

# Indicadores de Actividad

**Profesor: Miguel Jiménez**

Material de los cursos:

<https://migueljimenezg.github.io/cursos/>

# Indicadores de actividad

---

También llamados indicadores de **Eficiencia Operativa** porque miden qué tan eficiente es la compañía usando los Activos y miden el tiempo en que los Activos se demoran en recuperarse (rotación).

Los Activos son los que generan los beneficios en la compañía y con la eficiencia se trata de no tener Activos improductivos y mantener la mínima inversión.

Estos indicadores miden relaciones entre el Balance General (Activos) y el Estado de Resultados (Ventas y Costos de Ventas).

Las cuentas del Balance General son estáticas y las del Estado de Resultados son dinámicas, por esta razón se recomienda usar el promedio de las cuentas del Balance General entre dos períodos consecutivos.

# Indicadores de actividad

---

## Rotación de Activos:

Dicen el grado de Ventas generadas por cada peso en Activos.

Cantidad de Ventas generadas por cada peso en Activos.

Depende de la estrategia de la empresas, ejemplo, vender online o vender en punto de venta difiere mucho en el Activo

Fijo utilizado. El modelo de negocios se evidencia en estos indicadores.

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio Activos Totales}}$$

Usar el Promedio de Activos Totales entre dos períodos es más apropiado en lugar de usar los Activos Totales al principio o al final del período porque los Activos pueden variar a medida que se generan las ventas.

# Indicadores de actividad

---

## Rotación Activos Fijos:

La Rotación de Activos (Totales) se puede dividir en Activos de largo plazo (Activos Fijos) y Activos de corto plazo (Capital de Trabajo) para evaluar si la eficiencia de la compañía se debe por la gestión de los Activos de largo plazo o Activos de corto plazo.

Activos Fijos = Propiedad, planta y equipo + Intangibles.

Diferencias entre la administración a largo plazo y la del día a día.

$$\text{Rotación Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$$

$$\text{Rotación Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio Activos Fijos}}$$

# Indicadores de actividad

---

Rotación Activos de corto plazo: se analiza la rotación del Inventario, CxC y CxP.

## Rotación de Inventarios:

Mide las veces que el Inventario es vendido en el período de tiempo analizado, ejemplo, en el año.

Mide la eficiencia en la gestión del Inventario.

Si se aumenta el nivel de Inventarios para un mismo nivel de Ventas la eficiencia disminuye.

El nivel de Inventario depende del modelo de negocio y de la industria.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Promedio Inventarios}}$$

Número de veces en el año en que los Inventarios se convierten en efectivo o en CxC

# Indicadores de actividad

---

Rotación Activos de corto plazo:

Rotación de Inventarios:

La Rotación de Inventarios indica las veces en que el Inventario es vendido en el año (período de análisis), así que se puede calcular el promedio de días que el Inventario se demora para venderse.

$$\text{Días de Inventario} = \frac{1}{\text{Rotación de Inventarios}/365}$$

$$\text{Días de Inventario} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costos de Ventas}} \times 365$$

$$\text{Días de Inventario} = \frac{\text{Promedio Inventarios}}{\text{Costos de Ventas}} \times 365$$

$$\text{Días de Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Días promedio en que los Inventarios se demoran en convertirse en efectivo o en CxC.

# Indicadores de actividad

---

## Observaciones a la rotación de Inventarios:

- Los anteriores cálculos son exactos para empresas comercializadores que solo tienen productos terminados y están disponibles para la venta si ninguna transformación.
- Para empresas manufactureras, ideal calcular la rotación del Inventario de materias primas, producto en proceso y producto terminado y además, utilizar el costo de cada uno de los Inventarios; sin embargo, estos datos no están disponibles para analistas externos a las empresas.
- En las empresas manufactureras, el Inventario incluye el costo de la materia prima, costos de mano de obra y todos los costos de manufactura necesarios para transformar el producto.
- Cuando se realizan los cálculos con Estados Financieros con frecuencias menores al año, usar los días calendario exactos entre el 1 de enero y la fecha de corte. Esto porque los Costos de Ventas son acumulativos.

# Indicadores de actividad

---

Rotación Activos de corto plazo:

Rotación Cuentas por Cobrar: también llamado rotación de cartera.

