

Finanzas Empresariales

Índice

Conceptos Básicos.

Aprenda a Leer un Balance.

El Flujo de Fondos.

Endeudamiento

- Estructura & Fuentes.

**Fórmulas Prácticas para Resolver sus Problemas
Financieros.**

Cómo Proyectar las Finanzas de su Empresa.

Cómo Valorar su Empresa.

FINANZAS EMPRESARIALES CONCEPTOS BÁSICOS

LAS HERRAMIENTAS BÁSICAS

EL BALANCE: Es un reflejo de la estructura de su empresa a un momento determinado (generalmente a fin de año).

EL ESTADO DE RESULTADOS: Es el resumen de la operación de su empresa en un período de tiempo determinado (generalmente este período es de 12 meses).

LOS ELEMENTOS DEL BALANCE

ACTIVOS: Son todos los bienes que su empresa posee.

PASIVOS: Son todas las deudas que su empresa ha contraído.

PATRIMONIO: Corresponde a su capital como dueño de la empresa y resulta de la diferencia de los activos menos los pasivos.

LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA

ACTIVOS CIRCULANTES: Lo que usted debe invertir en el corto plazo para realizar su negocio.

Debieran corresponder en su mayoría a:

**Caja o Bancos
Crédito a Clientes
Existencias**

LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA

ACTIVOS FIJOS: Es la inversión en infraestructura que debe realizar para efectuar su negocio.

Debieran corresponder en su mayoría a:

Equipos, Maquinarias, Herramientas y Vehículos.

Terrenos, Oficinas, Bodegas.

LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA

OTROS ACTIVOS: Son inversiones que usted realiza y que no corresponden a las partidas antes mencionadas o no están directamente relacionadas con su negocio, por ejemplo:

CIRCULANTES: Prestamos a terceros, etc.

FIJOS: Inversiones en otras sociedades.

LOS PASIVOS DE LA EMPRESA

PASIVOS CIRCULANTES: Lo que usted debe en el corto plazo y usó para financiar su negocio.

Debieran corresponder en su mayoría a:

Créditos Bancarios a Corto Plazo.

Créditos de Proveedores.

Otras Cuentas por Pagar del Negocio.

LOS PASIVOS DE LA EMPRESA

**PASIVOS DE LARGO PLAZO: Las Fuentes de
Financiamiento de largo plazo o a más de un año
plazo de vencimiento.**

Debieran corresponder en su mayoría a:

**Créditos Bancarios a Largo Plazo.
Créditos de Proveedores.
Provisiones a Largo Plazo.**

EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA

EL CAPITAL: Corresponde a lo que efectivamente la empresa tiene después de cancelar todos sus pasivos.

Para ello hay que descontar:

**Las Cuentas de Socios.
Los Créditos Incobrables.
Las Existencias Obsoletas.**

LOS ELEMENTOS DEL ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS: Son el producto de las ventas.

COSTOS: Son los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos o servicios vendidos en el período.

LOS ELEMENTOS DEL ESTADO DE RESULTADOS

DEPRECIACIÓN: Es el valor que perdió el activo fijo durante el período y que se carga al costo de los productos.

OTROS INGRESOS O EGRESOS: Partidas que no están directamente relacionadas con el negocio.

CORRECCIÓN MONETARIA: Ganancia o pérdida de valor como consecuencia de la inflación del período.

FINANZAS EMPRESARIALES

es un aporte de

www.asesoriamonline.cl

al desarrollo de
la mediana y pequeña empresa de Chile

FINANZAS EMPRESARIALES APRENDA A LEER UN BALANCE

QUÉ PODEMOS LEER EN UN BALANCE

- **La Liquidez**
- **El Ciclo de Negocios**
- **El Endeudamiento**
- **La Rentabilidad de la Empresa**

QUÉ ES LA LIQUIDEZ?

Es la capacidad de la empresa para cumplir sus compromisos de corto plazo con sus activos de corto plazo

CÓMO SE MIDE LA LIQUIDEZ?

Dividiendo los activos de corto plazo por los pasivos de corto plazo

Activos de Corto Plazo
Pasivos de Corto Plazo

Capital de Trabajo:

Activos de Corto Plazo
menos
Pasivos de Corto Plazo

POR QUÉ LA LIQUIDEZ DEBE SER SUPERIOR A 1?

