

¿Sabés cuál es la rentabilidad de tu empresa?

Etiquetas: activo, CONSULTORÍA, patrimonio, rentabilidad

Categorías: CONSULTORÍA, NOTICIAS



Antes de responder esta pregunta, deberíamos preguntarnos: qué es la rentabilidad, y también: por qué sería necesario conocerla?

Si te pregunto cuál es la rentabilidad de un plazo fijo?... , y la de un inmueble?... , es altamente probable que respondas correctamente, pero, si te pregunto cuál es la rentabilidad de tu empresa?, probablemente ocurra esto: vas a subir tus hombros, presionar tus labios y subir tu mirada (eso estaría indicando que no la sabés, o al menos con la exactitud que desearías).

Si estás ganando dinero, debés reinvertirlo en la empresa o te conviene otro tipo de inversión (plazo fijo, inmuebles, bonos, acciones, otra empresa?). Si necesitás fondos, tomás un préstamo bancario, intentás financiarte con tus proveedores o continuás financiándote con tus propios fondos.

Cómo podemos tomar ese tipo de decisiones si no sabemos cuánto rinde, en realidad, cada peso que tenemos invertido en nuestra empresa?

Cuántas veces, por no tener la información y las herramientas necesarias, tomaste decisiones como esas en forma intuitiva, hiciste directamente lo que otros te recomendaron o decidiste no hacer nada?

Otras veces, la mayoría de los empresarios (y también sus asesores), creen saber cuál es su rentabilidad. Analicemos lo siguiente: conocen su cifra de **Ventas** (\$100.000), restan los **Costos Variables** (\$60.000), la estructura de **Gastos Fijos** (\$18.000), los **Intereses** que pueden estar pagando por una deuda (\$2.000), el **Impuesto a las Ganancias** (\$ 7.000), obteniendo un **Resultado Neto** (\$13.000), que luego dividen sobre la cifra de Ventas, y llaman a ese porcentaje (13%) rentabilidad, cuando en realidad, lo que obtuvieron es el **Margen Neto sobre Ventas**, no su rentabilidad.

Para hablar de rentabilidad necesitamos conocer una inversión sobre la cual calcularla. En general, no tenemos dificultades en medir la rentabilidad de otras inversiones, pero se nos complica cuando intentamos calcularla para nuestra propia empresa. La mayoría de las veces, y vale decirlo, debido a criterios fiscales y contables que complejizan el análisis, otras, porque no queremos aplicar el tiempo y los recursos necesarios para calcularla.

Veamos el siguiente ejemplo, tratando de simplificar en extremo para favorecer la comprensión: si colocamos \$100.000 a plazo fijo en un banco durante 1 año, y el banco nos da \$25.000, sabemos que la rentabilidad anual de ese activo sería del 25%. Si compramos un inmueble en \$ 1.000.000, y obtenemos \$ 3.000 por mes, luego de pagar impuestos y gastos, la rentabilidad anual de ese activo sería del 3.6% (prescindiendo de su revalorización, materia de otro análisis)

Ahora bien, cuáles serían los **Activos** que tengo en mi empresa. Hagamos este ejercicio sin ponernos demasiado metódicos: si en un momento determinado “saco una foto” del Activo de mi empresa, quiénes aparecerían?: **Caja** (realizo un arqueo de cuánto pesos hay en mi caja a esa fecha, incluyo la caja de seguridad de la empresa, si y si tengo Dólares?, también y luego los multiplico por el tipo de cambio comprador a esa fecha), **Bancos** (cuál es el saldo de mi extracto bancario a esa fecha), los **Valores en Cartera** (cuáles son los cheques que me entregaron mis clientes y todavía no entregué, ni deposité), las **Cuentas a Cobrar** (cuánto me deben mis Clientes?, te suena la frase: “la plata que tengo en la calle?”), el **Stock** (de materias primas, producción en proceso y terminados, cómo los valúo?, a lo que me costarían si los tengo que volver a comprar hoy), el **Activo Fijo** (máquinas, rodados, muebles, herramientas, cómo los valúo?, a lo que podría venderlos en un plazo lógico, publicándolo en un diario o en internet). Supongamos que nuestro Activo, así valuado, es de \$600.000.

Ahora me pregunto, cuál es el resultado que me dan esos Activos puestos a trabajar?, me voy entonces a mi cuadro de resultados:

A las **Ventas** (sin IVA), les resto los **Costos Variables** y luego los **Gastos Fijos**, obtengo lo que se denomina el **Resultado de la explotación** (En nuestro ejemplo: \$ 22.000)

¿Cuál es entonces la rentabilidad de esos Activos?

ROA= Resultado de la Explotación / Activo

(El ROA nos está indicando cuál es el porcentaje (3.67%) de rendimiento que generan los activos destinados a la actividad principal de la empresa)

Seguidamente nos preguntamos, quién me está financiando cada peso de mi Activo?, la respuesta es: los propietarios con fondos propios (Patrimonio Neto) ó terceros con quienes tengo una deuda (Pasivo). Esto se conoce como ecuación patrimonial básica:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}$$

(Supongamos para nuestro ejemplo un Pasivo= \$400.000 y un PN=\$200.000)

Cuál sería entonces la Rentabilidad para los propietarios?

ROE = Resultado Neto / PN

(El ROE nos está indicando cuál es el porcentaje (6.5%) de rentabilidad que están obteniendo los propietarios en relación al capital que invirtieron (\$200.000)

Observá el resumen de lo analizado en el siguiente gráfico

Estado de Resultados		Estado Patrimonial			
Ventas	100.000	Activo	600.000,00	Pasivo	400.000,00
(Costos Variables)	60.000		ROA	$\frac{\text{Resultado Explotación}}{\text{Activo}}$	PN
(Gastos Fijos)	18.000	ROE			$\frac{\text{Resultado Neto}}{\text{PN}}$
Resultado Explotación	22.000				
(Intereses)	2.000				
Resultado Antes de Impuestos	20.000				
(Impuestos) (35%)	7.000				
Resultado Neto	13.000				
Margen Neto sobre Ventas	13,00%				

A partir de la comprensión de este modelo, existen valiosas conclusiones a las que podemos arribar (entre otras, analizar el efecto de las decisiones de inversión, de financiamiento, la cantidad de deuda a tomar, los intereses que me cobran por esa deuda...)