

NOMBRE DE LA ASIGNATURA O UNIDAD DE APRENDIZAJE
APERTURA DE NEGOCIOS
CLAVE DE LA ASIGNATURA
LA 313

SESIÓN 9 “ANÁLISIS”

OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DE LA ASIGNATURA

Que el alumno pueda realizar un análisis con base en la información que se revisara en esta sesión, y que entienda la importancia de conocer su empresa desde el punto de vista financiero.

Análisis económico.

Estudia la contribución de una inversión al bienestar social, teniendo en cuenta el objetivo de eficiencia, el cual hace referencia al mayor nivel bienestar posible dados unos recursos determinados en un momento dado. Incluye variables de tipo macroeconómico, en el que no solo las variables financieras son tenidas en cuenta, por ejemplo crecimiento del mercado, poder adquisitivo del mismo, tasa de desempleo etc. Es decir, el estudio económico incluye variables del impacto social del proyecto.

Se estudia a la empresa en su aspecto dinámico; se observa la evolución de los diferentes componentes de resultados y de los márgenes. Asimismo, se analiza el periodo medio de maduración de la empresa, la productividad de algunos factores y la eficiencia comercial. Se estudia la evolución del valor añadido y el grado de participación de los diversos agentes sociales en el mismo. El estado contable fundamental en el que se apoya este área de análisis es la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Análisis financiero.

Se entiende por análisis financiero, a todo tipo de estudio, interpretación y análisis de la información contable suministrada por la empresa. Se reduce a un indicador financiero de la empresa, por ejemplo el retorno sobre una inversión o el flujo de caja que generará un proyecto para una empresa o persona en particular. Proporciona información sobre los resultados obtenidos con determinada inversión. Esta información se dirige al inversionista, pero en el no se muestra su impacto en la economía regional o nacional

En sentido estricto, puede entenderse como aquella parcela encargada de la evaluación de la rentabilidad de las inversiones y de los recursos propios, así como el coste de los recursos financieros utilizados. Asimismo se encarga de la valoración de la empresa como un todo en su conjunto.

Para ello, se toman los datos contenidos en el Balance, Cuenta de resultados y otros estados contables, como el Estado de Orígenes y Aplicaciones de Fondos o Cuadro de Financiación, Estado de Flujos de Tesorería, etc..

El diagnóstico sobre la empresa.

Si lo que queremos es conocer la actual situación de una empresa y cuáles están siendo los principales obstáculos que le impiden seguir creciendo, el diagnóstico empresarial es una de las herramientas más recurridas y eficaces para poder realizar este tipo de estudios. Gracias a este diagnóstico podremos encontrar la raíz del problema, lo que nos permitirá poner todos los recursos necesarios para eliminarla y hacer que la corporación mantenga, o recupere, el buen rumbo.

A pesar de que en muchos casos este tipo de diagnósticos se dejan bajo la supervisión de expertos en el tema, como consultorías o profesionales ajenos a la empresa a evaluar, lo cierto es que también existe un gran porcentaje de aquellos responsables de sus propios negocios que optan por tomar esta responsabilidad.

Definición de diagnóstico empresarial

Si accedemos al diccionario de la Real Academia Española, encontraremos que el término diagnóstico procede de la palabra griega “diagnosis”, la cual traducida al castellano viene a ser lo mismo que “conocimiento”. Ahora si nos centramos en el mundo empresarial, este término hace referencia a aquellas actividades que se llevan a cabo para poder conocer de primera mano cuál es la situación de la empresa y sus principales impedimentos para lograr alcanzar sus objetivos.

Como en la mayoría de campos, existen multitud de diagnósticos para las empresas, algunos se centran únicamente en estudiar los procesos de producción y los consumidores, o incluso, en procesos de venta, entre muchos otros. Estos diagnósticos se realizan a través de metodologías específicas que permiten conocer todos esos detalles concretos de la compañía, lo que la sitúa como una herramienta necesaria y recomendada.