Porque los activos no siempre valen lo que dicen ser (cuentas incobrables e inventarios obsoletos) en tanto que los pasivos casi siempre hay que cancelarlos en un 100 %

EJEMPLO DE LIQUIDEZ

Activos Circulantes

Caja	\$ 100
Cta Clientes	\$ 300
Existencias	<u>\$ 400</u>
Total	\$ 800

Pasivos Circulantes

Préstamo Bco	\$ 300
Proveedores	<u>\$ 200</u>
Total	\$ 500

$$\text{LIQUIDEZ} : \$ 800 / \$ 500 = 1,6$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} : \$ 800 - \$ 500 = \$ 300$$

EL CICLO DE NEGOCIOS

Son los plazos comerciales que se requiere para el funcionamiento normal del negocio

Crédito clientes

Inventario

Crédito de proveedores

Necesidad de Fondos

Necesidad de Fondos

Fuente de Fondos

Determina el capital de trabajo básico necesario para desarrollar el negocio

EJEMPLO DE CICLO DE NEGOCIOS

Crédito a Clientes **90 días de Ventas**
Periodo de Inventario **60 días del Costo**

Crédito de Proveedores **75 días del Costo**

Ventas **\$ 3.000**
Costo de Producción **\$ 1.500**

EJEMPLO DE CICLO DE NEGOCIOS

Cuenta Crédito Clientes (\$ 3.000 x 90 días / 360 días)	\$ 750
Cuenta Inventario (\$ 1.500 x 60 días / 360 días)	\$ 250
Cuenta Proveedores (\$ 1.500 x 75 días / 360 días)	\$ 312
NECESIDAD DE FONDOS	\$ 688

QUÉ ES EL ENDEUDAMIENTO?

Son los fondos que terceros han puesto en la empresa y que financian parte del total de activos que la empresa necesita para operar normalmente

CÓMO SE MIDE EL ENDEUDAMIENTO?

Dividiendo el total de pasivos por el patrimonio de la empresa e indica las veces que terceros han colocado el equivalente del capital de la empresa

Endeudamiento :

$$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio}}$$

POR QUÉ EL ENDEUDAMIENTO VARÍA DE UNA INDUSTRIA A OTRA?

Porque se supone que mientras más líquidos sean los activos mayor es la capacidad de pago (los bancos pueden endeudarse por ley hasta 20 veces su capital).

En el otro extremo, actividades mineras tienen un endeudamiento cercano a 1 pues muchos de sus activos son minerales cuya real dimensión se desconoce.

El endeudamiento depende de la percepción que tienen los acreedores del valor de los activos y la capacidad de la empresa de generar fondos.

EJEMPLO DE ENDEUDAMIENTO

Pasivos Circulantes

Préstamo 1	\$ 300
Proveedores	<u>\$ 200</u>
Total	\$ 500

Pasivos Largo Plazo

Préstamo 2	\$ 500
Provisiones	<u>\$ 200</u>
Total	\$ 700

Pasivos Totales
Patrimonio

\$ 1.200
\$ 800

ENDEUDAMIENTO : \$ 1200 / \$ 800 = 1,5

QUÉ ES LA RENTABILIDAD?

Es el resultado de la empresa expresado como un porcentaje de:

**Las Ventas
Los Activos
El Patrimonio**

EJEMPLO DE RENTABILIDAD

Resultado del Período	\$ 300
Ventas del Período	\$ 3.000
Patrimonio	\$ 800
Total de Activos	\$ 2.000

RENTABILIDAD :

SOBRE LAS VENTAS: \$ 300 / \$ 3.000 = 10 %

SOBRE EL PATRIMONIO: \$ 300 / \$ 800 = 38 %

SOBRE LOS ACTIVOS: \$ 300 / \$ 2.000 = 15 %

DE QUÉ SE COMPONE EL RESULTADO?

El Resultado se compone de:

El Resultado Operacional
+
El Resultado No Operacional

EL RESULTADO OPERACIONAL

Corresponde a la diferencia entre las ventas menos el costo directo de efectuar esas ventas

Ventas	\$ 3.000 - 100 %
Costo Producción	\$ 1.500 - 50 %
Costo Adm. y Vtas.	\$ 600 - 20 %
Resultado Operacional	\$ 900 - 30 %

EL RESULTADO NO OPERACIONAL

Son aquellos ingresos y egresos que se incorporan al resultado de la empresa pero que no corresponden a costos de producción, administración o ventas.

