

DOCUMENTO DE TRABAJO

CURSO PERFORMANCE MANAGEMENT

“INDICADORES FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS”

Profesor: Dr. Christian Cancino del Castillo

Asistente: Sebastián Miranda

INDICE

INDICADORES NO FINANCIEROS	2
I. CAPITAL HUMANO	2
II. CAPITAL ESTRUCTURAL	2
III. CAPITAL RELACIONAL.....	2
CÓMO SE OBTIENEN LOS INDICADORES NO FINANCIEROS.....	3
I. CAPITAL HUMANO	3
Índice de Compromiso:	3
Género:	4
Rotación de personal:	4
Motivación y Mejora de Competencias:	5
Capacitación:.....	6
II. CAPITAL ESTRUCTURAL	7
III. CAPITAL RELACIONAL	8
INDICADORES FINANCIEROS	9
I. Medidas de desempeño	10
II. Medidas de Eficiencia Operativa	10
III. Medidas de Política Financiera.....	10
CÓMO SE OBTIENEN LOS INDICADORES	11
I. MEDIDAS DE DESEMPEÑO	11
Indicadores de Rentabilidad.....	11
Indicadores de Crecimiento	12
Indicadores de Valuación.	12
II. Medidas de Eficiencia.....	13
Administración de Activos.....	13
III. Medidas de Política Financiera	14
Razones de Apalancamiento	14
Razones de Liquidez	15

“INDICADORES NO FINANCIEROS”

Para determinar cuándo usar los índices no financieros los clasificamos de la siguiente manera:

I. CAPITAL HUMANO

- A. **Índice de Compromiso:** muestra el grado de compromiso que tiene el personal con la empresa su identificación con el logro de los objetivos así como su misión y visión.
- B. **Género:** Identifica las características poblacionales del personal de la empresa. (Empleados y trabajadores).
- C. **Rotación del Personal:** Refleja el porcentaje del personal que ingresa y se retira de la empresa en el período a evaluar.
- D. **Motivación y Mejora de Competencias:** Se trata de reflejar la satisfacción de las necesidades del trabajador, independientemente de los requerimientos básicos para su desarrollo, contemplando los aspectos que tienen que ver con el desarrollo integral.
- E. **Capacitación:** Su finalidad es impartir conocimientos que trascienden el área que desempeña la persona en ese momento.

II. CAPITAL ESTRUCTURAL

Indican las relaciones formales e informales que permiten el funcionamiento de la organización. Se incluyen en esta concepción índices ligados a patentes, conceptos, modelos y sistemas de información. Recursos que son creados por los empleados dentro de la misma empresa.

III. CAPITAL RELACIONAL

Es el conocimiento de canales y relaciones con terceros, por ejemplo: clientes, distribuidores, etc.. Se incluye en este índice las relaciones con clientes y proveedores además de indicadores afines a los conceptos de marcas logotipos, imagen y reputación.

CÓMO SE OBTIENEN LOS INDICADORES NO FINANCIEROS

A continuación podremos ver un breve listado de indicadores típicamente utilizados en el mundo empresarial y su forma de cálculo.

I. CAPITAL HUMANO

A. Índice de Compromiso:

Horas Extra: Se cuantifican por nivel y por área las horas de trabajo adicionales a las de una jornada normal de trabajo.

$$(\text{Total horas extras trabajadas} \div \text{Total de horas normales de trabajo}) \times 100$$

Manejo de Nómina: Hace referencia al cumplimiento de pagos y a posibles reclamos o inconsistencias por pagos a trabajadores.

$$(\text{Pagos efectuados en la fecha correspondiente} \div \text{Número de pagos del periodo}) \times 100$$

Demandas y Reclamos: Se refiere a las demandas y reclamos que hicieron los trabajadores durante el periodo, trata de analizarlos para que las futuras negociaciones con los empleados se realicen sin ninguna dificultad.

$$(\text{Número de demandas y reclamos durante el periodo} \div \text{Total de demandas solucionadas}) \times 100$$

Bienes o Servicios Producidos: Se refiere a los servicios o bienes generados por los trabajadores en el periodo, ya sea que fueran creados o mejorados logrando de esta manera el compromiso de los trabajadores con la empresa y el reconocimiento de ésta con los mismos.

$$(\text{Bienes producidos al inicio del periodo} \div \text{Bienes producidos durante el periodo}) \times 100$$

B. Género:

Número de Jefes Mujeres: Mide la cantidad de Jefas mujeres en la empresa.

