

Diccionario del análisis CRiskCo

El Diccionario CRiskCo se presenta como una guía para ayudar a explicar los análisis que se encuentran dentro de la Plataforma CRiskCo. La guía proporciona una descripción general de los términos, su importancia, por qué deben tenerse en cuenta y el resultado esperado o deseado de la medición.

Descripción	¿Por qué es importante?	Rango o nivel deseado
Ciente Activo		
<p>Número de clientes que han realizado una compra en los últimos 12 meses.</p> <p>Medido por clientes facturados. Se excluyen las ventas en efectivo o las compras en línea.</p>	<p>Muestra la diversidad de la base de clientes y la tendencia a lo largo del tiempo. Una base de clientes más diversa sugiere que una empresa depende menos de un cliente en particular.</p>	<p>No hay un rango típico, varía según el tamaño de la empresa, la industria y otros factores.</p>
% 5 Clientes Principales		
<p>La porción de las ventas totales realizadas en el período por los 5 clientes más grandes por valor en dólares.</p> <p>Los 5 principales clientes se refieren a clientes facturados. Se excluyen las ventas en efectivo o en línea.</p>	<p>Ayuda a explicar la exposición de la empresa a sus clientes más importantes. Cuanto mayor sea el número, mayor será la confianza que se deposite en un pequeño número de clientes.</p> <p>Es importante entender la tendencia, ¿la concentración de clientes aumenta o disminuye con el tiempo?</p>	<p>El rango puede variar según la industria y la ubicación. Por ejemplo, un mayorista de comestibles probablemente tendrá una pequeña cantidad de clientes (por ejemplo, grandes supermercados) en comparación con un minorista en línea con muchos clientes que realizan compras pequeñas.</p> <p>Compara con otros negocios similares en la misma industria.</p>
% 5 Vendedores Principales		
<p>La porción del total de compras realizadas en el período a los 5 proveedores más grandes por valor en dólares.</p>	<p>Ayuda a explicar la exposición de la empresa a sus principales proveedores. Cuanto mayor sea el número, mayor será la confianza que se deposite en un pequeño número de proveedores.</p>	<p>El rango puede variar según la industria y la ubicación. Por ejemplo, es probable que una cafetería tenga un número menor de proveedores en comparación con un minorista en línea que puede obtener su gama de productos de muchos proveedores.</p>

Los 5 proveedores principales se calculan utilizando proveedores que proporcionan una factura.

Es importante entender la tendencia, ¿la concentración de proveedores está aumentando o disminuyendo con el tiempo?

Compara con otros negocios similares en la misma industria.

Descripción	¿Por qué es importante?	Rango o nivel deseado
Riesgo del Cliente(HHI)		
<p>El índice Herfindahl Hirschman es una medida de la concentración de clientes.</p> <p>Mide la concentración de clientes facturados</p>	<p>Los aumentos en el índice Herfindahl indican un aumento en la concentración de clientes. Cuanto mayor sea la concentración, mayor será la confianza que se deposite en un número menor de clientes.</p> <p>Por el contrario, una disminución representa una menor confianza depositada en los clientes más grandes.</p>	<p>El resultado de la puntuación se interpreta como:</p> <p>Por debajo de 0,01: Concentración muy baja</p> <p>Por debajo de 0,15: baja concentración</p> <p>Por debajo de 0,25: concentración moderada</p> <p>Por encima de 0,25: Alta concentración</p> <p>Esto se traduce en un gran número de clientes muy pequeños hasta un solo cliente (puntuación de 1,00).</p>
Riesgo de Proveedor (HHI)		
<p>El índice Herfindahl Hirschman es una medida de la concentración de proveedores.</p> <p>Mide la concentración de proveedores facturados.</p>	<p>Los aumentos en el índice de Herfindahl indican un aumento en la concentración de proveedores. Cuanto mayor sea la concentración, mayor será la confianza que se deposite en un número menor de proveedores.</p> <p>Por el contrario, una disminución representa una menor confianza depositada en los clientes más grandes.</p>	<p>El resultado de la puntuación se interpreta como:</p> <p>Por debajo de 0,01: Concentración muy baja</p> <p>Por debajo de 0,15: baja concentración</p> <p>Por debajo de 0,25: concentración moderada</p> <p>Por encima de 0,25: Alta concentración</p> <p>Esto se traduce en un gran número de clientes muy pequeños hasta un solo cliente (puntuación de 1,00).</p>
Z Score		
<p>El Z Score de Altman (Z Score) es una métrica de solidez crediticia que calcula la probabilidad de incumplimiento de una empresa.</p>	<p>El puntaje Z como un indicador efectivo para predecir el riesgo crediticio ha sido probado empíricamente en numerosos</p>	<p>El resultado de la puntuación se interpreta como:</p>