Mide la eficiencia de la compañía para cobrar los créditos a los clientes.

Una disminución en la Rotación de las Cuentas por Cobrar podría indicar que la compañía lo siguiente:

- Aumento de crédito.
- Aumento de días de crédito.
- Clientes con problemas para pagar.

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Número de veces en el año en que las CxC se convierten en efectivo

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio Cuentas por Cobrar}}$$

# Indicadores de actividad

---

Rotación Activos de corto plazo:

Rotación Cuentas por Cobrar:

Los Días de Cuentas por Cobrar indican el promedio de días en que la compañía se demora en cobrar las Ventas.

$$\text{Días de Cuentas por Cobrar} = \frac{1}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}/365}$$

$$\text{Días de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas}} \times 365$$

$$\text{Días de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Promedio Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas}} \times 365$$

$$\text{Días de Cuentas por Cobrar} = \frac{365}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

Días promedio en que las ventas (a crédito) se demoran en convertirse en efectivo.

# Indicadores de actividad

---

## Observaciones a la rotación de Cuentas por Cobrar:

- Ideal usar el valor de los Ingresos Operacionales que fueron a crédito.
- Al hacer la aproximación de que el total de los Ingresos Operacionales fueron a crédito, el resultados indica una rotación mayor.
- Ideal usar en las Cuentas por Cobrar solo lo que corresponde a lo generado por las ventas.
- Analizar el deterioro en las Cuentas por Cobrar para identificar proporción en mora y de difícil cobro.
- Cuando se realizan los cálculos con Estados Financieros con frecuencias menores al año, usar los días calendario exactos entre el 1 de enero y la fecha de corte. Esto porque los Ingresos Operacionales son acumulativos.
- Los descuentos por pronto pago hacia los clientes mejoran este indicador, pero el efectivo es menor.

# Indicadores de actividad

---

Rotación Activos de corto plazo:

Rotación Cuentas por Pagar:

Mide cuánto se demora la compañía en pagarle a sus Proveedores.

La extensión de días para pagar otorgado por los Proveedores y los problemas de la compañía para afrontar estos pagos hacen que se aumente la Rotación de las Cuentas por Pagar.

Los créditos de los Proveedores sirven como financiación a corto plazo y a tasas más baratas que la de los bancos o sin ningún costo.

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Número de veces en el año en que la empresa paga a los proveedores.

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Promedio Cuentas por Pagar}}$$

# Indicadores de actividad

Rotación Activos de corto plazo:

Rotación Cuentas por Pagar:

$$\text{Costos de Ventas} = \text{Inventario Inicial} + \text{Compras} - \text{Inventario Final}$$



$$\text{Compras} = \text{Costo de Ventas} + \text{Inventario Final} - \text{Inventario Inicial}$$

Inventario Final: Inventario del período actual.

Inventario Inicial: Inventario del período anterior.

# Indicadores de actividad

---

Rotación Activos de corto plazo:

Rotación Cuentas por Pagar:

Los Días de Cuentas por Pagar indican el promedio de días en que la compañía se demora en pagar los créditos que le otorgaron los Proveedores.

$$\text{Días de Cuentas por Pagar} = \frac{1}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}/365}$$

$$\text{Días de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras}} \times 365$$

$$\text{Días de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Promedio Cuentas por Pagar}}{\text{Compras}} \times 365$$

$$\text{Días de Cuentas por Pagar} = \frac{365}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

Días promedio en que la empresa se demora en realizar el pago a los proveedores.

