



Analytica de Negocios
FP&A · Consultoría

GUÍA PRÁCTICA

7 KPIs financieros clave para tu PyME

Qué medir para decidir con información, no con intuición

Los números no sirven si no se miran

Muchas PyMEs toman decisiones mirando solo la cuenta bancaria. Estos siete indicadores te dan el pulso real del negocio: te dicen si ganás plata de verdad, si te va a alcanzar la caja y qué palancas mover. No hace falta un sistema caro para empezar: con una planilla ordenada y la disciplina de mirarlos cada mes, ya cambia el juego.

1 Margen bruto

Qué es: $(\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}) / \text{Ventas}$.

Por qué importa: Mide cuánto deja tu producto o servicio antes de los gastos de estructura. Es la base de toda rentabilidad.

Cómo leerlo: Seguí su tendencia mes a mes. Una caída sostenida indica problemas de precio, de costos o de mix de productos.

2 Margen EBITDA

Qué es: $\text{EBITDA} / \text{Ventas}$. El EBITDA es el resultado operativo antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

Por qué importa: Muestra la rentabilidad operativa "pura" del negocio, comparable entre períodos y contra otras empresas.

Cómo leerlo: Compará contra tu presupuesto y contra tu sector. Si el margen bruto sube pero el EBITDA no, el problema está en los gastos fijos.

3 Flujo de caja operativo y runway

Qué es: El efectivo que genera (o consume) la operación. Runway = meses de caja disponibles al ritmo de consumo actual.

Por qué importa: La rentabilidad contable no paga sueldos; la caja sí. El runway te dice cuánto tiempo tenés antes de quedarte sin oxígeno.

Cómo leerlo: Proyectá al menos 13 semanas de caja. Si el runway baja de 6 meses, encendé las alarmas y actuá con anticipación.

4 Ciclo de conversión de caja

Qué es: $\text{Días de inventario} + \text{días de cobro} - \text{días de pago} (\text{DIO} + \text{DSO} - \text{DPO})$.

Por qué importa: Mide cuánto tarda cada peso en volver como caja. Un ciclo largo ahoga el capital de trabajo aunque vendas bien.

Cómo leerlo: Buscá reducirlo: cobrá antes, negociá plazos de pago razonables y evitá el sobre-stock.

5

Punto de equilibrio

Qué es: Nivel de ventas donde no ganás ni perdés: $\text{Costos fijos} / \text{Margen de contribución (\%)}$.

Por qué importa: Saber tu piso de ventas ordena precios, costos y metas comerciales. Es la brújula de cualquier plan.

Cómo leerlo: Si estás cerca del equilibrio, decidí con datos: subir margen, bajar costos fijos o empujar volumen.

6

Crecimiento de ingresos

Qué es: Variación porcentual de las ventas de un período contra otro (mensual, interanual).

Por qué importa: El crecimiento sano sostiene el valor de la empresa. El crecimiento sin margen ni caja, en cambio, la funde.

Cómo leerlo: Nunca lo mires solo: analízalo siempre junto al margen y a la generación de caja.

7

Liquidez y capital de trabajo

Qué es: Razón corriente = $\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$. Capital de trabajo = $\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$.

Por qué importa: Mide tu capacidad de cubrir las obligaciones de corto plazo sin ahogarte.

Cómo leerlo: Una razón corriente por debajo de 1 suele ser señal de tensión. Vigila la tendencia, no solo el valor puntual.

¿Querés implementarlos en tu empresa?

En Analytica de Negocios dejamos estos KPIs andando en un tablero de control al día, conectado a tus datos, con una lectura clara para cada decisión. Agendá una primera reunión sin cargo en www.analyticadenegocios.com y empecemos a leer el ADN financiero de tu negocio.