<p>La métrica se basa en 5 índices financieros que se combinan para analizar la rentabilidad, el apalancamiento, la liquidez, la solvencia y la actividad de una empresa.</p>	<p>estudios financieros y publicado en revistas financieras.</p> <p>El puntaje se obtiene utilizando insumos financieros clave, que incluyen: capital de trabajo, capital, ganancias, activos, ventas y pasivos.</p>	<p>Seguro: Por encima de 2,90. El negocio se considera a salvo de incumplimiento</p> <p>Gris: Por encima de 1,80 pero por debajo de 2,90. El negocio debe ser investigado y se considera que está en una zona cautelosa.</p>
<p>Originalmente diseñado para empresas públicas de fabricación. A medida que se dispuso de más datos granulares sobre las pymes, la puntuación Z se amplió para incluir empresas privadas y no manufactureras. Para más detalles haga click aquí</p>	<p>Al combinar los 5 índices, el puntaje considera una amplia gama de factores y combina información del estado de pérdidas y ganancias con el balance general.</p>	<p>Riesgo: Por debajo de 1,80. El negocio tiene un riesgo elevado de incumplimiento y representa un negocio en dificultades.</p>

Descripción	¿Por qué es importante?	Rango o nivel deseado
Radio de servicio de la deuda		
<p>El índice de servicio de la deuda se utiliza para medir la capacidad de una empresa para cumplir con las obligaciones de deuda actuales a través de las ganancias de la empresa.</p> <p>Es similar a un índice de cobertura de intereses. Sin embargo, además de medir la capacidad de pago de intereses, la obligación de pago también incluye la propia deuda que vence dentro de los próximos 12 meses.</p> <p>Las ganancias se calculan como beneficio antes de impuestos. Las obligaciones de deuda corrientes se definen como pasivos corrientes (menos cuentas por pagar) más intereses.</p>	<p>El índice de servicio de la deuda es una herramienta importante para evaluar la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones de deuda. Para continuar operando, una empresa necesita cumplir con sus obligaciones de deuda. En circunstancias normales, idealmente cumple con estas obligaciones a través del efectivo generado por las operaciones comerciales. El índice de servicio de la deuda demuestra la capacidad de hacer frente a estos pagos.</p> <p>Si bien una relación deseable es mayor que 1, el valor absoluto variará según la industria y debe compararse con otras empresas de tamaño similar.</p>	<p>Un índice de servicio de la deuda inferior a 1 significa que una empresa no puede pagar sus obligaciones de deuda actuales a través de los ingresos de la empresa. Es probable que tengan que recaudar fondos por otros medios, como pedir prestado o vender activos.</p> <p>Una relación de 1 significa que la empresa puede cumplir exactamente con las obligaciones de la deuda pero sin margen de maniobra. Una disminución de los ingresos en esta situación daría lugar a que no puedan cumplir con sus requisitos.</p> <p>Un índice superior a 1 significa que la empresa puede hacer frente a la deuda a pagar a través de las ganancias que genera. Cuanto mayor sea el número, mayor será el búfer que existe.</p>

Índice de cobertura (ICR)

El índice de cobertura de intereses (ICR) se utiliza para medir la capacidad de una empresa para cumplir con las obligaciones de intereses actuales a través de las ganancias de la empresa.

Las ganancias se calculan como beneficio antes de impuestos. Las obligaciones de deuda corrientes se definen como pasivos corrientes (menos cuentas por pagar) más intereses.

Cálculo:
 $EBIT / \text{Gastos por intereses}$

Donde,
 $EBIT = \text{Ganancias antes de intereses e impuestos}$

El índice de cobertura es una herramienta importante para evaluar la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones de intereses. En circunstancias normales, idealmente cumple con estas obligaciones a través del efectivo generado por las operaciones comerciales. El índice de cobertura de intereses demuestra la capacidad para cumplir con estos pagos.

Si bien una relación deseable es mayor que 1, el valor absoluto variará según la industria y debe compararse con otras empresas de tamaño similar.

Un índice de cobertura de intereses inferior a 1 significa que una empresa no puede pagar sus obligaciones de intereses actuales a través de los ingresos de la empresa. Es probable que tengan que recaudar fondos por otros medios, como pedir prestado o vender activos.

Una relación de 1 significa que la empresa puede cumplir exactamente con las obligaciones de intereses, pero sin margen de maniobra. Una disminución de los ingresos en esta situación daría lugar a que no puedan cumplir con sus requisitos.

Una relación superior a 1 significa que la empresa puede cumplir con el pago a través de las ganancias que genera. Cuanto mayor sea el número, mayor será el búfer que existe.