El diagnóstico es el resultado de la aplicación de las diversas herramientas de análisis, qué aspectos se muestran fuertes o, por el contrario, débiles o negativos.

Clases de diagnóstico empresarial

Dentro de las clases de diagnósticos que nos encontramos, podríamos reunirlos y clasificarlos a la gran mayoría en dos grandes grupos, éstos permiten diferenciar los unos de los otros en función de sus características y aplicaciones.

Diagnósticos integrales: Son principalmente conocidos por la gran cantidad de variables empresariales a las que se puede aplicar. Para poner un ejemplo, podríamos encontrar el diagnóstico de Competitividad, un estudio que permite conocer las oportunidades, debilidades, ventajas y amenazas de una empresa. Y todo ello en base a la evaluación y consideración de numerosas variables que el consultor en cuestión ha puntuado e incluido en el análisis.

Diagnósticos específicos: Se caracterizan por centrarse en aquellos procesos más concretos, es decir, estudia diferentes aspectos del mercado, estados financieros o procesos de gestión, y cualquier otro relacionado con la producción y su consumo.

¿Cómo se logra un diagnóstico empresarial eficaz?

Independientemente del enfoque que pretendamos darle al diagnóstico, específico o integral, se deben tener en consideración 4 procesos que según algunos profesionales del sector, serán los que garantizarán un buen trabajo y estudio que permitirán obtener muy buenos resultados:

Evaluación. Estableceremos un parámetro que nos permitirá evaluar la actual situación o pudiera despertar el interés por la empresa, centrándonos en aquellos puntos sobre los que deseemos realizar el diagnóstico, consumidores, apartado financiero, proceso de producción, etc.

Visión detallada. En este punto es cuando el equipo o persona encargados de realizar este diagnóstico se centran especialmente en recoger toda la información posible acerca del sistema concreto de la empresa por el que se está interesado en estudiar. Este proceso es posible gracias a la toma de imágenes, tablas, gráficos, entrevistas y toda clase de recursos que permitan conocer de primera mano la situación actual.

Cálculos. Llegados a este punto y con la información recogida de la fase anterior, es el momento para establecer el grado de alcance en función del parámetro que se haya querido fijar.

Conclusiones. Se analiza toda la información que se ha recogido y se estudia para evaluar y conocer los motivos que impiden alcanzar aquellos parámetros que en su momento se establecieron. Conociendo los problemas, será mucho más fácil encontrar las soluciones.

Perspectivas de un diagnóstico empresarial

Todo este trabajo de diagnóstico se puede llevar a cabo bajo diferentes perspectivas, aunque principalmente encontraremos 4, las cuales vamos a mostrarte a continuación:

Financiera. Abarca todo el departamento contable y de gestión de la empresa, evalúa todos sus números y estudia cuál es su situación actual. Conoce sus inversiones y fuentes de financiación entre otros.

Consumidores. Desde aquí se evalúan todos los datos relacionados con el comportamiento de los clientes y su trato.

Proceso interno. Se centra principalmente en el estudio de los procesos de producción de la compañía. Determinando su calidad y eficacia.

Personal y sus capacidades. Hace una comparativa con las capacidades que posee el personal activo de la empresa y las que teóricamente se debería de tener para alcanzar altos niveles de eficiencia.

Los Ratios

Las ratios financieras también llamados razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

Los analistas financieros juegan un papel importante; una de sus facetas o tareas consiste en emitir pronósticos de beneficios por acción y estimar cuál sería la cotización del título a corto plazo y a más de un año.

Análisis patrimonial y de la solvencia.