Gastos Financieros - Egreso
Depreciación - Egreso
Corrección Monetaria - Puede Ser Ingreso o Egreso

EJEMPLO DE RESULTADO

Ventas	\$ 3.000 - 100 %
Costo Producción	\$ 1.500 - 50 %
Costo Adm y Vtas	\$ 600 - 20 %
RESULTADO OPERAC.	\$ 900 - 30 %
Gastos Financieros	\$ 300 - 10 %
Depreciación	\$ 200 - 7 %
Corrección Monetaria	\$ 100 - 3 %
RESULTADO NO OPERACIONAL	\$ 600 - 20 %
RESULTADO FINAL	\$ 300 - 10 %

FINANZAS EMPRESARIALES

es un aporte de

www.asesoriasonline.cl

al desarrollo de
la mediana y pequeña empresa de Chile

FINANZAS EMPRESARIALES EL FLUJO DE FONDOS

QUÉ ES EL FLUJO DE FONDOS?

Es la Generación de Efectivo de la empresa, su origen y destino.

CÓMO SE CONTROLA ESTE FLUJO?

Con el Estado de Generación de Fondos.

CÓMO SE CONTROLA ESTE FLUJO?

Con el Estado de Generación de Fondos.

QUÉ COMPONE EL FLUJO DE FONDOS

- 1.- La Generación Bruta de Caja.**
- 2.- Los Usos y Fuentes Operativas.**
- 3.- Los Usos y Fuentes no Operativas.**

CONSTRUYENDO EL FLUJO DE FONDOS

1.- GENERACIÓN BRUTA DE CAJA

Es el *Resultado* de la Empresa menos el Impacto de *Movimientos que no son Flujos de Fondos de Efectivo* tales como la Depreciación, la Pérdida por Corrección Monetaria y la Amortización de Gastos que estaban activados.

EJEMPLO - GENERACIÓN BRUTA

Resultado del Período	\$	300
Depreciación	\$	200
Corrección Monetaria	\$	100
Generación Bruta de Caja	\$	600

CONCEPTOS DE USOS Y FUENTES DE FONDOS ENTRE DOS PERÍODOS

USO DE FONDOS: AUMENTO DE UN ACTIVO O DISMINUCIÓN DE UN PASIVO.

FUENTE DE FONDOS: AUMENTO DE UN PASIVO O DISMINUCIÓN DE UN ACTIVO.

CONSTRUYENDO EL FLUJO DE FONDOS

2.- USOS DE FONDOS OPERACIONALES

Es la variación positiva que experimentan los *Activos Circulantes* de la operación (sin considerar caja) *durante dos períodos*.

Si la variación es negativa es una Fuente de Fondos.

EJEMPLO - USOS OPERACIONALES

Aumento Crédito a Clientes	\$	500
Disminución de Inventario	\$	200
Aumento Otros Act. Circ.	\$	100
Usos Operacionales de Caja	\$	400

CONSTRUYENDO EL FLUJO DE FONDOS

2.- FUENTES DE FONDOS OPERACIONALES

Es la **variación positiva** que experimentan los **Pasivos Circulantes** de la Operación (sin considerar bancos) *durante dos períodos.*

Si la variación es negativa es un Uso de Fondos.

EJEMPLO - FUENTES OPERACIONALES

Aumento Crédito Proveedores	\$	400
Disminución Provisiones	\$	200
Aumento Otros Pas. Circ.	\$	100
Fuentes Operacionales de Caja	\$	300

EJEMPLO - GENERACIÓN NETA

Generación Bruta de Caja	\$	600
Usos Operacionales de Caja	\$	400
Fuentes Operacionales de Caja	\$	300
Generación Neta de Caja	\$	500

CONSTRUYENDO EL FLUJO DE FONDOS

3.- USOS NO OPERACIONALES

Es la variación positiva que experimentan los *Activos Fijos Netos* y *Otros Activos* fuera de la operación durante dos periodos.

Si la variación es negativa es una Fuente de Fondos.

