



Nº 1207

DOCUMENTO PLANNING

Publicación periódica coleccionable

Por: Carlos Alberto Mejía Cañas

Consultor / Gerente

## LA SOSTENIBILIDAD, LA SOLVENCIA Y LA SOLIDEZ

En los análisis empresariales que frecuentemente se emplean para medir la fortaleza de las empresas, se utilizan indicadores financieros de diversas índoles como los de liquidez, actividad, endeudamiento, crecimiento, composición, rentabilidad, entre otros. Más poco conocidos pero de singular significación y utilidad son los indicadores que miden la sostenibilidad, la solvencia y la solidez de las compañías.

### SOSTENIBILIDAD

La sostenibilidad habla de la permanencia, si un negocio tiene la capacidad de perdurar en el tiempo sin generar grandes pérdidas o sólo pérdidas ocasionales, se dice que es sostenible. Por supuesto, el hecho de ser sostenible, no lo hace por sí mismo deseable, aunque sea un negocio que no tienda a desaparecer.

En el sector privado, por supuesto, una condición mínima de supervivencia es la sostenibilidad, pero no es la única ni es suficiente para valorar la empresa como adecuada. La aspiración de rentabilidades razonables frente al monto de las inversiones realizadas es el elemento primario de su objeto, lo cual las debe alejar de la sostenibilidad y las debe llevar al concepto de la rentabilidad. Sin embargo, hay empresas muy rentables, que pueden no ser sostenibles, no por sus pérdidas, sino por sus riesgos.

En algunas actividades sociales (fundaciones sin ánimo de lucro, asociaciones de servicios sociales, corporaciones dedicadas a aspectos culturales y recreativos, entre otras) es admisible y como mínimo deseable que sus operaciones sean sostenibles. Frecuentemente estas instituciones presentan recursos insuficientes o no se encuentran bien financiadas, y adicionalmente por su carácter social subsidian sus servicios, lo cual les impide mantenerse al menos en una condición sostenible, requiriendo de donaciones y patrocinios para continuar funcionando. Sin embargo, hay algunas de ellas que exceden en mucho la sostenibilidad y son muy exitosas económicamente.

### SOLVENCIA

La solvencia es la capacidad de una empresa de transformar sus activos en liquidez para cumplir con sus obligaciones operativas, financieras y comerciales. En toda empresa existen activos fijos, los cuales pueden o no formar parte del proceso productivo, activos corrientes o de operación, representados en los inventarios, las cuentas por cobrar y las inversiones temporales, hasta llegar finalmente a la caja y bancos como el activo verdaderamente disponible en términos de liquidez.

Cada empresa, según su negocio y su mercado, tiene ciclos de producción o comercialización de bienes o servicios que hacen que un activo menos líquido se convierta en más líquido rápidamente, y por supuesto, la hacen más atractiva como negocio. El concepto es que, citando una comparación, dos empresas con el mismo valor de activos y patrimonio no generan la misma liquidez, siendo preferible en términos empresariales la que genere el efectivo más rápidamente, que en consecuencia presenta mayor solvencia. A

su vez, una empresa puede tener un excelente patrimonio y baja deuda, pero ser lenta en sus pagos por la composición de sus activos, los cuales no se convierten fácilmente en efectivo, dado su ciclo de negocios.

En la práctica suele hacerse un ejercicio numérico en el cual el valor de cada uno de los activos de una empresa se pondera según su generación más rápida o más lenta de liquidez. Por ejemplo, si la caja pesa por el 100%, los bienes raíces podrían pesar un 20%, dependiendo de lo comercializable que sean las propiedades, y así sucesivamente se le otorga una ponderación a cada activo. Una valorización o un intangible pueden ponderarse por el 0% cuando no constituyen liquidez o por el 100% si son completamente realizables en el corto plazo. La suma de los valores de los activos ponderados por liquidez se compara con el activo total, determinando una razón conocida como índice de solvencia. Esta razón se mide como:

$$\text{Indicador de Solvencia} = \frac{\sum \text{Activos ponderados por su nivel de liquidez}}{\text{Activos totales}} \quad \text{Razón expresada en porcentaje}$$

Mientras más alto sea el porcentaje del activo ponderado por liquidez, mayor será la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo. En consecuencia, podría suceder que una empresa pequeña tenga mayor capacidad de pago que una empresa grande, en proporción a su tamaño, dependiendo del índice de solvencia que tenga cada una.