(Número de Jefas mujeres vinculados a la empresa)

Número de Jefes Hombres: Mide la cantidad de Jefes hombre en la empresa.

(Número de Jefes hombres vinculados a la empresa)

Porcentaje de Empleados Mujeres: Mide la proporción de empleadas mujeres en la empresa.

(Número de empleadas mujeres ÷ Total de Empleados) x 100

Porcentaje de Empleados Hombre: Mide la proporción de empleados hombre en la empresa.

(Número de empleados hombres ÷ Total de Empleados) x 100

Edad por Género: Mide el porcentaje de personas por rango de edad y genero. Se debe de definir los rangos de edades que la empresa debe manejar acorde con el giro de su negocio, por ejemplo de 18 a 25 años, entre 26 y 35, entre 36 y 45, entre 46 y 55, más de 55.

(Número de hombres entre 18 y 25 años ÷ Número total de trabajadores de la empresa) x 100.

C. Rotación de personal:

Ingresos de trabajadores: Muestra porcentualmente la participación de nuevas vinculaciones laborales con respecto al promedio de trabajadores en el período.

(Número de ingresos ÷ Promedio de trabajadores) x 100

Índice de Rotación Personal: Refleja el porcentaje de trabajadores que concluyeron su vinculación laboral en el período con respecto al número de trabajadores promedio.

(Número de personal egresos ÷ Promedio de trabajadores) x 100

Promociones o ascensos: Se refiere al número de trabajadores que fueron promovidos en el período, mostrando la decisión de la empresa de suplir las vacantes con personal propio. Debe tener en cuenta el nivel o categoría y el área a la cual pertenece; también puede mostrar el nivel académico y el género.

(Número de personal ascendido o promovido ÷ Número de vacantes) x 100

Índice de selección: Muestra el número de personas vinculadas con respecto al número de trabajadores contratados (contrato plazo indefinido, fijo, contrata, etc.). Se puede hacer por área y género y clase de contrato. El total de personas vinculadas se refiere al personal que mantiene vínculo laboral con la empresa. El número de trabajadores contratados indica el número de trabajadores contratados que pasaron el periodo de prueba de la empresa.

$$(\text{Total de personas vinculadas} \div \text{Número de trabajadores contratados}) \times 100$$

Número de Empleados Tiempo completo: Determina la cantidad de empleados de tiempo completo que hay en la empresa.

$$(\text{Número de Empleados con Jornada Laboral Completa})$$

D. Motivación y Mejora de Competencias:

Eficiencia de los grupos de trabajo: Refleja la eficacia de los grupos de trabajo comparando el número de ideas propuestas frente a las ideas realizadas dentro de la empresa.

$$(\text{Número de ideas propuestas} \div \text{Número de ideas realizadas}) \times 100$$

Índice de Participación: Proceso continuado que busca la integración del trabajador a la empresa y la identificación de éste con sus objetivos y metas. Esta medida se realizará por áreas.

$$(\text{Número de ideas planteadas} \div \text{total trabajadores del área a evaluar}) \times 100$$

$$(\text{Total de personas participantes} \div \text{Total del personal en el área}) \times 100$$

Efectividad de los grupos de trabajo: Muestra la contribución real de estos grupos a la mejora de procesos y solución de problemas relacionados con su área.

$$(\text{Número de proyectos exitosos} \div \text{Número de ideas realizadas}) \times 100$$

Índice de Re-inducción: El proceso de re-inducción se refiere a la actualización de normas, políticas, procedimientos, etc. Determina el número de personas que recibieron re-inducción frente a lo presupuestado.

$$(\text{Número de personal con re inducción} \div \text{Número de personal programado}) \times 100$$

Costos de Mejoras de los Procesos: Indica el beneficio económico en forma porcentual por la implementación de sugerencias dadas por los equipos.

$$(\text{Costo del proceso mejorado} \div \text{Costo del proceso anterior}) \times 100$$

