



El consejo de Warren Buffett es claro: “No se trata de cuántos activos tienes, sino de qué tan bien esos activos se convierten en ganancias”. Además, añade: “No quiero una empresa grande, quiero una que haga que cada parte de su balance trabaje como si fuese el último dólar”.

El **ROA** (Return on Assets o *Retorno sobre Activos*) es un indicador financiero que te muestra qué tan bien tu negocio convierte sus activos en ganancias. Dicho de forma simple, te indica qué porcentaje de cada dólar que inviertes en el negocio regresa como ganancia.

Para calcular el ROA, debes considerar todo lo que tiene tu empresa: efectivo, instalaciones, maquinaria, equipos, vehículos, inventario y cualquier otro activo. Luego, comparas estos activos con las ganancias que obtuviste en el año.

En resumen, el ROA mide la efectividad de tu empresa para aprovechar sus activos y generar utilidades. Un buen ROA significa que estás usando bien tus recursos, mientras que un ROA bajo podría ser una señal de que hay oportunidades para mejorar.

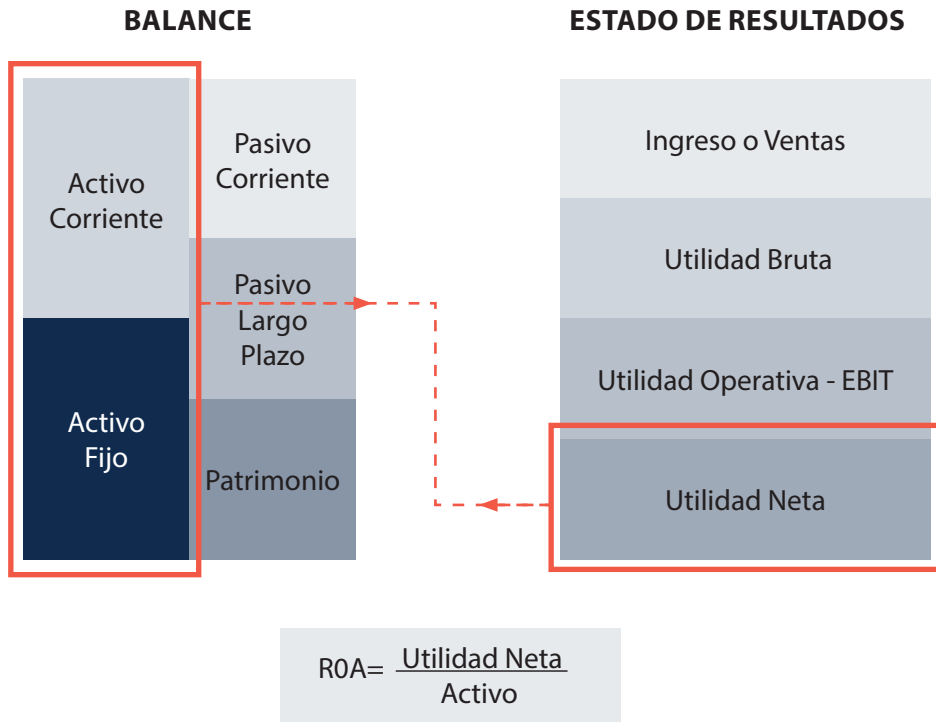
CÓMO CALCULAR EL ROA

El cálculo del ROA se obtiene al dividir dos datos importantes, cada uno proveniente de un estado financiero diferente:

- **Utilidad Neta:** Este dato se extrae del Estado de Resultados y representa las ganancias obtenidas por la empresa en un año.
- **Activos Totales:** Se toma del Balance General, y refleja todo lo que posee la empresa, como efectivo, propiedades, maquinaria, inventarios, entre otros.

Ejemplo. Una empresa tiene Activos Totales de USD 10.000.000 y obtiene Utilidad Neta anual de USD 300.000, obtiene un ROA anual de 3%.

$$ROA = \frac{300.000}{10.000.000} = 3\%$$



Quizás te estés preguntando, ¿es bueno un 3 %? La respuesta corta es: depende. No existe un número ideal de ROA que se aplique a todas las empresas, ya que esto varía según la industria o el sector en el que opere tu negocio. Si bien no existe un número único al que debas aspirar, existen rangos y expectativas para diferentes tipos de empresas. Por ejemplo, los bancos tienen un ROA bajo, en torno al 2%. En cambio, las empresas de tecnología al disponer muy pocos activos, presentan ROAs altos. Entonces, lo mejor es comprender el ROA de tu industria y a partir de ahí plantearte metas o rangos.

CUANDO EL ROA ELEVADO ES MALA SEÑAL

Un ROA elevado y superior al de la industria podría sugerir que la empresa no está renovando sus activos para el futuro. Si el ROA de tu empresa es consistentemente más alto que el promedio de la industria, podría indicar que no estás invirtiendo lo suficiente en el futuro. Esto sucede cuando una empresa deja de renovar sus activos, como maquinaria y equipos, para mantener las ganancias actuales.

A corto plazo, esto mejora el ROA, ya que la empresa sigue generando ganancias sin realizar grandes inversiones. Sin embargo, a largo plazo, esta falta de inversión puede poner en riesgo la sostenibilidad del negocio. Con el tiempo, los activos envejecen, la eficiencia disminuye y la empresa puede perder competitividad, sin importar qué tan bien se vea su ROA hoy.

Test de Diagnóstico del ROA

1. Tendencia del ROA en los últimos 3 años.

- ¿El ROA ha mostrado un crecimiento, estabilidad o disminución?

Toma nota: Un ROA creciente sugiere una mejor eficiencia en el uso de los activos para generar ganancias.

2. Comparación del ROA de la empresa con los competidores.

- ¿Estamos obteniendo un mayor rendimiento de nuestros activos en comparación con el mercado?

Toma nota: Un ROA superior al de la competencia indica una ventaja competitiva en la gestión de los recursos.)

3. Factores que han impactado el ROA, tanto positiva como negativamente.

- ¿Ha sido influenciado por cambios en las ventas, márgenes de ganancia o la eficiencia operativa?

Toma Nota: Entender los factores clave ayuda a identificar áreas de mejora y oportunidades.)

4. Utilización óptima de los activos para generar ingresos.

- ¿Existen activos infrautilizados o inversiones en activos poco rentables?

Toma Nota: La optimización de activos puede aumentar la rentabilidad sin necesidad de mayores inversiones.



JOSÉ CANTERO Es director de UPA Business School. Director de Strategy & Intelligence. Chair en Vistage. Master en Finanzas y en Economía por la University of Illinois. Especialista en Estrategia de Negocios. Autor de varios libros.