Descripción	¿Por qué es importante?	Rango o nivel deseado
Margen de beneficio antes de impuestos		
Mide la capacidad de la empresa para generar utilidades antes de impuestos. En efecto, cuánto de cada dólar de una venta se mantiene como ganancia antes de pagar los impuestos.	Los márgenes más altos son deseables y demuestran la capacidad de la gerencia para administrar los costos. Esta relación incluye todos los costos asumidos por el negocio, incluidos: costo de los bienes vendidos, gastos operativos e intereses.	Un número positivo indica que el negocio es rentable, mientras que un número negativo muestra que un negocio está gastando más dinero del que genera en ventas.
Cálculo: $\text{Beneficio antes de impuestos} / \text{Ventas totales}$	Independientemente del valor absoluto, busque la coherencia a lo largo del tiempo que demuestre la capacidad de la empresa para mantener el nivel de rentabilidad o, alternativamente, una erosión de la rentabilidad.	El rango puede variar mucho en función de una serie de factores que incluyen la industria, el tamaño de la empresa y la ubicación. Por lo tanto, es importante comparar el margen con negocios similares.

En términos generales, busque un aumento con el tiempo.

Rentabilidad sobre el capital (ROE)

<p>Mide la capacidad de la empresa para generar un retorno sobre el capital invertido en el negocio. En otras palabras, qué beneficio genera la empresa sobre los activos netos del negocio.</p> <p>Cálculo: Utilidad antes de Impuestos / Patrimonio Total.</p>	<p>Un número positivo indica que la empresa está aumentando su capital, mientras que un número negativo refleja una disminución en el capital.</p> <p>Independientemente del valor absoluto, busque la coherencia a lo largo del tiempo que demuestre la capacidad de la empresa para seguir ofreciendo ese nivel de rentabilidad.</p>	<p>Lo que se considera un ROE "bueno" variará según la industria y el tamaño de la empresa. Lo importante es comparar con otras empresas de tamaño similar en la industria.</p> <p>En términos generales, busque un aumento con el tiempo.</p>
---	--	--

Ratio de liquidez general

<p>El ratio de liquidez general es una medida de la liquidez del negocio. Muestra su capacidad para pagar todas las obligaciones a corto plazo, pagos que vencen en los próximos 12 meses, a través de sus activos que espera convertir en efectivo en los próximos 12 meses.</p> <p>Cálculo: Activo Corriente / Pasivo Corriente</p>	<p>Proporciona una comprensión de la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones financieras durante los próximos 12 meses.</p> <p>Para continuar operando se deben cumplir obligaciones financieras. La relación actual muestra cuánto se puede cumplir a través de activos a corto plazo.</p>	<p>Una relación de menos de 1 indica que las deudas que vencen en los próximos 12 meses son mayores que los activos que se espera convertir en efectivo en el próximo año. Esto plantea la pregunta de cómo se cumplirán las obligaciones el próximo año.</p> <p>Mientras que una proporción más alta significa que una empresa es más capaz de cumplir con esos pagos.</p>
--	---	---

Descripción	¿Por qué es importante?	Rango o nivel deseado
-------------	-------------------------	-----------------------

Prueba Ácida

<p>Similar al ratio de liquidez general pero más conservadora ya que sólo se incluyen los activos corrientes más líquidos (efectivo y cuentas por cobrar).</p> <p>Cálculo</p>	<p>Ayuda al lector a comprender la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones financieras durante los próximos 12 meses utilizando efectivo o activos cercanos al efectivo (las cuentas por cobrar).</p>	<p>Similar a la Razón Corriente. Un índice superior a 1 muestra que puede cumplir con las obligaciones financieras con activos muy líquidos.</p>
---	---	--

(Total Efectivo + Cuentas por Cobrar)
/ Pasivo Circulante

Apalancamiento – Deuda a Capital

El índice de apalancamiento mide qué parte de las operaciones de la empresa se financia con deuda o capital.

Cálculo:
 $\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio Total}$

La relación Deuda a Capital es una herramienta importante que se utiliza para acceder a la salud de una empresa. Muestra cómo se han financiado los activos de la empresa.

Una alta relación de deuda a capital es una indicación de baja liquidez. Esto significa que la empresa depende de los acreedores para financiar sus operaciones.

Lo que se considera una relación "buena" de deuda a capital variará según la industria y el tamaño de la empresa. Por lo tanto, es importante comparar con otras empresas de tamaño similar en la industria.

Sin embargo, cuanto menor sea el número, menor será el riesgo de incumplimiento ya que hay más equidad.

Apalancamiento financiero – Razón de deuda a capital

Similar a la relación Deuda/Patrimonio, la Relación Deuda/Capital es una medida de la salud financiera de la empresa.

