veces, en promedio, se pagan las cuentas a proveedores en un período.

$$\text{Rotación de Proveedores (veces)} = \frac{\text{Compras Netas o Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}$$

¿CÓMO OBTENER LAS COMPRAS NETAS?



$$\text{Compras Netas} = \text{Compras del período} - \text{Devoluciones} - \text{Descuentos sobre compras}$$

¿CÓMO OBTENER CUENTAS POR PAGAR PROMEDIO?

$$\text{Cuentas por Pagar Promedio} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Inicial} + \text{Cuentas por Pagar Final}}{2}$$

Donde:

- **Compras Netas:** total de compras a proveedores del período.
- **Cuentas por Pagar Inicial:** saldo al inicio del período.
- **Cuentas por Pagar Final:** saldo al final del período.

2. ROTACIÓN EN DÍAS

Indica cuántos días, en promedio, la empresa tarda en pagar a sus proveedores.

$$\text{Rotación de Proveedores (días)} = \frac{365}{\text{Rotación de Proveedores (veces)}}$$

O BIEN

$$\text{Rotación de Proveedores (días)} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}{\text{Compras Netas o Costo de Ventas}} \times 365$$



¿QUÉ SIGNIFICA?

Indica el promedio de días que la empresa toma crédito de sus proveedores antes de pagar. Un mayor número de días puede mejorar la liquidez, siempre que no afecte la relación comercial ni genere costos adicionales.



Como se mencionó líneas arriba, el pasivo también comprende **los pasivos de largo plazo o no corrientes** los cuales constituyen una parte fundamental del Estado de Situación Financiera dado que son normalmente la fuente de fondeo a largo plazo de la compañía. Los **drivers** más significativos son las **Obligaciones Financieras de Largo Plazo** y **Obligaciones con socios o terceros**.

Las **Obligaciones Financieras de Largo Plazo** tienen una lógica temporal con el desarrollo del negocio, es decir, el uso de estos recursos, que provienen normalmente de Bancos, se hace para cubrir el CAPEX y otras actividades de inversión cuyo retorno se espera en periodos superiores a 12 meses. A menudo puede adquirirse deuda a plazo con el fin de mejorar el perfil de la deuda, generar mayor holgura al flujo de caja o renegociar pasivos reorganizando las deudas mejorando la tasa y teniendo la certeza que se contará con los recursos para honrar dichos pasivos. La consecución de deuda a plazo implica una alta probabilidad de entregar garantías reales a los acreedores y condicionamientos o covenants brindando tranquilidad ante potenciales incumplimientos dado el plazo.

Los bancos ofrecen diversas modalidades de créditos a las empresas con el propósito de brindar acompañamiento, lo cual pueden hacer a través de créditos leasing, renting, , créditos con respaldo de garantías reales o una **estructuración financiera** a la medida que involucre fuentes de pago, fiducias, garantías mobiliarias o inmobiliarias, desembolsos por hitos o cumplimiento de metas o indicadores, entre otros. Desde **Ciclo Financiero** asesoramos a las empresas para conseguir deuda estructurada con plazos y garantías justas, por lo que lo invitamos a contactarnos a través de <https://ciclofinanciero.com/cuéntanos-tus-necesidades>.

OBLIGACIONES FINANCIERAS DE LARGO PLAZO

Son deudas cuyo vencimiento es mayor a 12 meses. Permiten financiar inversiones y proyectos que generan valor en el largo plazo y fortalecen la estructura financiera.



¿PARA QUÉ SE UTILIZAN?



CAPEX

Financiar la adquisición, construcción o mejora de activos fijos productivos que generan beneficios en varios años.



INVERSIONES DE LARGO PLAZO

Financiar proyectos estratégicos, expansión, nuevos negocios o adquisiciones que fortalecen el crecimiento sostenible.



REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS

Consolidar deudas de corto plazo en una sola obligación de largo plazo para mejorar liquidez y condiciones financieras.