Cobertura de la información para el desempeño: Determina de manera porcentual, si la empresa cumple con tener manuales, organigramas, reglamentos, etc., en que se manifiesten las labores, responsabilidades, obligaciones derechos, etc. de cada uno de los trabajadores vinculados a la empresa.

$$(\text{Total de cargos con manual} \div \text{Total cargos}) \times 100$$

Porcentaje de empleados con nivel avanzado de educación: Indica la proporción de empleados que cuenta con un nivel de educación mayor en la empresa.

$$(\text{Número de empleados con Postítulo} \div \text{Número Total de Empleados}) \times 100$$

$$(\text{Número de empleados con Educación Superior} \div \text{Número Total de Empleados}) \times 100$$

E. Capacitación:

Calidad Capacitación: Permite controlar la eficacia de la capacitación evaluando la misma frente a metas. Se puede medir por participante, por área, por sucursal, etc.

$$(\text{Evaluación real obtenida} \div \text{Evaluación esperada}) \times 100$$

Índice de capacitación: Permite planificar los procesos de capacitación para que respondan a las expectativas del personal y a los requerimientos de la organización.

$$(\text{Número de personal capacitado} \div \text{Número de personal presupuestado a capacitar}) \times 100$$

Gasto en Capacitación por empleado: Indica el gasto en capacitación por cada empleado.

$$(\text{Gasto Total en capacitación} \div \text{Total Empleados capacitados})$$

II. CAPITAL ESTRUCTURAL

Ventas promedio por empleado: indica las ventas promedio de los empleados.

$$(\text{Total venta empleados} \div \text{Total de vendedores})$$

Contratos cumplidos sin errores: Indica el número de contratos que la empresa completó sin incurrir en errores.

$$(\text{Número de contratos cumplidos sin errores})$$

Tiempo de proceso en pagos: Determina los días necesarios para procesar un pago, iniciado el día x. Manteniendo un mismo nivel de órdenes de pago.

$$(\text{Número de Órdenes de Pagos del día "X" x 360}) \div \text{Número de Ordenes de Pagos}$$

Inventario en TI: Indica la cantidad de Activos de TI que posee la empresa.

$$(\text{Cantidad de Activos de TI en la empresa})$$

Índice de Inventario en TI: Determina la proporción entre activos de TI y Activos Totales.

$$(\text{Cantidad de activos de TI} \div \text{Activos Totales}) \times 100$$

Staff de TI entre el Staff total: Mide la proporción de empleados de TI con respecto al total de empleados.

$$(\text{Staff de TI} \div \text{Staff Total}) \times 100$$

Cobertura de la información para el desempeño: Este ratio determina de manera porcentual la capacidad de TI entre el número de empleados en la empresa.

$$(\text{Cantidad de Tecnología en la empresa} \div \text{Total empleados}) \times 100$$

Depreciación de TI entre Inventario Total de TI: Mide el porcentaje de depreciación de los activos de TI sobre el Inventario de TI.

$$(\text{Depreciación Acto. TI} \div \text{Activos TI}) \times 100$$

Computadoras por Empleado: Mide la cantidad de computadores que hay por empleados en la empresa.

(Computadoras Totales ÷ Empleados Totales)

Gastos Administrativos por Empleado: Indica el gasto administrativo en que se incurre por empleado

(Gastos Administrativos ÷ Total Empleados)

Tasa de productividad con respecto a la Industria: Indica la productividad de mi empresa con respecto a la industria en que participa.

(IP de mi empresa ÷ IP del mercado)

III. CAPITAL RELACIONAL

Índice de Penetración de Productos o Servicios de la marca "i": Determina el porcentaje de un producto o servicio de la marca "i" consumida por el mercado objetivo.

(Compradores del Producto Marca "i" ÷ Mercado Meta) x 100

Cobertura de Mercado: Determina el porcentaje de alcance que posee la empresa en un mercado.

(Puntos de Venta de la empresa ÷ Puntos de Demanda del Mercado Meta) x 100

Clientes por Empleado: Indica la cantidad de clientes por empleado.

(Número de clientes por empleado)

Rentabilidad por cliente: Determina la rentabilidad que entrega a la empresa cada cliente.

(Margen Utilidad ÷ clientes)

Número de visitas del cliente a la empresa: Cantidad de visitas del cliente a la empresa en un período de tiempo.

