

¿EN QUÉ CONSISTE EL DIAGNÓSTICO FINANCIERO?

Un diagnóstico financiero no es más que "Una fotografía general de la salud financiera" de la empresa en cuestión, es decir; el diagnóstico financiero es el resultado final del análisis financiero en el cual se verá reflejado el estado actual de la empresa financieramente hablando teniendo en cuenta variables cuali-cuantitativas para dicho fin, analógicamente se puede decir que es el diagnóstico médico que se da sobre un paciente luego de analizar su estado de salud.

¿Qué aspectos de deben tener en cuenta en el análisis cualitativo?

El siguiente constituye un esquema de las características detectadas, en el marco del proyecto de investigación sobre "SISTEMAS EXPERTOS DE DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO FINANCIERO" realizado en la Universidad del Rosario de Colombia; en lo referente a los aspectos cualitativos a tener en cuenta al momento de realizar el diagnóstico financiero.

Tamaño

- Niveles de decisión
- Monto de facturación anual
- Cantidad de empleados
- Tipo de control de gestión

Tipificación - Ventajas y desventajas

- Localización Geográfica
- Organizaciones o Instituciones relacionadas
- Influencia sobre el entorno
- Variables de entorno
- Política económica
- Política impositiva
- Política monetaria
- Política crediticia



Caracterización del producto o servicio que ofrece

- Tangibilidad o intangibilidad
- Necesidad de desarrollo del producto
- Estructura técnica de producción

Recursos Humanos

- Relaciones dialógicas dominantes
- Evaluación de la gerencia
- Organización de personal

Situación en el Mercado en el que actúa

- Posición en el nicho de mercado
- Ventajas competitivas
- Flexibilidad del mercado

¿Con base en qué se dimensiona el tamaño del negocio?

El tamaño del negocio se dimensiona a partir del valor de la inversión, determinado en el balance general, pero además se deben tener en cuenta otras variables externas como por ejemplo la industria en la que se mueve el negocio, la moneda de referencia, la economía del país en que se desarrolla la actividad y la competencia existente.

¿En qué tipos de activos debe estar representada primordialmente la inversión de una empresa?

La inversión se debe enfocar en el activo principal de cada negocio según la actividad que realice dicho ente, es decir; el grueso de la inversión se destina a los activos directamente relacionados con la actividad económica de la empresa.

¿En materia de activos diferidos, que es lo ideal en cuanto a su tamaño?

Representan un ítem de prudencia pues sí de una parte son derechos pagados con anterioridad también son dineros puestos en terceros que no representan una retribución de costo de capital, es decir; se pierde la posibilidad de inversión en cuentas que representen una ganancia, a partir de lo anterior se recomienda mantener un tamaño prudente y cauteloso dependiendo del negocio en cuanto a los diferidos preferiblemente bajo en lo posible.



¿Cuáles deben ser los principales activos de una empresa manufacturera?

Debido a su actividad productiva el grueso de sus activos deben estar en los activos fijos y en especial en maquinaria y equipo; pues su razón es producir y para ello requiere maquinaria además de edificaciones para dicho fin.

¿Cuáles deben ser los principales activos de una empresa comercializadora?

Por su actividad el grueso de los activos se debe encontrar en los activos corrientes especialmente en clientes e inventarios de mercancía.

¿Cuáles deben ser los principales activos de un banco?

Por su condición de entidad financiera el grueso de su activo se deben ubicar en sus clientes y efectivos, es decir; en el activo corriente.

¿Cuáles deben ser los principales activos de una empresa agropecuaria?

Dependiendo de la actividad sea de agro o pecuaria los activos deben estar mayormente en activos fijos como terrenos para el caso de agro y semovientes en el caso de pecuarios.

¿En qué circunstancias es recomendable un elevado apalancamiento financiero?

El apalancamiento financiero es recomendable siempre y cuando la tasa de interés sea cómoda y sostenible para la empresa, por tal razón un alto apalancamiento financiero es recomendable solo si se pacta una tasa razonable para la obligación financiera; el valor de los gastos financieros están sujetos al valor del préstamo y este a los requerimientos de inversión que a su vez corresponden a las expectativas que se tienen del mercado, en otras palabras es recomendable cuando se tienen expectativas de crecimiento.

¿Cuál es el problema de un alto endeudamiento bancario en épocas de recesión?

El problema se ve traducido por la pérdida de poder adquisitivo de la población que se refleja en un bajón de las ventas y, por tanto, de los ingresos de las empresas que al encontrarse con un alto endeudamiento financiero deben pagar un alto interés, valor que es constante y de cuidado afectando directamente las utilidades y llegando a producir pérdidas (desproporción entre ventas y gastos financieros).

¿Para qué un patrimonio sea bueno, en que regiones debe estar concentrado?

Por el carácter de solidez y respaldo que representa el patrimonio lo ideal es que el grueso de su valor se encuentre en las cuentas más estables a saber: capital, superávit y reservas; pues por ejemplo el valor de valorizaciones llega a ser muy relativo y poco confiable al momento de ser requerido.



¿En cuanto a los pasivos cuáles son los más recomendables para una empresa y por qué?

En lo posible lo más recomendable es que el grueso de los pasivos se encuentre en las cuentas que no representan un costo de capital como por ejemplo proveedores o cuentas por pagar a terceros, a cambio de las deudas bancarias por las cuales se debe pagar el costo del dinero, es decir; los intereses.

¿Cuándo se puede decir que una empresa está vendiendo bien?

Se puede decir que una empresa vende bien cuando se vende sin importar el valor muy por encima del costo de ventas, es decir; la medida de buenas ventas es la relación ventas-costo de venta.

¿Cómo debe crecer las ventas, en épocas de expansión y en épocas de recesión?

Las ventas de cualquier empresa se ven afectadas por la economía en la cual se desenvuelven, así pues si la economía se expande las ventas aumentan, contrario a si la economía entra en recesión ya que las ventas se verán disminuidas.

¿Cómo deben crecer las utilidades operacionales y netas?

Las utilidades operacionales están condicionadas por los costos de la producción o el costo de venta, mientras la utilidad neta se ve afectada por el costo de venta además del los gastos financieros; lo ideal es que la utilidad neta crezca al mismo margen que la operativa pero el costo del capital, es decir, los interés que se paguen a bancos afecta la utilidad neta por ello lo recomendable es que crezcan en a un mismo margen en lo más posible.

¿Qué efectos tienen los ajustes por inflación en las utilidades?

Los ajustes por inflación afectan directamente las utilidades por su carácter de desinflar las cifras, es decir; las disminuye asentándolas al real valor del dinero, en otras palabras, disminuye o resta el valor inflado.

Esta lectura complementaria es tomada de la siguiente dirección web, en la cual se explica en forma de cuestionamientos todo lo relacionado con el DIAGNÓSTICO FINANCIERO:

<http://upvfinanciero.wikispaces.com/file/view/Diagnostico+Financiero.pdf>