EJEMPLO - USOS NO OPERACIONALES

Aumento Activos Fijos Netos	\$ 2.000
Disminución Inversión en otras Empresas	\$ 200
Aumento de otros Activos Fijos	\$ 100
USOS NO OPERACIONALES DE CAJA	\$ 1.900

CONSTRUYENDO EL FLUJO DE FONDOS

3.- FUENTES NO OPERACIONALES

Es la **variación positiva** que experimentan los *Pasivos de Largo Plazo y el Patrimonio* (sin considerar el resultado) *durante dos períodos*.

Si la variación es negativa es un Uso de Fondos.

EJEMPLO - FUENTES NO OPERACIONALES

Aumento Créditos Largo Plazo	\$	1.000
Disminución Provisiones L.P.	\$	300
Aumento Patrimonio	\$	400
Fuentes No Operacionales de Caja	\$	1.100

CONSTRUYENDO EL FLUJO DE FONDOS

Generación Bruta de Caja

- Usos Operacionales
+ Fuentes Operacionales

= Generación Neta de Caja

- Usos No Operacionales
+ Fuentes No Operacionales

= Variación de Caja

EJEMPLO - FLUJO DE FONDOS

Generación Neta de Caja	\$ 500
Usos No Operacionales de Caja	\$ 1.900
Fuentes No Operacionales de Caja	\$ 1.100
Variación de Caja	\$ 300

FINANZAS EMPRESARIALES

es un aporte de

www.asesoriamonline.cl

al desarrollo de
la mediana y pequeña empresa de Chile

FINANZAS EMPRESARIALES ENDEUDAMIENTO ESTRUCTURA Y FUENTES

LA ESTRUCTURA DE ENDEUDAMIENTO ESTÁ FORMADA POR:

DEUDA PARA CON LOS PROPIETARIOS

DEUDAS CON TERCEROS

Proveedores.

Instituciones Financieras.

Otros Acreedores.

LA DEUDA CON LOS PROPIETARIOS

Es el *patrimonio de la empresa* y su permanencia, incremento o disminución. Corresponde a las *alternativas de inversión* propias de los propietarios.

LAS DEUDAS CON TERCEROS

Se clasifican por:

PLAZO DEL ENDEUDAMIENTO

Hasta 1 año plazo

Más de 1 año plazo

CALIDAD DEL DEUDOR

Proveedores

Instituciones Financieras

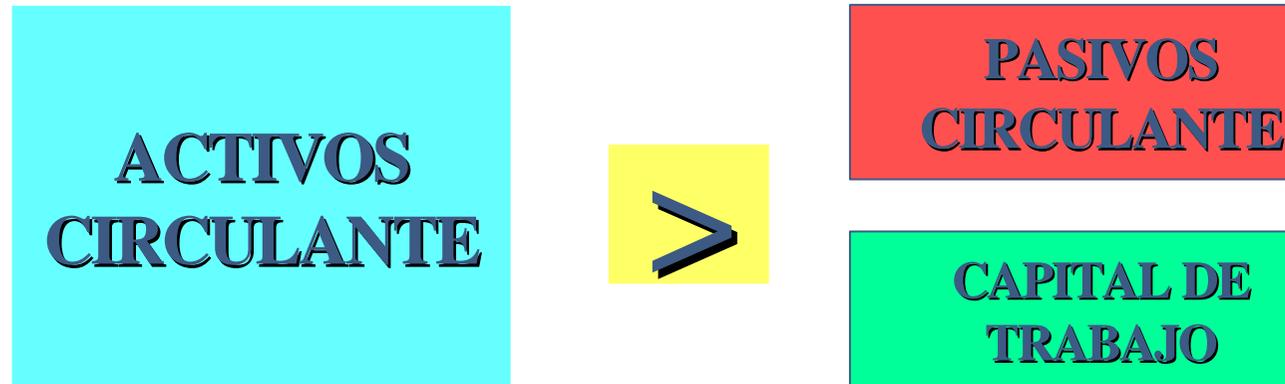
Otros Acreedores

EL ENDEUDAMIENTO SE MIDE:

Deudas con Terceros
Patrimonio

Esto se llama **LEVERAGE**

CUÁL ES LA ESTRUCTURA ÓPTIMA EN EL CORTO PLAZO



**QUE EL ACTIVO CIRCULANTE SEA
MAYOR
QUE EL PASIVO CIRCULANTE**

CUÁL ES LA ESTRUCTURA ÓPTIMA EN EL LARGO PLAZO



**QUE EXISTA UNA RELACIÓN SANA ENTRE
DEUDA Y CAPITAL EN FUNCIÓN AL VALOR
REAL DE LOS ACTIVOS.**

CUÁNDO EXISTE UNA RELACIÓN SANA ENTRE DEUDA Y CAPITAL?