MEJORAMIENTO DEL PERFIL DE DEUDA

Extender plazos, reducir concentraciones de vencimientos y mejorar la estabilidad financiera.



FINANCIACIÓN ESTRUCTURADA

Diseñar esquemas a la medida del proyecto o la empresa, alineando flujos, garantías y condiciones específicas.



OTROS USOS ESTRATÉGICOS

Sustituir pasivos costosos, financiar innovación, sostenibilidad o mejorar la capacidad competitiva.



GARANTÍAS REALES

Normalmente, los créditos a largo plazo cuentan con garantías reales a favor del acreedor, como respaldo en caso de incumplimiento.

Ejemplos comunes:

- Hipotecas sobre bienes inmuebles
- Prendas sobre activos fijos o inventarios
- Garantías mobiliarias (flujos, contratos, acciones)
- Fianzas o garantías corporativas



CORRELACIÓN DE PLAZOS

Debe existir una adecuada correlación entre el plazo de la deuda y la vida útil o generación de beneficios del activo o proyecto financiado.

PLAZO DE LA DEUDA



VIDA ÚTIL O HORIZONTE DE GENERACIÓN DE BENEFICIOS DEL ACTIVO/PROYECTO

Esta alineación asegura que los flujos generados por el activo sean suficientes para atender el servicio de la deuda durante todo su plazo.



RELACIÓN ACTIVO – DEUDA

ACTIVO O PROYECTO



DEUDA DE LARGO PLAZO



El activo financiado genera flujos de efectivo que permiten pagar las amortizaciones e intereses de la deuda en el tiempo.

Financiar activos de largo plazo con deuda de corto plazo genera descalces de flujo y riesgo de liquidez.

IMPACTO EN EL FLUJO DE CAJA Y EN EL COSTO FINANCIERO



VENTAJAS EN EL FLUJO DE CAJA

- ✓ Las amortizaciones son más alargadas en el tiempo, reduciendo el impacto en el flujo de caja periódico.
- ✓ Permite liberar caja hoy para operar y crecer, mientras el activo financiado genera retornos.
- ✓ Mejora la liquidez y la estabilidad financiera en el corto y mediano plazo.

VS.

CONSIDERACIONES EN EL COSTO

- ✓ A mayor plazo, mayor es el riesgo asumido por el acreedor.
- ✓ Por ello, la tasa de interés suele ser más alta que en deudas de corto plazo.
- ✓ Es clave evaluar el costo total de la deuda (interés, comisiones, condiciones y garantías).



Decisión clave: equilibrar plazo, costo y capacidad de generación de flujos del activo para maximizar el valor de la inversión.

EJEMPLOS DE USO, ACTIVO FINANCIADO Y CORRELACIÓN DE PLAZOS

USO DE LA DEUDA	ACTIVO / PROYECTO FINANCIADO	VIDA ÚTIL / HORIZONTE	PLAZO RECOMENDADO DE LA DEUDA	CORRELACIÓN
CAPEX – Adquisición de maquinaria	Maquinaria y equipo productivo	5 años	5 años	✓ Alineado: el plazo de la deuda cubre la vida útil del activo.
Inversiones de largo plazo – Expansión	Planta de producción o infraestructura	15 años	10 años	✓ Alineado: el plazo de la deuda cubre la vida útil del activo.
Reestructuración de pasivos	Consolidación de deudas de corto plazo	N/A (mejora del perfil de vencimientos)	5 a 10 años	✓ Alineado: se extiende el plazo para mejorar la estabilidad.
Financiación estructurada – Proyecto	Proyecto de energía renovable	20 años	15 años	✓ Alineado: el flujo del proyecto cubre el servicio de la deuda.

CLAVES PARA UNA GESTIÓN EXITOSA

- ✓ Alinear el plazo de la deuda con la vida útil o horizonte del activo financiado.
- ✓ Evaluar el costo total y las condiciones (tasas, comisiones, covenants, garantías).
- ✓ Proyectar flujos de caja realistas del activo para asegurar el servicio de la deuda.
- ✓ Mantener una estructura de deuda sostenible y diversificada.
- ✓ Monitorear el perfil de vencimientos para evitar concentraciones de pagos.