# Indicadores de actividad

---

## Observaciones a la rotación de Cuentas por Pagar:

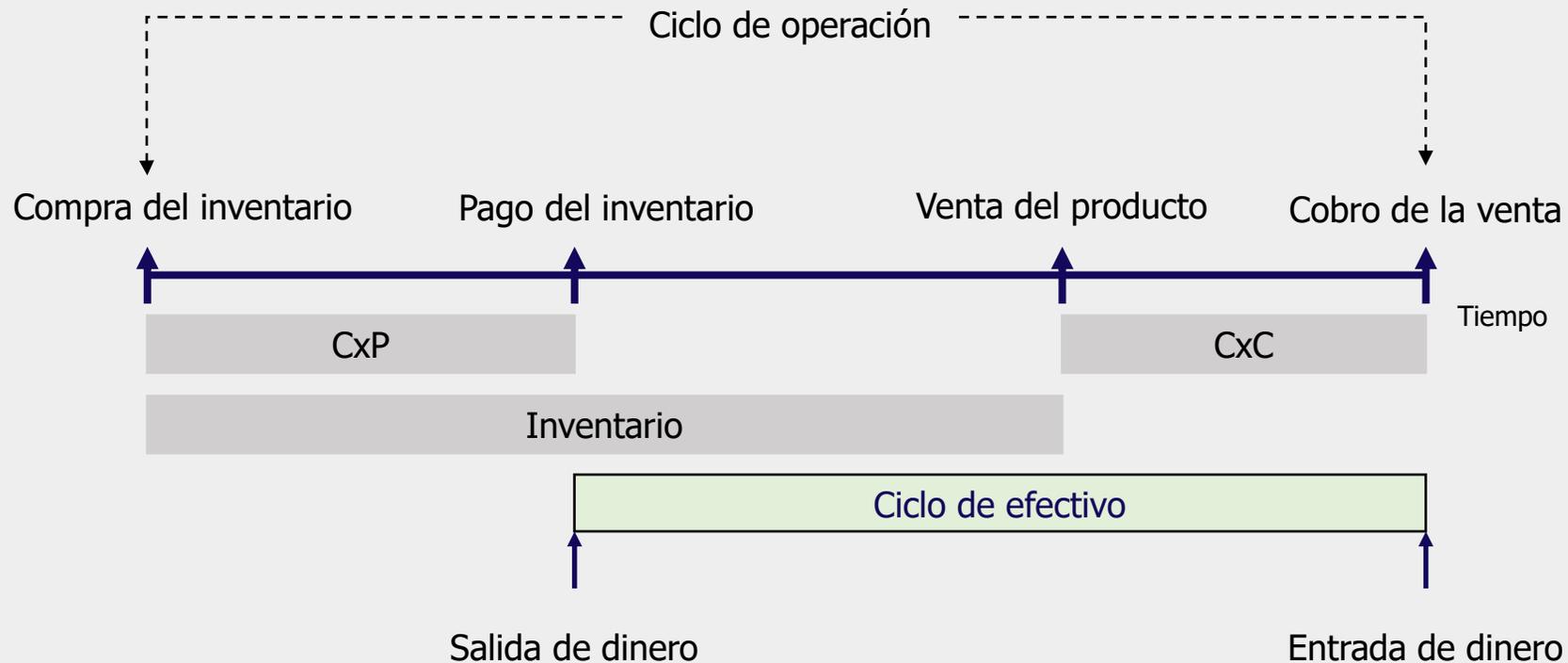
- El analista externo no cuenta con el valor exacto a crédito de las compras, por tanto, supone que el 100% de las compras fueron financiadas por los proveedores.
- Una alta rotación, es decir, pocos días de pago hacia lo proveedores podría indicar falta de poder de negociación o que la empresa utiliza el beneficio del pronto pago.
- Una baja rotación, es decir, muchos días de pago hacia los proveedores podría indicar poder de negociación o que la empresa tiene problemas para realizar los pagos y está en mora.
- Cuando se realizan los cálculos con Estados Financieros con frecuencias menores al año, usar los días calendario exactos entre el 1 de enero y la fecha de corte. Esto porque los Costos de Ventas son acumulativos.

# Indicadores de actividad

Ciclo de conversión del efectivo:

Es la longitud de tiempo entre el pago que debe realizar la compañía a los Proveedores por el Inventario y el cobro en efectivo de los clientes.

Ciclo conversión de efectivo = Días de Inventario + Días de Cuentas por Cobrar – Días de Cuentas por Pagar



(Ortiz, 2015; Robinson (CFA), 2015)

# Indicadores de actividad

---

## Ciclo de conversión del efectivo:

Un ciclo de conversión de efectivo negativo podría darse cuando la compañía compra a crédito y vende de contado.

El resultado del ciclo de conversión de efectivo indica los días en promedio que la compañía necesita financiamiento para vender, en cambio, un resultado positivo significa que la compañía no necesita mucho financiamiento del Inventario.