(Cantidad de visitas del cliente a la empresa)

Número de Clientes Perdidos: Indica el Número de Clientes que perdió la empresa en un período.

(Cantidad de clientes perdidos)

Índice de Clientes Perdidos: Determina la proporción de clientes que la empresa perdió en un período.

(Cantidad de clientes perdidos ÷ Total de clientes)

Satisfacción al Cliente: Porcentaje de clientes que evaluaron positivamente el servicio.

(Evaluaciones positivas ÷ Total de Evaluaciones)

Empleados dedicados a la atención al cliente: indica el número de empleados que participa en funciones de atención al cliente.

(Número total de empleados dedicados a atender clientes)

Índice de empleados dedicados a la atención al cliente: Determina que proporción de empleados participa en labores de atención al cliente en la empresa.

(Empleados dedicados a la atención al cliente ÷ Número Total de empleados)

Índice de inversión en TI para servicio al cliente: Porcentaje de inversión de TI que va a Servicio al cliente.

(Inversión en TI área servicio al cliente ÷ Inversión en TI)

Repetición de compras del Cliente: Indica la cantidad de veces que el cliente vuelve a comprar.

(Cantidad de veces que el cliente vuelve a comprar)

Acceso telefónico o electrónico a cliente: Indica la cantidad de opciones de comunicación existentes en la empresa para contactar al cliente.

(Número de terminales telefónicas o electrónicas de acceso al cliente)

“INDICADORES FINANCIEROS”

Para determinar cuándo usar los índices financieros los clasificamos de la siguiente manera:

I. Medidas de desempeño

Reflejan las decisiones estratégicas, operativas y financieras de la empresa.

- A. **Ratios de Rentabilidad:** Miden la capacidad de la empresa para generar resultados positivos. Miden la eficacia de la administración según los rendimientos generados sobre las ventas y las inversiones.
- B. **Ratios de Crecimiento:** Miden la capacidad de la empresa para mantener su posición con respecto al crecimiento de la economía, con respecto a la industria en la cual opera, etc.
- C. **Medidas de Valuación:** Miden la capacidad de la administración para lograr valores de mercado superiores a los desembolsos de los costos.

II. Medidas de Eficiencia Operativa

Miden el grado de eficiencia en la administración de recursos. En teoría permiten detectar las causas de malos o buenos desempeños.

- A. **Administración de Activos:** Mide la eficacia de las decisiones de inversión en la empresa y la utilización de sus recursos.
- B. **Administración de Costos:** Mide la forma en que se controlan los elementos individuales del costo (CV, GAV, MOD, I&D)

III. Medidas de Política Financiera

Estos indicadores muestran la estructura de financiamiento de la empresa en el corto y largo plazo, y su capacidad para responder a sus compromisos en ambos horizontes de tiempo.

- A. **Ratios de Endeudamiento** (Apalancamiento o Leverage): Miden el grado en el cual los activos de la empresa han sido financiados mediante deudas. También miden la solvencia o capacidad de pago de L/P.
- B. **Ratios de Liquidez:** Miden la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo (generalmente del giro).

CÓMO SE OBTIENEN LOS INDICADORES

A continuación podremos ver un breve listado de indicadores típicamente utilizados en el mundo empresarial y su forma de cálculo.

I. MEDIDAS DE DESEMPEÑO

A. Indicadores de Rentabilidad

- **Margen de Utilidad Bruta:** mide, en forma porcentual, la porción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de ventas (Costos Operativos, Costo Integral de Financiamiento, Impuesto sobre la Renta, etc.).

$$(\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}) \div \text{Ventas}$$

- **Margen de Utilidad en Operaciones:** en las finanzas modernas, este es uno de los indicadores de mayor relevancia, porque permite medir si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento.

$$(\text{Utilidad en Operaciones} \div \text{Ventas})$$

- **Margen de Utilidad Antes de Impuesto:** permite medir cuánto está ganando la empresa, antes de aplicar los cargos por concepto de Impuesto sobre la Renta.

$$(\text{Utilidad antes de Impuesto} \div \text{Ventas})$$

- **Margen de Utilidad Neta:** mide el porcentaje que está quedando a los propietarios por operar la empresa.