Cuando los Bancos y Proveedores se sienten cómodos como acreedores de la empresa; desean mantener sus créditos y las exigencias de garantías son mínimas.

TIPOS DE DEUDAS FINANCIERAS

FACTORING Financia las Cuentas por Cobrar.

LEASING Financia Activos Fijos.

BANCOS Financia tanto en el Corto como el Largo Plazo a la Empresa como ente Económico.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

ACTIVOS FINANCIABLES

CUENTAS POR COBRAR

INVENTARIOS

ACTIVOS FIJOS

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

**Proveedores
Bancos
Factoring**

**Proveedores
Bancos**

**Bancos
Leasing**

FINANZAS EMPRESARIALES

es un aporte de

www.asesoriamonline.cl

al desarrollo de
la mediana y pequeña empresa de Chile

FINANZAS EMPRESARIALES FÓRMULAS PRÁCTICAS PARA RESOLVER SUS PROBLEMAS FINANCIEROS

LOS PROBLEMAS FINANCIEROS MÁS COMUNES

- A.- Generación Operativa de Fondos Negativa.**
- B.- Falta de Liquidez.**
- C.- Alto Endeudamiento.**

A.- GENERACIÓN OPERATIVA DE FONDOS NEGATIVA

Posibles Causas:

- 1.- Problemas de Rentabilidad.
- 2.- Altos Usos Operativos de Caja.
- 3.- Bajas Fuentes Operativas de Caja.

1.- PROBLEMAS DE RENTABILIDAD

A.- Caída en Las Ventas deja a la Empresa con un Costo Fijo Muy Alto.

B.- Aumento en Costos Directos reduce el Margen Operacional.

A + B = La Viabilidad de la Empresa está en Juego

EJEMPLO DE PROBLEMAS DE RENTABILIDAD

A/B.- Caída en las Ventas/ Aumento en los Costos

	<u>Caso 0</u>	<u>Caso 1</u>	<u>Caso 2</u>
Ventas	\$ 100	\$ 80	\$ 100
Cto Dir	\$ 40 - 40%	\$ 32 - 40%	\$ 50 - 50%
Cto Fijo	\$ 20 - 20%	\$ 20 - 25%	\$ 20 - 20%
Margen	\$ 40 - 40%	\$ 28 - 35 %	\$ 30 - 30%

ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD

- 1.- Aumentar Ventas
(Nuevos Productos, Nuevos Mercados).**
- 2.- Mejorar La Productividad
(Nuevas Tecnologías, Cambio de Procesos).**
- 3.- Reducir La Planta Fija
(Outsourcing de Funciones de Apoyo).**

1.- PROBLEMAS DE RENTABILIDAD

C.- Los Gastos Financieros se llevan gran parte del Margen Operacional.

D.- Existen otros Gastos No Operacionales Significativos.

C + D = Hay que Determinar Naturaleza de los Gastos No Operacionales.

EJEMPLO DE PROBLEMAS DE RENTABILIDAD

C/D.- GASTOS NO OPERACIONALES EXCESIVOS

	<u>CASO 0</u>	<u>CASO 1</u>	<u>CASO2</u>
MARGEN	\$ 40	\$ 40	\$ 40
GTOS FIN	\$ 10 - 10 %	\$ 50 - 50%	\$ 10 - 10%
OTROS GTOS	\$ 0 - 0 %	\$ 0 - 0 %	\$ 30 - 30%
RESULTADO	\$ 30 - 10%	\$ 10 - 10%	\$ 0 - 0%

ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD

- 1.- Disminuir los gastos financieros (nuevas alternativas de financiamiento más baratas, reemplazar factoring por leasing o créditos bancarios a mayor plazo y menor costo - venta de activos prescindibles).**
- 2.- Reducir gastos fuera del negocio (separar actividades fuera del giro de la empresa).**

1.- PROBLEMAS DE RENTABILIDAD

E.- Los gastos por depreciación absorben gran parte del margen operacional.

E= Este gasto no representa flujo de efectivo y por lo tanto no afecta la generación de caja.