# Indicadores de actividad

---

Rotación Capital de Trabajo:

Mide la eficiencia de la compañía para administrar el Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO) para generar Ventas.

$$\text{Rotación Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{KTNO}}$$

$$\text{Rotación Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio KTNO}}$$

KTNO = Activos Corrientes – Pasivos Corrientes

KTNO = Efectivo + CxC + Inventario + Otras CxC – CxP – Otras CxP

Cuentas corrientes del Balance General

# Ejemplo indicadores de Actividad

## KOBA COLOMBIA SAS (Tiendas D1):

	2019	2020
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 120.027.672	\$ 280.137.684
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	\$ 42.049.417	\$ 97.949.888
Inventarios corrientes	\$ 252.433.313	\$ 387.520.560
Otros activos financieros corrientes	\$ 66.750	\$ 6.750
Otros activos no financieros corrientes	\$ 652.605	\$ 5.204.302
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>\$ 415.229.757</b>	<b>\$ 770.819.184</b>
Propiedades, planta y equipo	\$ 203.376.157	\$ 1.477.357.266
Activos intangibles distintos de la plusvalía	\$ 3.546.346	\$ 3.096.213
Inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas	\$ 571	\$ 571
Activos por impuestos diferidos	\$ 100.227.052	\$ 96.297.732
<b>Total de activos no corrientes</b>	<b>\$ 307.150.126</b>	<b>\$ 1.576.751.782</b>
<b>Total de activos</b>	<b>\$ 722.379.883</b>	<b>\$ 2.347.570.966</b>
Provisiones corrientes		\$ 97.316
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	\$ 662.888.301	\$ 1.301.557.575
Otros pasivos financieros corrientes	\$ 46.164.742	\$ 1.854.784
<b>Pasivos corrientes totales</b>	<b>\$ 709.053.043</b>	<b>\$ 1.303.509.675</b>

	2019	2020
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 3.792.778.211	\$ 4.969.299.066
Costo de ventas	-\$ 3.260.452.685	-\$ 4.201.957.923
<b>Ganancia bruta</b>	<b>\$ 532.325.526</b>	<b>\$ 767.341.143</b>

Cifras en miles de COP

# Ejemplo indicadores de Actividad

KOBA COLOMBIA SAS (Tiendas D1):

Prom. Activos

\$ 1.534.975.425

Rotación Activos

3,2

Valores mayores que 1,0.

Los Activos generan más Ingresos que el valor de los Activos.

	2019	2020
Activos Fijos (AF)	\$ 206.922.503	\$ 1.480.453.479
Prom. AF	\$ 843.687.991	
Rotación AF	5,9	