$$(\text{Utilidad Neta} \div \text{Ventas})$$

- **Rendimiento sobre Activos:** da una idea del rendimiento que se está obteniendo sobre la inversión. También se conoce este indicador como Basic Earning Power (capacidad para generar utilidades); ROA (return on assets); y ROI (Return on Investment).

$$(\text{Utilidad Neta} \div \text{Total Activos})$$

- **Rendimiento sobre el Patrimonio:** mide la rentabilidad que están obteniendo los inversionistas. También se le conoce como ROE (return on equity).

$$(\text{Utilidad Neta} \div \text{Patrimonio})$$

- **Rendimiento sobre el Capital Común:** se acostumbra aplicar este índice cuando la empresa tiene acciones preferidas en su capital.

$$\text{(Utilidad Neta - Div. Acc. Pref.)} \div \text{Capital Común promedio}$$

- **Rendimiento sobre el Capital Empleado (ROCE):** este indicador mide la rentabilidad de la capitalización, por lo que tiene una gran relación con el Valor Económico Añadido (EVA).

$$\text{(Utilidad Neta} \div \text{(Patrimonio + Deuda a largo plazo))}$$

- **Rendimiento sobre el Capital de Trabajo:** mide la rentabilidad que se está obteniendo sobre los recursos o inversión neta a corto plazo.

$$\text{(Utilidad Neta} \div \text{Capital de trabajo)}$$

B. Indicadores de Crecimiento

- **Comparaciones con la tasas de crecimiento de la economía:**

$$\text{(Crecimiento PIB v/s Crecimiento Ventas)}$$

- **Comparaciones con la misma empresa:** O bien en relación al sector industrial.

$$\text{(Crecimiento Utilidades -Operacional, Fuera Explotación, Neta, etc.-)}$$

$$\text{(Crecimiento Dividendos)}$$

C. Indicadores de Valuación

- **Precio - Utilidad (RPU) = Precio promedio acción ÷ Utilidad por acción**
- **Valor de mercado acción = Valor de mercado acción ÷ valor en libros acción**
- **Dividendos = Dividendos pagados ÷ Valor de mercado promedio acción**

II. Medidas de Eficiencia

Administración de Activos

- **Días de Inventarios:** evalúa cuántos días podría operar la empresa sin reponer sus inventarios, manteniendo el mismo nivel de ventas.

$$(\text{Inventarios} \times 360) \div \text{Ventas}^*$$

*Tanto en los días de inventario, como en la rotación de los mismos, la partida de Ventas puede ser sustituida por Costo de Ventas.

- **Rotación de Inventarios:** indica el número de veces en que, en promedio, el inventario ha sido repuesto.

$$(\text{Ventas}^* \div \text{inventarios})$$

*Tanto en los días de inventario, como en la rotación de los mismos, la partida de Ventas puede ser sustituida por Costo de Ventas.

- **Días de Cuentas por Cobrar:** representa, en promedio, el número de días que la empresa está tardando en recuperar sus ventas.

$$(\text{Cuentas por cobrar} \times 360) \div \text{Ventas}^*$$

- **Rotación de Cuentas por Cobrar:** indica el número de veces en que, en promedio, han sido renovadas las cuentas por cobrar.

$$(\text{Ventas}^* \div \text{cuentas por cobrar})$$

*Tanto en los días de Cuentas por Cobrar, como en la rotación de las mismas, la partida de Ventas puede ser sustituida por Ventas a Crédito.

- **Días de Cuentas por Pagar:** mide el número de días que, en promedio, la empresa está tomando de sus proveedores para saldar sus compras.

$$(\text{Cuentas por pagar} \times 360) \div \text{compras}$$

- **Rotación de Cuentas por Pagar:** indica el número de veces en que, en promedio, han sido renovadas las cuentas por pagar.

$$(\text{Compras} \div \text{cuentas por pagar})$$

- **Rotación del Activo Fijo:** aún cuando los activos fijos no están en el negocio para ser vendidos, sino para producir los bienes y servicios que luego generarán los ingresos, este indicador nos mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión en activos fijos. Por ejemplo, una rotación de 3 indicaría que la empresa está generando ingresos equivalentes a 3 veces la inversión en activos fijos.

(Ventas ÷ Activo Fijo)

- **Rotación del Activo Total:** al igual que el anterior, este indicador mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Por ejemplo, una rotación de 1,5 indicaría que la empresa está generando ingresos equivalentes a una vez y media la inversión en activos totales.