**SOLIDEZ**

La solidez se refiere al respaldo real que el patrimonio le ofrece al funcionamiento de la empresa y en el evento extremo de una liquidación, también al pago de sus acreedores.

La solidez no está determinada por la simple relación de propiedad (patrimonio / activo), dado que no todo el patrimonio es realmente respaldo, pues mucho de este es intangible o poco realizable. Por ejemplo, una cuenta de valorización de activos sólo será realidad el día en que se vendan los activos respectivos y la valorización se produzca, un superávit cambiario cuyo valor puede desaparecer por fluctuaciones en el tipo de cambio, no es respaldo, los activos intangibles como marcas o patentes que se expresan como contrapartida en el patrimonio, o una reserva con destinación específica de carácter agotable, no son tan “reales” como la cuenta de capital aportado o las reservas de protección de capital. Otro caso son las utilidades retenidas, las cuales mientras no se capitalicen, estarán disponibles para ser retiradas y por lo tanto no son una protección efectiva para los acreedores o para la empresa.

Es así como la solidez de una empresa depende de la realidad de su patrimonio. Hay empresas con gran patrimonio pero con bajo respaldo, en ese caso, en realidad los dueños no están verdaderamente comprometidos con la misma y en algún momento de dificultad pueden “entregar las llaves” a los acreedores.

En igual forma que en el caso de la solvencia, en la práctica es posible ponderar las cuentas del patrimonio según su *tangibilidad*<sup>1</sup> y compararlas contra el total del patrimonio, como se muestra en el índice de solidez a continuación.

<sup>1</sup>Tangibilidad no es una palabra castiza, proviene del atributo “tangible”, que se refiere a lo real y concreto, el cual es un vocablo muy usado a nivel empresarial.



$$\text{Indicador de Solidez} = \frac{\sum \text{Patrimonio ponderado por su tangibilidad}}{\text{Activos totales}} \quad \text{Razón expresada en porcentaje}$$

Evidentemente, mientras más alto es este índice, mayor respaldo real tiene la empresa a través de su patrimonio, y mayor compromiso de los dueños con la continuidad de la misma.

### CONCLUSIÓN

Como consecuencia de las reflexiones realizadas, hay empresas sostenibles, pero no rentables, también hay empresas sólidas pero no solventes, y a la inversa hay empresas solventes pero no sólidas. El ideal es tener empresas sostenibles, solventes y sólidas, y, por supuesto, rentables y con riesgos razonables.

**Planning**  
**Julio de 2012**

Síguenos en:



Si desea conocer más sobre este tema, en Planning ofrecemos una consultoría sobre [Competitividad y Estrategia](#) que se adapta a las necesidades de su empresa.

## Acerca de Planning

Planning es una empresa privada colombiana creada en 1997, que proporciona servicios especializados de consultoría e investigación, elabora publicaciones sobre estrategia y desarrolla y comercializa modelos de planificación y evaluación de la gestión, dirigidos a satisfacer las necesidades de la dirección superior.

**Servicios:** Si desea conocer más sobre nuestros servicios de asesoría y sistemas de inteligencia, pulse en cualquiera de los vínculos:

- ✓ [Competitividad y Estrategia](#)
- ✓ [Mercadeo Eficaz](#)
- ✓ [Valor agregado eficiencia y productividad](#)
- ✓ [Gerencia del servicio](#)
- ✓ [Desarrollo de propuestas de valor](#)
- ✓ [Estrategia y Scorecard](#)
- ✓ [Inteligencia de Negocios](#)
- ✓ [Sistema Planner](#) - Costos, rentabilidad y gestión
- ✓ [Sistema Monitor](#) - Competitividad, estrategia y riesgo

**Recomiende a un amigo:** Si usted desea que alguien más reciba esta publicación, [pulse aquí](#) para entrar a la página de referidos.

**Información de contacto:** Para contactarse con nosotros [pulse aquí](#), escríbanos a [info@planning.com.co](mailto:info@planning.com.co) o llámenos al teléfono (574) 4120600 en Medellín.