# Ejemplo indicadores de Actividad

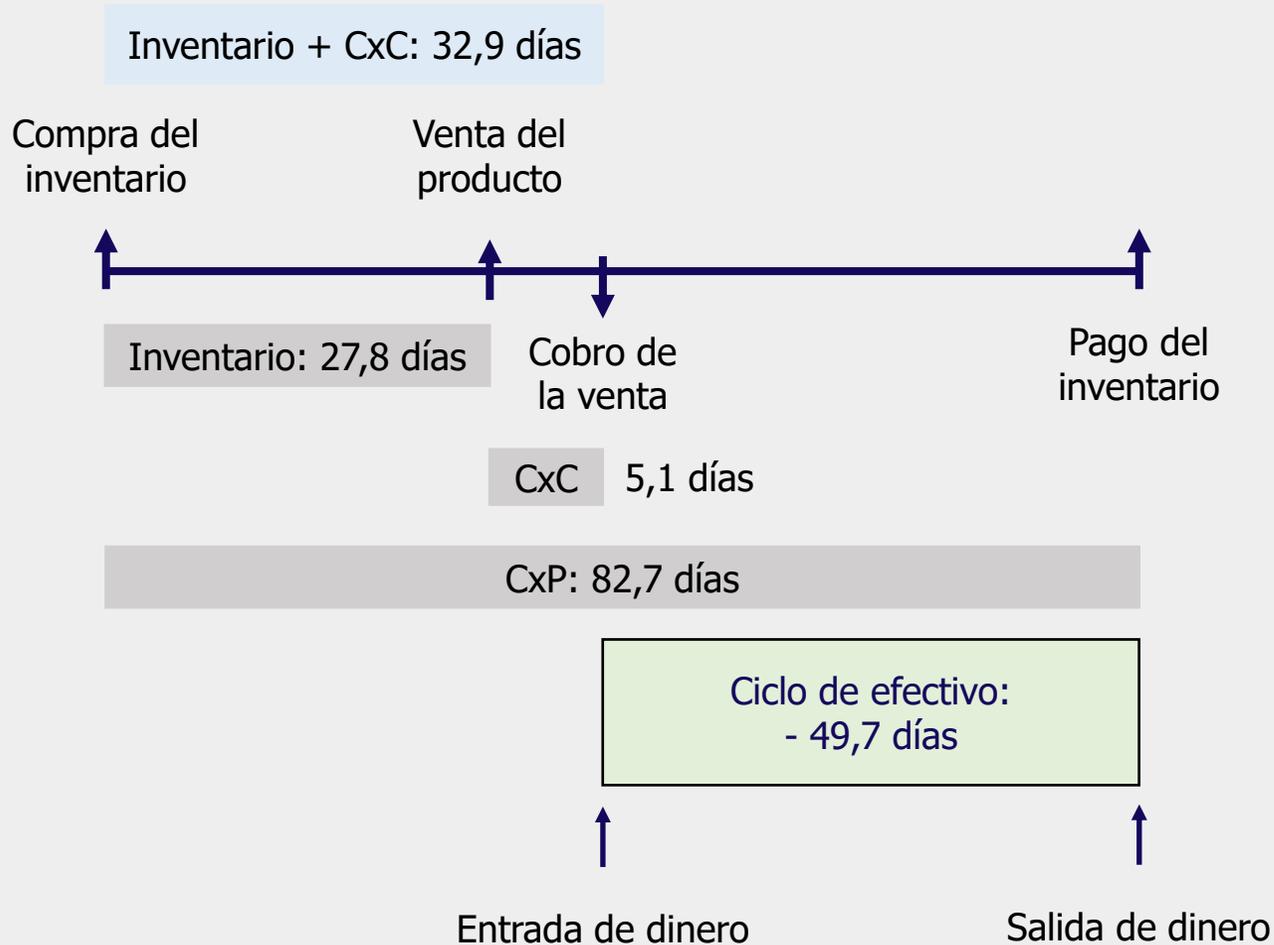
KOBA COLOMBIA SAS (Tiendas D1):

				2019	2020
Prom. Inventarios	\$ 319.976.937				
Rotación Inventarios	13,1	veces	Inventario	\$ 252.433.313	\$ 387.520.560
Días de Inventario	27,8	días	Inventario Inicial	\$ 252.433.313	
			Inventario Final	\$ 387.520.560	
			Compras	\$ 4.337.045.170	
Prom. CxC	\$ 69.999.653		Prom. CxP	\$ 982.222.938	
Rotación CxC	71,0	veces	Rotación CxP	4,4	veces
Días de CxC	5,1	días	Días de CxP	82,7	días

Cifras en miles de COP

# Ejemplo indicadores de Actividad

KOBA COLOMBIA SAS (Tiendas D1):



KTNO (AC - PC)