Es el área más antigua; su origen se remonta en torno a 1890 y el lugar de implantación, USA. Lo principal o sustancial de este análisis es determinar la garantía que la empresa ofrece a sus prestamistas, proveedores, acreedores y terceras personas; conocer el grado de liquidez para solventar las obligaciones inmediatas. Es la capacidad de una empresa para pagar sus pasivos circulantes

Índice de Solvencia = Activo circulante / Pasivo circulante

En esta razón se exigía una relación anteriormente de 2 a 1; actualmente, debido a la utilización excesiva del dinero y considerando la situación económica del país en general esta puede ser menor, considerando también el giro de la empresa para poder de esta manera dar una buena interpretación.

Índice de Solvencia Inmediata o Prueba del Ácido.

Esta razón mide la capacidad de la empresa respecto a sus deudas a corto plazo y/o a su habilidad de pagar sus deudas y obligaciones cuando esas vencen, con base a sus cuentas y documentos para cobrar a corto plazo.

Índice de Solvencia Inmediata = Activo circulante (-) inventarios / Pasivo circulante

En esa razón se exigía una proporción de 1.5 a 1 por lo mencionado en la razón anterior.

Razón de Efectivo

Razón que relaciona las inversiones financieras temporales que una empresa puede convertir en efectivo en 1 o 2 días, el cual excluye aquellas cuentas bancarias que no sean de libre disposición por estar afectas a garantía.

Efectivo / Pasivo Circulante = Razón de efectivo

Criterio de análisis Valor óptimo = 0.3. Por cada unidad monetaria que se adeuda, se tienen 0.3 unidades monetarias de efectivo en 2 o 3 días.

Razón de endeudamiento

Indica el grado de endeudamiento de una empresa, en relación a las respuestas de sus Activos.

Deuda Total = (Pasivo Circulante + Pasivo a Largo Plazo) / Patrimonio Neto

Criterio de análisis "Óptimo": $0.4 < RE < 0.6$. Si > 0.6 significa que la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros. Si < 0.4 puede que la empresa tenga un exceso de capitales propios es recomendable tener una cierta proporción de deudas.

Complementando al criterio anterior, se puede decir, manteniendo la relación "óptima" que: por cada unidad monetaria que reciba la empresa, 0.6 unidades monetarias corresponden, y son financiadas, a deuda de a corto plazo y largo plazo, mientras que 0.4 unidades monetarias son financiadas por el capital contable de ésta, es decir, los accionistas.

Otra manera posible de interpretación equivalente, puede ser: el 60% del total de activos, ha sido financiado por los acreedores de corto y largo plazo.

Margen de Utilidad

Es la relación entre, "el remanente en un estado de resultados, tras descontar de las ventas por explotación, los costos asociados a ello (Margen de Explotación), los gastos de administración y ventas (Resultado Operacional), la depreciación (Utilidad Bruta), el impuesto y los gastos financieros más otros intereses minoritarios, lo que correspondería la Utilidad Neta", relacionada a las ventas o ingresos por explotación. Es deseable un margen de utilidad de nivel alto.

Utilidad Neta / Ventas = Margen de Utilidad

Criterio de Análisis

Por cada unidad monetaria de venta, se generan X, X unidades monetarias de utilidad. Un X, X% de utilidad por sobre las ventas.

Análisis patrimonial.

El análisis patrimonial estudia la estructura y composición de la riqueza de la empresa, sus variaciones y tendencias en sus dos perspectivas, la del destino de los recursos obtenidos (inversión) y la del origen de dichos recursos (financiación).

El objetivo es extraer la máxima información sobre la configuración de las distintas masas del balance y de su evolución a través del tiempo.

Se trata de buscar el porqué de la situación actual, examinando los ejercicios precedentes, y deducir el probable desarrollo futuro. De otro modo, los balances se han de estudiar en dos aspectos: retrospectivo, ya que las decisiones tomadas en el pasado conforman el presente, y, prospectivo, predecir el futuro mediante extrapolaciones y modelos econométricos.

Análisis de la estructura del activo.

El activo es la representación de las inversiones clasificadas según un determinado orden de liquidez; de acuerdo con el modelo de balance del Plan General de Contabilidad, las partidas del activo se ordenan, por lo general, de menor a mayor grado de proximidad respecto a su conversión en dinero.

