



## CEO Management Consulting ®

© Derechos Reservados. José Luis Esteban Cordero Gómez del Campo Prohibida su reproducción parcial o total

### ADMINISTRACIÓN

#### CÓMO MEDIR LA RENTABILIDAD

Antes de los noventas, la manera más común de medir la Rentabilidad consistía en calcular el retorno a la inversión, lo que se hacía tomando la utilidad de operación dividiéndola entre lo que quedaba de restar al total del activo el total del pasivo. Resulta evidente que mientras más endeudado esté un negocio, el retorno a la inversión será más elevado.

Este método se puede cuestionar porque, como nos lo han enseñado las diversas crisis inflacionarias que hemos sufrido, es muy riesgoso endeudarse, y creo que a estas alturas no es necesario abundar en explicaciones.

Otra razón por la que puede cuestionarse, es porque, aunque sea grande o no el pasivo, la empresa está haciendo uso del activo para obtener un resultado, por lo que lo correcto es medir qué es lo que se está obteniendo con dicho activo, o sea, la utilidad de operación contra el total del activo, sin restar nada. De esta manera tendremos una idea mucho más exacta de que es lo que estamos obteniendo a cambio de dichos activos.

Resulta también de utilidad el comparar dicho rendimiento con algún instrumento financiero de renta fija, por ejemplo, cetes. Así podremos ver más claramente qué tan atractivo está resultando el negocio. Se le podría llamar a este indicador algo así como valor monetario generado o valor producido.

#### ¿Qué tanto debo endeudarme?

Una respuesta, que no por ser simple es incorrecta, es lo que estemos seguros de que vamos a poder pagar; sin embargo, el hacernos una serie de preguntas al respecto ayudará a tomar una mejor decisión.

- ¿Realmente lo necesito, o puedo obtener el mismo resultado de otra forma?
- ¿Si hubiera una crisis similar a la del 2009, podría pagarlo?
- ¿El rendimiento de mi empresa es superior al interés que voy a pagar?

JLC-CEO CONSULTORES, S.C.  
Alba 74-2 Colonia Insurgentes Cuicuilco  
México D.F. 04530  
0155 91172739 al 42  
luiscordero@ceoconsultores.com



## CEO Management Consulting ®

- ¿No podría, por ejemplo, rotando más el capital de trabajo prescindir del financiamiento?
- ¿Existen en mi empresa oportunidades de hacerla más rentable, por ejemplo, reduciendo costos?
- ¿Podría seguir pagando si, por ejemplo, mis ventas caen un 30%?
- ¿Tengo activos que no esté utilizando que pueda vender?
- ¿Tengo inversiones o bienes que pueda utilizar para liquidar el adeudo en caso necesario? y ¿estoy dispuesto a utilizarlos para tal efecto?

Una cosa que hemos visto suceder en varias ocasiones, es el que algún empresario utilice la residencia familiar como parte de la garantía de algún préstamo; en la mayoría de los casos, era innecesario, puesto que había otras propiedades que ya cumplían suficientemente dicho fin. Probablemente la pidan como garantía por la presión que representa para el deudor el saber que hasta su propia casa está en riesgo; aunque el valor de la casa sea pequeño en relación con el adeudo, la presión(estrés) generada por estar involucrada es mucho mayor, como lo podrán atestiguar los que hayan pasado por ello.