EN RESUMEN

Las obligaciones financieras de largo plazo son una herramienta estratégica para financiar crecimiento y proyectos que generan valor en el tiempo. Bien utilizadas, mejoran el flujo de caja y fortalecen la estructura financiera; pero requieren planificación, alineación de plazos y evaluación cuidadosa del costo y del riesgo.



Alinea el plazo de tu deuda con el horizonte de tu inversión y asegura el valor en el largo plazo. Financia hoy lo que generará valor mañana.

Un segundo **driver** y fuente de financiación importante en el largo plazo corresponde a **Obligaciones con Socios o Terceros**, las cuales pueden tener mejores condiciones de plazo, tasa y garantías que las obligaciones financieras a plazo contratadas con bancos. El beneficio de este tipo de deuda es que es más flexible y demuestra que los socios están comprometidos con el negocio siempre y cuando no se configure como una salida de caja para reducir la utilidad y dejar la misma fuera de la compañía. La deuda con socios beneficia tributariamente a la compañía dado que no es capital per sé y no incrementa el impuesto al patrimonio, así mismo puede reducir la carga impositiva por una menor utilidad dado el pago de intereses.

En ocasiones cuando las empresas ven sus **niveles de endeudamiento** elevados la deuda con socios o terceros puede ser capitalizada llevándola al patrimonio como un mayor valor del mismo. Una **estructura de apalancamiento** muy cargada al pasivo puede ser una señal de alerta dado que las obligaciones que generan intereses se mantienen incluso si los resultados no son buenos, así mismo evidencia que la compañía depende mucho de externos para su funcionamiento y no propiamente de sus socios. Sin embargo, otros indicadores como el **ROE** pueden verse favorecidos dado que hay un menor capital invertido. Para clarar la estructura de apalancamiento hace referencia a la proporción entre los fondos propios (capital) y la deuda (fondos prestados) que utiliza la empresa para financiar sus inversiones.

Finalmente el Estado de Situación Financiera cierra con el **Patrimonio**, el cual es la representación de la riqueza o valor neto que realmente pertenece a los socios de la empresa. Como un despeje de la **Ecuación Contable** tendríamos que $\text{Patrimonio} = \text{Activos} - \text{Pasivos}$. Los **drivers** de mayor recurrencia en análisis y revisión corresponden al **Capital Pagado** y **Utilidades Retenidas**. El primero corresponde a lo realmente invertido en la compañía de parte de sus socios, mientras que el segundo corresponde a las utilidades históricas que ha generado la compañía y que no ha sido distribuido a través de dividendos. La naturaleza del patrimonio es ser una fuente de fondeo de la compañía a largo plazo. Es de destacar que el Patrimonio puede presentar otras cuentas relevantes como las reservas y ganancias por adopción de NIIF.

FUENTES DE FONDEO: OBLIGACIONES FINANCIERAS VS. PATRIMONIO

Las empresas pueden financiar su crecimiento y operación mediante deuda (obligaciones financieras) o mediante recursos propios (patrimonio). Cada fuente tiene características, costos e impactos diferentes.



1. OBLIGACIONES FINANCIERAS (DEUDA)

Recursos que provienen de acreedores y deben ser pagados en el futuro con intereses.

VS.



2. PATRIMONIO (RECURSOS PROPIOS)

Recursos aportados por los propietarios o generados por la empresa que no requieren pago ni generan intereses.

A. DEUDA DE CORTO PLAZO



Vencimiento menor o igual a 12 meses.
Se usa para financiar necesidades operativas de corto plazo.



Ejemplos:
Créditos bancarios de corto plazo, líneas de crédito, sobregiros, proveedores, pagarés.



Uso típico:
Capital de trabajo, inventarios, cobros y pagos del ciclo operativo.

Características:

- ✓ Más fácil de obtener.
- ✓ Menor plazo de pago.
- ✓ Tasas de interés generalmente más bajas que el largo plazo.
- ✓ Impacta directamente el flujo de caja si no se gestiona adecuadamente.