	2019	2020
KTNO (AC - PC)	-\$ 293.823.286	-\$ 532.690.491

Prom. KTNO

-\$ 413.256.889

Rotación KTNO

-12,0 veces

KTNO

	2019	2020
KTNO	-\$ 247.725.294	-\$ 530.842.457

Prom. KTNO

-\$ 389.283.876

Rotación KTNO

-12,8 veces

Cifras en miles de COP

# Ejemplo indicadores de Actividad

## 20 MISSION CERVEZA SAS:

	2019	2020		2019	2020
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 168.522	\$ 215.629	Provisiones beneficios a los empleados		
Cuentas comerciales por cobrar y otras CxC	\$ 2.014.387	\$ 2.172.421	Otras provisiones corrientes		
Inventarios corrientes	\$ 197.593	\$ 279.478	Cuentas por pagar comerciales y otras CxP	\$ 145.182	\$ 28.289
Activos por impuestos corrientes, corriente	\$ 72.745	\$ 84.745	Pasivos por impuestos corrientes, corriente	\$ 44.720	\$ 14.204
Otros activos financieros corrientes			Otros pasivos financieros corrientes		
Otros activos no financieros corrientes			Préstamos corrientes		
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>\$ 2.453.247</b>	<b>\$ 2.752.273</b>	Parte corriente de préstamos no corrientes		
Propiedades, planta y equipo	\$ 519.748	\$ 519.748	Otros pasivos no financieros corrientes		
Plusvalía			<b>Pasivos corrientes totales</b>	<b>\$ 189.902</b>	<b>\$ 42.493</b>
Activos intangibles distintos de la plusvalía		\$ 8.290	Provisiones beneficios a los empleados		
Cuentas comerciales por cobrar y otras CxC			Otras provisiones no corrientes		
Inventarios no corrientes			Cuentas por pagar comerciales y otras CxP		
Activos por impuestos diferidos			Pasivo por impuestos diferidos		
Activos por impuestos corrientes, no corriente			Pasivos por impuestos corrientes, no corriente		
Otros activos financieros no corrientes			Otros pasivos financieros no corrientes		
Otros activos no financieros no corrientes	\$ 2.688.850	\$ 2.669.478	Parte no corriente de préstamos no corrientes		
<b>Total de activos no corrientes</b>	<b>\$ 3.208.598</b>	<b>\$ 3.197.516</b>	Otros pasivos no financieros no corrientes	\$ 6.029.547	\$ 6.795.719
<b>Total de activos</b>	<b>\$ 5.661.845</b>	<b>\$ 5.949.789</b>	<b>Total de pasivos no corrientes</b>	<b>\$ 6.029.547</b>	<b>\$ 6.795.719</b>
			<b>Total pasivos</b>	<b>\$ 6.219.449</b>	<b>\$ 6.838.212</b>
			Capital emitido	\$ 130.200	\$ 130.200
			Prima de emisión		
			Otras reservas		
			Ganancias acumuladas	-\$ 687.804	-\$ 1.018.623
			<b>Patrimonio total</b>	<b>-\$ 557.604</b>	<b>-\$ 888.423</b>
			<b>Total de patrimonio y pasivos</b>	<b>\$ 5.661.845</b>	<b>\$ 5.949.789</b>

Cifras en miles de COP

# Ejemplo indicadores de Actividad

## 20 MISSION CERVEZA SAS:

	2019	2020
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 334.170	\$ 185.654
Costo de ventas	\$ 274.529	\$ 508.551
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 59.641</b>	<b>-\$ 322.897</b>
Otros ingresos	\$ 192.479	\$ 126.072
Gastos de ventas	\$ 44.916	\$ 41.785
Gastos de administración	\$ 200.853	\$ 84.779
Otros gastos	\$ 1.659	\$ 142
Otras ganancias (pérdidas)		
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ 4.692</b>	<b>-\$ 323.531</b>
Ingresos financieros	\$ 22.062	\$ 169
Costos financieros	\$ 5.309	\$ 7.457
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 21.445</b>	<b>-\$ 330.819</b>
Ingreso (gasto) por impuestos	\$ 2.714	
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 18.731</b>	<b>-\$ 330.819</b>

Cifras en miles de COP

# Ejemplo indicadores de Actividad

20 MISSION CERVEZA SAS:

Prom. Activos \$ 5.805.817

Rotación Activos 0,032

Valores menores que 1,0.

Los Activos generan menos Ingresos que el valor de los Activos.

Las Ventas nos alcanzan a los invertido en Activos.

	2019	2020
Activos Fijos (AF)	\$ 519.748	\$ 528.038
Prom. AF	\$ 523.893	
Rotación AF	0,35	