Una manera de conocer la estructura del activo es la de expresar cada una de las partidas en porcentaje sobre el total del mismo, esto es el análisis vertical.

Una vez realizada la observación de los porcentajes a nivel individual, se agruparán los mismos en subgrupos; posteriormente, en conjuntos de mayor agregación (por ejemplo, inmovilizado, existencias, activo monetario a corto plazo y tesorería) hasta llegar a las dos grandes masas del activo: activo fijo y circulante.

A su vez, los porcentajes se comparan a lo largo de varios periodos, esto es, el análisis horizontal. Asimismo se comparan estos porcentajes, individuales y agregados, con los de la empresa líder, empresas del mismo sector y con la media del sector, comparación empresarial y sectorial.

La transformación de inmovilizado en circulante y viceversa; si se transforma el activo circulante en fijo, se supone que la empresa se encuentra en una etapa de desarrollo.

- Preponderancia en el crecimiento de algún elemento de la inversión; en épocas de crisis pueda que aumenten las existencias y los derechos de cobro.

- Reducción considerable de otras partidas; en épocas de crisis es probable que la tesorería y las inversiones financieras temporales desciendan paulatinamente.

- Si el inmovilizado y el activo circulante se reducen, es muy probable que la empresa se encuentre en una fase crítica, salvo que haya sufrido una escisión.

Análisis de la estructura del pasivo.

El pasivo representa las diversas fuentes de financiación clasificadas atendiendo al grado de exigibilidad; según el modelo de balance del Plan General de Contabilidad, las partidas del pasivo se ordenan de menor a mayor grado de proximidad respecto a la cancelación, devolución o reembolso.

Al igual que con el activo, cada una de las fuentes de financiación se expresarán en términos porcentuales respecto al total del pasivo; estos porcentajes individuales se agrupan en subgrupos; posteriormente se agrupan en conjuntos de mayor agregación: recursos propios, recursos ajenos o exigible a largo plazo y en recursos ajenos o exigible a corto plazo; hasta llegar al máximo nivel de agregación: financiación básica y pasivo circulante.

Estos porcentajes, individuales o agregados, se comparan con los de otros periodos, con los previstos para el periodo, con los de la empresa líder, con otras del mismo sector y con la media sectorial.

Conviene hacer las siguientes consideraciones acerca de las siguientes partidas de la financiación:

- Es necesario desagregar el saldo de la cuenta de Pérdidas y Ganancias del periodo, en la parte que pasa a engrosar las reservas y en la parte exigible vía dividendos.
- Las provisiones para riesgos y gastos se consideran deudas a largo y corto plazo, según el grado de exigibilidad.
- Los ingresos a distribuir en varios ejercicios pueden tener alguna de las dos consideraciones: como minoración de elementos del activo correlacionado;

Lo más importante, en nuestra opinión, es observar la tendencia de las reservas; si una empresa no se autofinancia lo suficiente está condenada al fracaso, salvo que se compense con sucesivas ampliaciones de capital.

Una parte del crecimiento, puesto de manifiesto mediante incrementos de inmovilizados, ha de ser financiada con nuevas reservas.

Por otro lado, como consecuencia de la pérdida de poder adquisitivo de la moneda pueda que se distribuya la totalidad del beneficio neto nominal, superior al ajustado de los efectos de la inflación, provocando, posiblemente, una descapitalización que haga difícil el mantenimiento del nivel de actividad y la renovación de los inmovilizados.

APERTURA DE NEGOCIOS

	TIPO	TITULO	AUTOR	EDITORIAL	AÑO
1	LIBRO	Manual para la Evaluación de Proyectos de Inversión	Núñez Zúñiga, Rafael	Trillas	2007
2	LIBRO	Simulación. Un Enfoque Práctico	Coss Bu, Raúl	Limusa	2010
3	LIBRO	Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión	Bu, Coss	Limusa	2010