Cálculo:
 $\text{Pasivo Total} / (\text{Pasivo Total} + \text{Patrimonio Total})$

Razón de deuda a capital es una medida importante para identificar cuánto depende una empresa de la deuda para financiar sus actividades diarias y para estimar el nivel de riesgo para las partes interesadas de una empresa. También mide la solvencia de una empresa para cumplir con sus obligaciones en forma de gastos por intereses y otros pagos.

Si la relación Deuda a Capital es mayor a 1, la empresa tiene más deuda que capital. Esta empresa es una de alto riesgo. Si se adquieren más pasivos sin un aumento en las ganancias, la empresa no tendrá suficiente patrimonio para cumplir con las obligaciones.

Al igual que con el índice de apalancamiento, es importante considerar el tamaño de la empresa y la industria.

Descripción	¿Por qué es importante?	Rango o nivel deseado
DSO		
<p>El Periodo medio de cobro. Mide el promedio de días entre una venta y el cobro del pago de esa venta. A menudo se calcula sobre una base mensual o anual.</p> <p>Cálculo Cuentas por cobrar al final del período / Ventas totales de los 12 meses anteriores x 365</p>	<p>The lower the DSO, the quicker a company is receiving cash for the sale of its product or services.</p> <p>Whilst specific for each industry, a high DSO can indicate a problem collecting payments and lead to cashflow problems as the cash for the sale takes a long time to be received.</p> <p>As the DSO increases more credit is being extended to the customers as they are receiving the product or service without paying.</p>	<p>The important element of assessing DSO is the trend over time.</p> <p>An increase in DSO means customers are taking longer to pay. This can be due to numerous reasons including i) sales team providing longer terms, ii) their customers having cashflow constraints and delaying payments or iii) change in the customer mix towards credit sales.</p> <p>Seasonality may also play a role, with longer terms potentially provided at certain times of the year.</p>
ADD		
<p>Promedio de días de mora. Mide el promedio de días de mora de una factura.</p> <p>Cálculo (Cuentas por cobrar al final del período / Ventas totales de los 12 meses anteriores x 365) – (Cuentas por cobrar vencidas / Ventas totales de los 12 meses anteriores x 365)</p>	<p>Útil para evaluar el cobro de las cuentas por cobrar de la empresa en conjunto con el DSO.</p> <p>Un ADD creciente refleja que las facturas se pagan cada vez más tarde de la fecha de vencimiento.</p>	<p>Al igual que con DSO, la importancia de ADD es la tendencia a lo largo del tiempo. Si el ADD es estable a lo largo del tiempo, sugiere que mientras las facturas se pagan tarde, se pagan de manera constante. Alternativamente, un ADD volátil sugiere que los clientes están pagando cuando tienen efectivo disponible y pueden estar experimentando problemas de flujo de efectivo.</p>
CEI		
<p>El índice de efectividad de cobro es un cálculo de la capacidad de una empresa para cobrar sus cuentas por cobrar de sus clientes.</p> <p>Cálculo (Cuentas por cobrar Inicio del período + Ventas de los 12 meses anteriores - Cuentas por cobrar al</p>	<p>En pocas palabras, CEI compara la cantidad que se cobró en un período de tiempo determinado con la cantidad de cuentas por cobrar que estaban disponibles para el cobro.</p> <p>Cuanto mayor sea el CEI, mejor será la empresa para cobrar el dinero que se les</p>	<p>El CEI superior al 80 % se considera alto, mientras que un CEI inferior al 50 % requiere más investigación y discusión con la empresa.</p>

final del período) / (Cuentas por cobrar Inicio del período + Ventas de los 12 meses anteriores - Cuentas por cobrar vencidas) x 100

debe y para gestionar su exposición al cliente.

Descripción	¿Por qué es importante?	Rango o nivel deseado
Capital de Trabajo		
<p>El capital de trabajo es una medida de la liquidez, la eficiencia operativa y la salud financiera a corto plazo de una empresa.</p> <p>Cálculo: (Cuentas por Cobrar + Inventario) - Cuentas por Pagar</p>	<p>Si una empresa tiene un capital de trabajo positivo sustancial, entonces debería tener el potencial para invertir y crecer. Si los activos circulantes de una empresa no superan sus pasivos circulantes, es posible que tenga problemas para crecer o pagar a los acreedores, o incluso quebrar.</p>	<p>El valor absoluto variará según el tamaño de la empresa y la industria. Es importante observar el cambio a lo largo del tiempo.</p> <p>Además, un alto capital de trabajo no siempre es bueno. Podría indicar que la empresa tiene demasiado inventario o no está invirtiendo su exceso de efectivo.</p>