Cifras en miles de COP

# Ejemplo indicadores de Actividad

20 MISSION CERVEZA SAS:

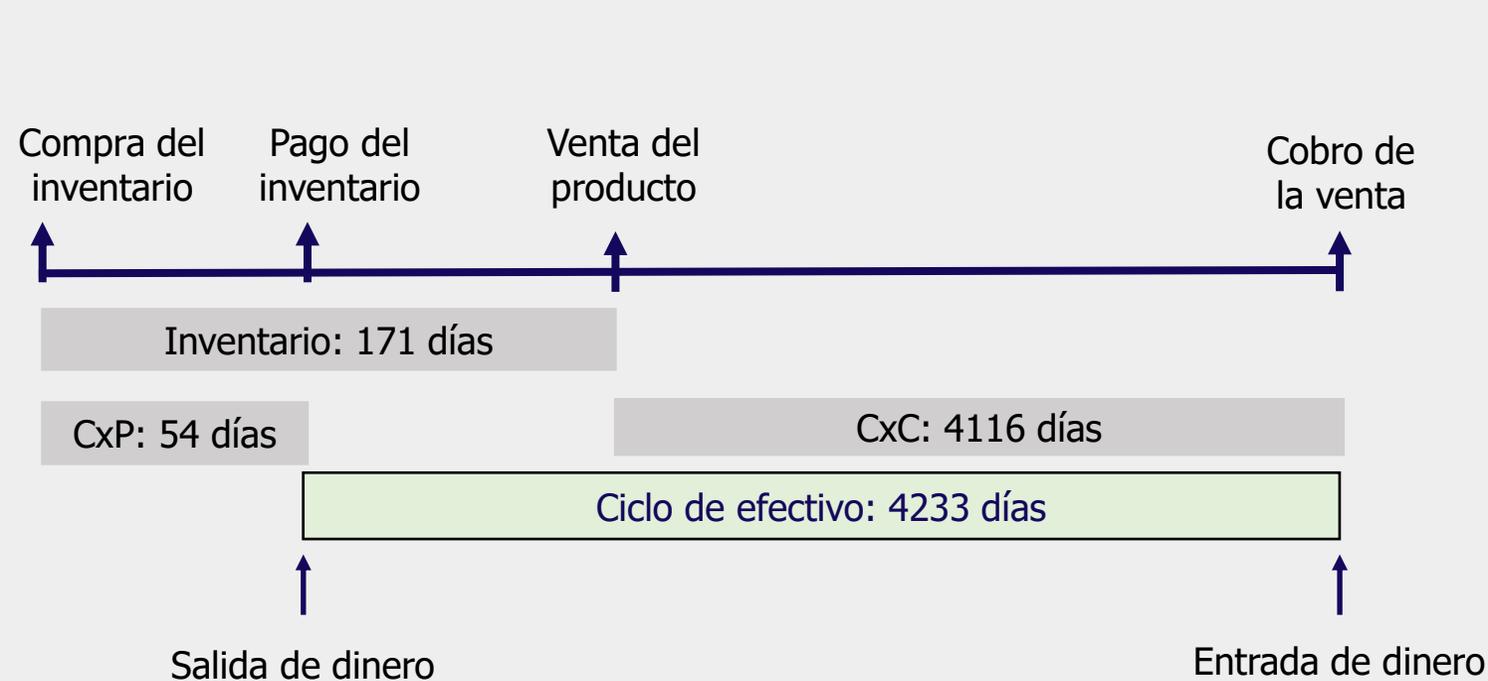
			2019	2020
Prom. Inventarios	\$ 238.536			
Rotación Inventarios	2,1	veces		
Días de Inventario	171,2	días		
Prom. CxC	\$ 2.093.404			
Rotación CxC	0,09	veces		
Días de CxC	4115,7	días		
Inventario			\$ 197.593	\$ 279.478
Inventario Inicial			\$ 197.593	
Inventario Final			\$ 279.478	
Compras			\$ 590.436	
Prom. CxP			\$ 86.736	
Rotación CxP		6,8		veces
Días de CxP		53,6		días

	2019	2020		2019	2020
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 168.522	\$ 215.629	Ingresos de actividades ordinarias	\$ 334.170	\$ 185.654
Cuentas comerciales por cobrar y otras CxC	\$ 2.014.387	\$ 2.172.421	Costo de ventas	\$ 274.529	\$ 508.551
Inventarios corrientes	\$ 197.593	\$ 279.478	Utilidad bruta	\$ 59.641	-\$ 322.897

Cifras en miles de COP

# Ejemplo indicadores de Actividad

20 MISSION CERVEZA SAS:



	2019	2020
KTNO (AC - PC)	\$ 2.263.345	\$ 2.709.780
Prom. KTNO	\$ 2.486.563	
Rotación KTNO	0,07	veces

	2019	2020
KTNO	\$ 2.263.345	\$ 2.709.780
Prom. KTNO	\$ 2.486.563	
Rotación KTNO	0,07	veces

Cifras en miles de COP