

eBook

# 30 `KPIs`

Para medir  
el rendimiento  
financiero  
de tu empresa



# Índice

- 0**    Introducción
- 1**    Indicadores de **rentabilidad**
- 2**    Nivel de **endeudamiento**
- 3**    Rotación de activos
- 4**    Autofinanciación
- 5**    Otras áreas con indicadores de impacto
- 6**    **Reporting** Financiero

# Introducción

**Lo que no se mide no se mejora.**

Los indicadores de gestión son herramientas esenciales para evaluar y optimizar el rendimiento empresarial.

En este eBook, se presentan **30 indicadores económico-financieros** clave con el fin de proporcionar métricas precisas y útiles para la toma de decisiones estratégicas.



Cada indicador se ha seleccionado por su **capacidad de incidir y tener impacto positivo en las decisiones** que se adoptan en la empresa. Permiten identificar áreas de mejora y asegurar la sostenibilidad a largo plazo.

A través de un análisis riguroso, **permiten anticipar problemas, gestionar riesgos y optimizar la operativa** de la empresa.

Dependerá de cada organización y en función de sus objetivos, en qué indicadores poner la atención y qué datos analizar.

La automatización de los procesos para la obtención de datos, además, permitirá agilizar y mejorar la gestión. **Acertar con la toma de decisiones.**

## Indicadores económico-financieros:

Permiten evaluar la rentabilidad y solvencia de una empresa.

Aquí te los presentamos **agrupados en cuatro campos.**

# Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad, como “rendimiento” y “margen bruto sobre ventas”, entre otros, miden la eficiencia operativa.

INDICADOR	OBJETIVO A MEDIR	FORMA DE MEDICIÓN
EBITDA	La capacidad de una empresa para generar beneficios a partir de su actividad principal.	Resultado Neto + Intereses + Impuestos + Depreciación + Amortización
RONA	La rentabilidad que una empresa genera en función de sus activos netos.	Beneficio Operativo (EBIT) / Activos netos
Rentabilidad	La rentabilidad de los recursos propios. Debe ser lo más elevada posible.	Resultados / Patrimonio Neto x 100
Rendimiento	Resultado antes de intereses e impuestos sobre el activo. Debe ser lo más elevado posible.	BAII / Activo x 100
Rentabilidad del capital	El resultado neto sobre el capital inicial. Debe ser lo más elevado posible y mayor que cero.	Resultados / Capital Social x 100

RENTABILIDAD

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

ROTACIÓN DE ACTIVOS

AUTOFINANCIACIÓN

INDICADOR	OBJETIVO A MEDIR	FORMA DE MEDICIÓN
<b>Efecto fiscal</b>	Resultado neto sobre el resultado antes de impuestos, debe ser lo más elevado posible y mayor que cero.	Resultados / BAI x 100
<b>Rentabilidad ventas</b>	El resultado neto sobre las ventas, debe ser lo más elevado posible y mayor.	Resultados / Ventas x 100
<b>Margen bruto sobre ventas</b>	Porcentaje de margen bruto sobre ingresos por ventas de la actividad, debe ser lo más elevado posible y superior a cero.	Margen bruto / Ventas x 100
<b>Gastos explotación sobre ventas</b>	Porcentaje de los gastos de explotación sobre ingresos por ventas de la actividad, debe ser lo menor posible.	Gastos explotación / Ventas x 100
<b>Beneficio por empleado</b>	Se debe analizar cómo el resultado de la empresa está relacionado con los empleados.	Beneficio neto antes de impuestos / Número de empleados

# Nivel de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento (**pasivo, activo, patrimonio neto y deuda financiera**) reflejan la capacidad de gestionar las obligaciones financieras.

INDICADOR	OBJETIVO A MEDIR	FORMA DE MEDICIÓN
<b>Endeudamiento</b>	El volumen de deudas sobre el total pasivo, un valor bajo indica autonomía financiera y uno alto, exceso de endeudamiento.	Total deudas / Total pasivo
<b>Nivel de apalancamiento</b>	La capacidad para pagar deuda con ingresos generados por las operaciones.	Deuda / EBITDA
<b>Autonomía</b>	Autonomía financiera que indica nivel de autofinanciación.	Patrimonio neto / Total deudas
<b>Garantía</b>	Estructura de financiación del inmovilizado o activo no corriente, el valor óptimo debe ser mayor que uno.	Activo no corriente / Total deudas
<b>Calidad de la deuda</b>	El impacto de las deudas a corto plazo sobre el total de deudas. Un ratio bajo indica deudas de mayor calidad.	Pasivo corriente / Total deudas

RENTABILIDAD

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

ROTACIÓN DE ACTIVOS

AUTOFINANCIACIÓN

INDICADOR	OBJETIVO A MEDIR	FORMA DE MEDICIÓN
<b>Fondo de maniobra</b>	La capacidad de una empresa para cubrir obligaciones a corto plazo. Un ratio alto indica mayor capacidad de pago.	Activo Corriente – Pasivo Corriente
<b>Gastos financieros sobre ventas</b>	Efecto de los gastos financieros sobre las ventas, cuanto menor es este ratio, mejor, es ideal que sea menor a 0,05.	Gastos financieros / Ventas
<b>Coste de la deuda</b>	Cuanto más bajo sea, mejor, ya que reduce el impacto de los gastos financieros sobre las deudas.	Gastos financieros / Total deudas
<b>Coste medio pasivo</b>	Cuanto más bajo sea, mejor, ya que disminuye el impacto de los gastos financieros sobre el total del pasivo.	Gastos financieros + dividendos / Pasivo
<b>Cobertura gastos financieros</b>	Cuanto mayor sea, mejor, ya que indica un mayor beneficio obtenido sin el impacto de los gastos financieros.	BAL / Gastos financieros
<b>Autofinanciación</b>	El cash flow sobre las ventas cuanto mayor sea, mejor.	Resultados + amortización / Ventas

# Rotación de activos

Los indicadores de rotación de activos, como la “rotación de activo fijo” y “activo circulante”, miden la eficiencia en el uso de recursos.

