

Haga usted mismo su propio diagnóstico financiero

Para algunos directivos de compañías, al mencionarles la palabra *diagnóstico financiero*, les viene inmediatamente a su cabeza, de que se trata solamente de analizar el balance y el Estado de pérdidas y ganancias de la empresa. Pero realmente, no consiste simplemente en esa tarea. Realizar un buen análisis y diagnóstico financiero, va mucho más allá. Los que nos dedicamos a realizar publicaciones financieras, estamos advirtiendo de la importancia y su significado. Es como si uno fuera al médico y pasará por un scanner todo su cuerpo. Podría ver al detalle y minuciosamente que está funcionando mal.

Otros piensan que es una auditoría, lo que está alejado de la realidad. Un análisis y diagnóstico financiero nos permite realizar un *examen financiero* de su empresa de una manera muy precisa.

Para iniciar le sugiero, que vaya contestando las siguientes preguntas de su empresa:

1. Análisis del Negocio

- a. Preguntarse que vendo?, ¿cuánto vendo?, y el tamaño del negocio.
- b. Quienes son los clientes?, mediano, pequeño o grandes?
- c. Las ventas son estacionales o cíclicas?
- d. Como es el tipo de Operación y producción del negocio?
- e. Cuáles son los puntos clave de la empresa?.

2. Analice su Estado de Pérdidas y ganancias.

- a. Determine el crecimiento de sus ventas. Unas ventas crecientes implica unas necesidades financieras en aumento. Esto puede indicar un crecimiento potencial del negocio. Este punto nos dará una idea del tamaño de la empresa.
- b. Margen Bruto. Analice la evolución de este indicador (Margen/ Ventas) y compárele con el promedio del sector. En algunas empresas los problemas comienzas con un deterioro de su margen. Si no se toma correctivos, la ventaja competitiva ira diluyéndose y el margen disminuirá. Un gran margen puede indicar que no hay muchos competidores.
- c. Calcule el EBIDTA /Ventas. Analice su tendencia. Este indicador nos dice cuan rentable es la empresa en sus operaciones ordinarias.
- d. ROS (Return on Sales) Beneficio neto / Ventas determine su tendencia.
- e. ROE (Retorn on Equity o rentabilidad del accionista) nos da una idea contable, de la rentabilidad que la empresa otorga a sus accionistas. El ROE debe ser superior a la tasa de interés que un banco otorga en sus préstamos a los accionistas.
- f. Identifique los riesgos o lo que podría ir mal en el negocio. Ejemplo: disminución de sus ventas, caída o erosión de los márgenes, incremento de los costos.
Hay dos tipos de riesgo: El riesgo operativo y el financiero. El primero es cuan sensible es el EBIT o BAIT a cambios en las ventas, margen o gastos generales. Con un análisis de sensibilidad podemos tenerlo listo.

El Financiero, se refiere a que tan considerables son los intereses comprados con el EBIT. Si disminuimos un porcentaje determinado las ventas, nos pone en la situación de no poder pagar los intereses?.

3. Análisis del Balance.

- a. Analice con detenimiento los números que más le llaman la atención.
- b. Determine las variaciones horizontales en forma porcentual.
- c. Determine el cuadro de origen y aplicación de fondos.
- d. Calcule los riesgos del balance. Observe el tamaño de la deuda. Calcule el apalancamiento como resultado de terceros sobre recursos propios. Esto nos indica la salud financiera de la empresa. Un apalancamiento pequeño significa una situación financiera más segura.
- e. Determine la calidad de los activos que la deuda está financiando. Nos es lo mismo tener invertido un millón de dólares en cuentas por cobrar que en inventarios.

4. Determine los requerimientos de **NOF (necesidad operativa de Fondos)** cuánto dinero requiere mensualmente para operar. $NOF = (\text{Activos totales} - \text{Pasivos sin costo})$

5. Calcule **El Fondo de Maniobra (FM)**. (Deuda a largo plazo más Patrimonio menos Activos fijos netos).

El Fondo de Maniobra son los fondos a largo plazo disponibles para financiar las NOF, una vez que se ha financiado el activo fijo. Esta definición es exactamente igual en valores numéricos al Capital de Trabajo, pero su enfoque es diferente.

Lo que buscamos después de este análisis es ser capaces de determinar si ¿nuestra empresa es rentable?, ¿invertirá yo en ella?, ¿tiene alto riesgo el negocio?

Debe estar claro que si la empresa tiene dificultades financieras, pueden solo deberse a una de las dos razones siguientes:

a) Problemas financieros: o problemas relacionados con el Balance General. La empresa está ganando dinero, pero aún necesita más. Los problemas financieros pueden ser:

- **Operativos:** Problemas que se originan por un incremento en las NOF o requerimientos de dinero para operar la empresa y estos pueden crecer debido a los siguientes razones:
 - Más Ventas, que la empresa haya decidió crecer y no tiene el financiamiento para realizarlo. El crecimiento de la compañía tiene que ir en línea con las políticas de dividendos y estrategia de la empresa.

- Una política de crédito más generosa. Lo que ocasiona que sus cuentas por cobrar sean muy fuertes, lo que trae como consecuencia, mayor requerimiento de liquidez para apalancar la compañía.
 - Un proceso de fabricación diferente, puede generar que los inventarios estén demasiado fuertes.
 - Materias Primas más costosas, etc.
-
- **Estructurales:** Se debe a que la empresa tiene una estructura financiera inadecuada, causada por una falta del Capital de trabajo (FM), debido a:
 - Gran inversión en activos fijos
 - Pago de grandes dividendos
 - Gran devolución de deuda

b) Problemas económicos: o problemas relacionados con los resultados. Básicamente, la empresa está perdiendo dinero, así que obviamente, se está desfinanciado. Las pérdidas ocasionarán que los recursos propios disminuyan y aumenten las necesidades de otras fuentes de financiación.

Después de haber determinado la causa de sus problemas, su diagnóstico, debe empeñarse en trabajar el plan de acción y hacer la previsión del Estado de Pérdidas y ganancias y balance, para asegurar que su plan de acción produzca resultados exitosos.