B. DEUDA DE LARGO PLAZO



Vencimiento mayor a 12 meses.
Se usa para financiar inversiones y proyectos de largo plazo.



Ejemplos:
Créditos bancarios de largo plazo, bonos, leasing financiero, emisiones de deuda, créditos sindicados.



Uso típico:
CAPEX, expansión, adquisición de activos, proyectos estratégicos.

Características:

- ✓ Permite financiar inversiones de largo plazo.
- ✓ Plazos de pago más largos.
- ✓ Tasas de interés generalmente más altas que el corto plazo (mayor riesgo para el acreedor).
- ✓ Suele requerir garantías reales o personales.
- ✓ Mejora el apalancamiento si se usa eficientemente.

A. CAPITAL PAGADO



Aportes realizados por los socios o accionistas a la empresa.



Ejemplos:
Acciones ordinarias, acciones preferentes, aportes en efectivo o en especie.



Uso típico:
Fortalecer la estructura patrimonial, financiar crecimiento, respaldar proyectos, mejorar solvencia.

Características:

- ✓ No genera obligación de pago.
- ✓ No tiene costo financiero.
- ✓ El control de la empresa puede diluirse si se emiten nuevas acciones.
- ✓ Aporta solidez y mejora la percepción de riesgo.

B. UTILIDADES RETENIDAS



Utilidades generadas por la empresa que se reinvierten en lugar de distribuirse a los socios.



Uso típico:
Financiar crecimiento orgánico, reinversión, innovación, fortalecimiento del capital de trabajo.

¿QUÉ PASA SI SE DISTRIBUYEN COMO DIVIDENDOS?



- La empresa reduce su utilidad retenida.
- Disminuyen los recursos disponibles para reinvertir.
- Se pierde capacidad de autofinanciamiento.
- Puede ser positivo para los accionistas (retorno), pero limita el crecimiento futuro y puede aumentar la necesidad de deuda.

COMPARATIVO CLAVE				
ASPECTO	DEUDA DE CORTO PLAZO	DEUDA DE LARGO PLAZO	CAPITAL PAGADO	UTILIDADES RETENIDAS
 Origen	Acreedores a corto plazo	Acreedores a largo plazo	Aportes de socios / accionistas	Utilidades generadas por la empresa
 Obligación de pago	Sí, en el corto plazo	Sí, en el largo plazo	No	No
 Costo	Intereses (generalmente más bajos)	Intereses (generalmente más altos)	No tiene costo financiero directo	No tiene costo financiero directo
 Impacto en flujo de caja	Salidas en el corto plazo (amortizaciones e intereses)	Salidas en el largo plazo (amortizaciones e intereses)	No genera salidas de efectivo	No genera salidas de efectivo (si se retiene)
 Riesgo	Aumenta el riesgo financiero si se sobendeuda	Aumenta el riesgo financiero, pero con mayor plazo	No aumenta el riesgo financiero	No aumenta el riesgo financiero
 Efecto en el control	No diluye el control	No diluye el control	Puede diluir el control	No diluye el control
 Mejora de indicadores	Apalancamiento (si se usa bien)	Apalancamiento (si se usa bien)	Mejora solvencia y patrimonio	Mejora solvencia y patrimonio
 Uso ideal	Necesidades operativas de corto plazo	Inversiones y proyectos de largo plazo	Crecimiento, expansión, fortalecimiento	Reinversión y crecimiento sostenible

IMPACTO EN LA EMPRESA		
 USO EQUILIBRADO Combinar deuda y patrimonio de forma adecuada permite: • Financiar el crecimiento. • Optimizar el costo de capital. • Mantener liquidez y solidez financiera.	 EXCESO DE DEUDA Puede generar: • Mayor riesgo financiero. • Problemas de flujo de caja. • Menor capacidad de inversión futura.	 EXCESO DE DISTRIBUCIÓN DE DIVIDENDOS Puede generar: • Menor reinversión. • Mayor dependencia de deuda. • Menor crecimiento sostenible.