INDICADOR	OBJETIVO A MEDIR	FORMA DE MEDICIÓN
Rotación activo fijo	Cuanto mayor es este ratio, indica que se realizan más ventas con el activo fijo o inmovilizado.	Ventas / Activo no corriente
Rotación activo circulante	Cuanto más elevado es el importe de este ratio, quiere decir que se produce más rotación con el activo circulante.	Ventas / Activo corriente
Rotación de stocks	Cuanto más elevado es el importe de este ratio, quiere decir que se produce más rotación en los stocks.	Coste de ventas / Existencias
Rotación de clientes	Cuanto más elevado es el importe de este ratio, quiere decir que se produce más rotación en el cobro de clientes sin IVA.	Ventas / Clientes

# Autofinanciación

Finalmente, los indicadores de autofinanciación, como el “**cash flow sobre activo**” y “**cash flow sobre ventas**”, evalúan la capacidad de generar recursos internos para financiar el crecimiento.

INDICADOR	OBJETIVO A MEDIR	FORMA DE MEDICIÓN
Política de autofinanciación	Cuanto menor sea este ratio, mayor será la capacidad de autofinanciación.	Dividendos / Resultados + amortización
Cash flow sobre activo	Cuanto mayor sea este valor, mejor.	Resultados + amortización / Activo
Cash flow sobre ventas	Cuanto mayor sea este valor, mejor.	Resultados + amortización / Ventas
Cash flow	Cuanto mayor sea este valor, mejor.	Resultados + amortización
Umbral rentabilidad	Cuanto menor sea este importe, mejor.	Gastos de explotación + financieros / (1 - (coste de ventas / ventas))

# Otras áreas con indicadores de impacto

Además, hay otros indicadores relevantes que también tienen impacto en el margen, la rentabilidad y la solvencia. Entre los **KPIs comerciales más relevantes**, destacan las “**ventas por empleado**”, “**renovación de clientes**” y “**pedidos en cartera**”.

Aunque no siempre provienen de los estados financieros, los **indicadores sobre productividad** son esenciales para optimizar los procesos.

Los más relevantes incluyen “**productividad real y producción prevista**”, “**piezas producidas**”, “**horas de producción**”, “**costes de almacenaje**”, entre otros. Son para la eficiencia operativa: reducir costes y ajustar la capacidad productiva a la demanda.

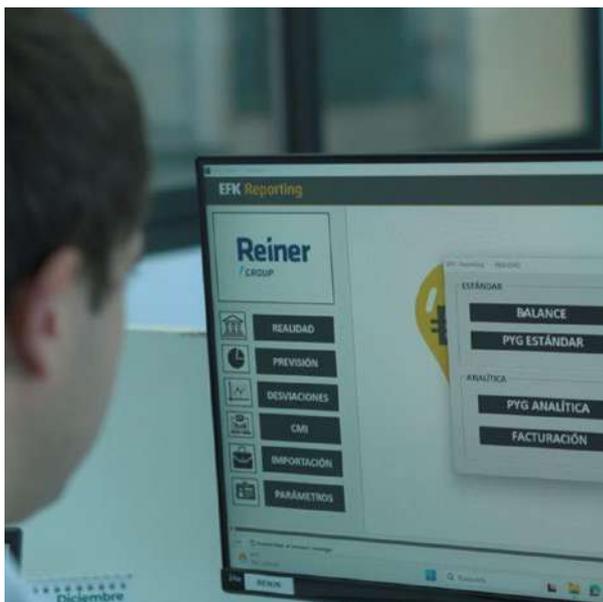
El marketing es otra área con KPIs críticos, así como la gestión de las personas y el talento. Todos ellos, cuentan con sus métricas.



# Reporting Financiero

El reporting financiero debe proporcionar una **visión clara y rápida** de la situación económica de la empresa. Compara la realidad con las proyecciones y detecta desviaciones.

La clave está en minimizar el tiempo dedicado a la obtención de esta información. Así nos centramos en lo importante. **Aportar valor a través de la toma de decisiones** estratégicas basadas en datos concretos y actualizados.



Agrupar KPIs en un cuadro de mando integral facilita el monitoreo en tiempo real de estos indicadores. Identificamos áreas críticas y cruzamos datos con ERPs y CRMs. Todo asegura un análisis preciso.

Un sistema de reporting eficaz organiza y presenta la información de manera accesible para todos los niveles de la empresa. Aseguramos la toma de decisiones estratégicas sobre dato, asegurando la consecución de los objetivos y las metas financieras.

## La solución con EFK

En **Elkargi**, ofrecemos **soluciones de reporting financiero** que proporcionan informes precisos y actualizados, esenciales para la toma de decisiones.

*“Nos ha ayudado a obtener los datos. Agilizar el proceso para centrarnos en tomar decisiones financieras”.*

Javier Atutxa - CFO Reiner Group  
[\(Ver video aquí\)](#)

Nuestro servicio de **EFK | Elkargi Financial Knowledge** integra KPIs, análisis financiero y presupuestos dinámicos, aportando a la eficiencia operativa.



**ELKARGi  
FINANCIAL  
KNOWLEDGE**

# Contáctanos

**Anticipa desafíos y aprovecha todas  
las oportunidades a tu alcance.  
Dato mata relato.**



**ELKARGi**