(Ventas ÷ Activo Total)

- **Rotación del Capital de Trabajo:** este indicador mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión neta en recursos a corto plazo.

(Ventas ÷ Capital de Trabajo)

III. Medidas de Política Financiera

Razones de Apalancamiento

- **Razón de Endeudamiento:** mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda, por lo cual se acostumbra presentar en forma de porcentajes. Por ejemplo, una razón de endeudamiento de 0,4 indica que el 40% del total de la inversión (activos totales) ha sido financiada con recursos de terceros (endeudamiento).

(Total Pasivo ÷ Total Activo)

- **Razón de Autonomía:** mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada con dinero de los propietarios. Es complementaria a la de endeudamiento, por lo que la suma de las dos debe ser igual a 1.

(Total Patrimonio ÷ Total Activo)

- **Razón de Apalancamiento Externo:** mide la relación entre la utilización del endeudamiento como mecanismo de financiación y la utilización de los fondos de los propietarios. Indica cuantas unidades monetarias han venido de afuera del negocio, por cada unidad monetaria provista por los propietarios.

(Total Deuda ÷ Total Pasivo)

- **Razón de Apalancamiento Interno:** representa exactamente lo opuesto a la anterior; es decir, cuantas unidades monetarias han sido aportadas al financiamiento de la inversión por los accionistas, por cada unidad monetaria tomada de terceros.

$$\text{(Total Patrimonio} \div \text{Total Pasivo)}$$

- **Razón de Capitalización Externa:** modernamente se considera que el capital de una empresa no está compuesto solamente por los aportes que hacen los propietarios, sino que también debe ser considerado como tal, el aporte a largo plazo que puedan hacer los terceros.

$$\text{Deuda a largo plazo} \div \text{(Patrimonio} + \text{Deuda a largo plazo)}$$

- **Razón de Capitalización Interna:** en el marco del concepto ya explicado, este indicador mide la proporción en que el patrimonio de los accionistas participa en la capitalización de la empresa; por ejemplo, una capitalización interna de 75% indica que en la capitalización existe una relación de 3 a 1 entre lo aportado por los accionistas y lo tomado de terceros. La suma de los dos índices de capitalización debe ser igual a 1.

$$\text{Patrimonio} \div \text{(Patrimonio} + \text{Deuda a largo plazo)}$$

Razones de Liquidez

- **Capital de Trabajo:** representa la inversión neta en recursos circulantes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo.

$$\text{(Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante)}$$

- **Razón Circulante:** mide el número de unidades monetarias de inversión a corto plazo, por cada unidad de financiamiento a corto plazo contraído; por ejemplo, una razón circulante de 1,5, implica que por cada unidad de financiamiento a corto plazo, se tienen una y media unidad monetaria en inversión a corto plazo.

$$\text{(Activo Circulante} \div \text{Pasivo Circulante)}$$

- **Prueba o razón ácida:** se deriva de la anterior, ya que a la inversión a corto plazo se le extrae el inventario, por considerarse un activo muy poco líquido. Mide entonces el número de unidades monetarias en inversión líquida por cada unidad monetaria de pasivo a corto plazo.

$$\text{(Activo Circulante} - \text{Inventarios)} \div \text{Pasivo Circulante}$$

- **Prueba Súper Ácida:** es similar a la anterior, pero hace la consideración especial de que en el activo circulante pueden estar incorporados, además del inventario, algunos elementos que no son lo suficientemente líquidos para ser realizados en un momento de apremio.

$$\text{(Efectivo y Equivalente de efectivo} + \text{Cuentas por cobrar)} \div \text{Pasivo Circulante}$$

- **Cobertura de Pagos:** herramienta utilizada en el momento de preparar un flujo de caja o cash flow para evaluar cómo se afectaría la capacidad de pago, en la hipotética situación en que la empresa tenga que paralizar sus actividades.

$$(\text{Efectivo y Equivalente de efectivo} + \text{Cobranzas}) \div \text{Pagos en efectivo}$$

- **Razón de Fondo de Maniobra:** mide la inversión neta en recursos circulantes, con relación a la inversión bruta total.

$$(\text{Capital de trabajo} \div \text{Total Activo})$$