CLAVE FINAL:
 La mejor estructura de fondeo es la que equilibra el uso eficiente de la deuda (corto y largo plazo) con el fortalecimiento del patrimonio (capital pagado y utilidades retenidas) para maximizar el valor de la empresa y asegurar su sostenibilidad en el tiempo.


CICLO FINANCIERO

ENTONCES...

Un análisis más profundo y combinado de estos dos Estados Financieros puede hacerse a través de indicadores de rentabilidad, aunado con indicadores de actividad, razón corriente, prueba ácida, ciclo operacional, estructura de apalancamiento, endeudamiento, concentración de deuda, ROA y ROE. Así mismo al integrar el flujo de caja al análisis se identificarían las fuentes y usos de fondos, las variaciones en cuentas y partiendo de magnitudes de fácil cálculo obtener otros indicadores que nos brinden información respecto a la capacidad de pago, posibilidad de distribución de dividendos, entre otros. Este tipo de estudios de empresas viene acompañado de la realidad operativa, es decir, porqué las ventas aumentaron o decayeron, porqué los márgenes se estrecharon, hubo inconvenientes en despacho de proveedores, paros, demoras en tránsito de inventarios, afectaciones

económicas a los clientes que pueden impactar negativamente la cartera, cuáles fueron las necesidades de la compañía para la contratación de deuda, por nombrar algunos aspectos. Los diagnósticos financieros que desarrollamos en **Ciclo Financiero** incluyen esta información, así como una matriz de riesgos desde diferentes ángulos. Contáctenos en <https://ciclofinanciero.com/cuéntanos-tus-necesidades> para obtener su diagnóstico financiero.

¿QUÉ VIENE AHORA?...

Los **análisis financieros históricos** son necesarios para entender el comportamiento que ha tenido la empresa, identificar las tendencias, comportamientos de actividad y cómo está la empresa hasta la fecha. Sin embargo, los **análisis financieros proyectados**, permiten mirar hacia el futuro, establecer presupuestos, planes de inversión, conocer la capacidad de pago de obligaciones, necesidades de capital de trabajo o deuda y establecer una ruta de acción para los próximos 3, 5 o 10 años, teniendo en cuenta diversos supuestos macroeconómicos. Esta guía financiera de los drivers generales se limita a una explicación de fácil entendimiento para un análisis financiero histórico, sin embargo a través de nuestra página web www.ciclofinanciero.com estaremos atentos a su contacto para una asesoría más allá de esta guía.



Soy **Germán Forero Vargas**, bogotano administrador de empresas. Trabajé para uno de los grupo financieros más grandes de Colombia. Inicié con mis practicas profesionales y ocupé cargos como analista y director de riesgo de crédito, director de operaciones y gerente de recuperaciones. También laboré en bancos locales e internacionales con presencia en el país. En el transcurso de esta carrera profesional pasé por áreas crédito, financiaciones estructuradas, áreas operativas y de normalización de activos.

Durante estos más de 15 años me di cuenta que las PyMEs merecen atención personalizada en diversos aspectos para facilitar su acceso al crédito, contar con condiciones más justas y estructuras de financiación acordes el ciclo de negocio, la rentabilidad y garantías.

He creado esta breve guía financiera para entregar a las PyMEs una base del entendimiento financiero, indicadores claves que brindan información y comprensión de la salud financiera de la empresa. Así mismo busco ser un asesor que brinde sus conocimientos y experiencia al servicio del tejido empresarial colombiano, a las sociedades que realmente impulsan el país.

A través de Ciclo Financiero mi propósito es acompañar a las PyMEs en su desarrollo y evolución sin importar el punto en el que se encuentre en el ciclo de negocio. Ciclo financiero cuenta con conexiones fintechs, bancos y bancas de inversión (<https://ciclofinanciero.com/>).

Encuentra un poco más de mi en **[German Forero Vargas en LinkedIn](#)**