Si no se cubre la empresa está Cediendo Gratuitamente sus Activos Fijos.

EJEMPLO DE PROBLEMAS DE RENTABILIDAD

E.- Gastos por Depreciación absorben gran parte del margen operacional.

	<u>Caso 0</u>	<u>Caso 1</u>
Margen sin gtos	\$ 30	\$ 30
Depreciación	\$ 15 - 10 %	\$ 30 - 30%
Resultado	\$ 15 - 15%	\$ 0 - 0 %

ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD

1.- DISMINUIR LOS GASTOS POR DEPRECIACIÓN

(Analizar si los Activos Fijos de la Empresa están acordes al nivel de actividad con el objeto de evaluar posibles ventas de activos fijos).

2.- ALTOS USOS OPERATIVOS

**LOS ALTOS USOS OPERATIVOS PUEDEN
CORRESPONDER AL:**

A.- Aumento en el Crédito a Clientes.

B.- Aumento en los Inventarios.

**Aumentos implican más fondos invertidos en
estos activos.**

2.- ALTOS USOS OPERATIVOS

A.- AUMENTO EN EL CRÉDITO A CLIENTES

	<u>Caso 0</u>	<u>Caso 1</u>
Ventas	\$ 100	\$ 100
Plazo de Crédito	60 DÍAS	90 DÍAS
C x C a FINANCIAR	\$ 17	\$ 25 + 47%

2.- ALTOS USOS OPERATIVOS

B.- AUMENTO EN LA PERMANENCIA DE LOS INVENTARIOS

	<u>Caso 0</u>	<u>Caso 1</u>
COSTO DIRECTO	\$ 40	\$ 40
PLAZO PERMANENCIA	90 DÍAS	120 DÍAS
INVENT. a FINANCIAR	\$ 10	\$ 13 + 33 %

LAS CAUSAS DE ALTOS USOS OPERATIVOS PUEDEN CORRESPONDER

Un aumento en la actividad lo cual conlleva mayores ventas y mayor nivel de inventario, mayores plazos por condiciones de mercado o ineficiencia interna de la empresa.

3.- BAJAS FUENTES OPERATIVAS

La caída en las Fuentes Operativas corresponde básicamente a una disminución en el crédito de proveedores.

Su disminución implica menos fondos disponibles como crédito para financiar el negocio.

3.- BAJAS FUENTES OPERATIVAS

A.- DISMINUCIÓN EN EL CRÉDITO DE PROVEEDORES

	<u>Caso 0</u>	<u>Caso 1</u>
Costo Directo	\$ 40	\$ 40
Crédito Proveedores	90 días	30 días
C x P que Financian	\$ 10	\$ 3 - 70%

LA CAUSA DE BAJAS FUENTES OPERATIVAS PUEDEN CORRESPONDER

Una disminución en las compras por factores de Negocio.

Disminución en el crédito de proveedor por aumento del riesgo empresa.

ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA GENERACIÓN DE FONDOS

- 1.- Las causas por cambios en nivel de actividad no son financieramente controlables.**
- 2.- Lo que se recomienda es buscar fuentes de fondos alternativas en tanto se incorpora capital de trabajo estable a la empresa.**

GENERACIÓN OPERATIVA DE FONDOS NEGATIVA

Cómo enfrentar el problema internamente:

- 1.- Fortalecer las Ventas.**
- 2.- Cortar Ventas con Margen Negativo.**
- 3.- Reducir Gastos Fijos.**
- 4.- Eliminar Gastos no Operacionales.**
- 5.- Mejorar el Ciclo de Negocios.**

B.- FALTA DE LIQUIDEZ

Posibles Causas:

- 1.- Disminución de Activos Circulantes.
- 2.- Aumento del Endeudamiento de Corto Plazo.

RAZONES PARA UNA BAJA EN LA LIQUIDEZ

Los Activos pueden disminuir por ctas por cobrar incobrables o por pérdidas de inventarios.

Los Pasivos de Corto Plazo pueden estar financiando activos de largo plazo o inversiones fuera de la empresa.

ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ

Reestructurar Pasivos a Mayor Plazo.

Recuperar Capital de Trabajo vía generación de fondos o aportes de capital (venta de activos).

C.- ALTO ENDEUDAMIENTO

Posibles causas

- 1.- Crecimiento del negocio en base a deuda - baja capitalización.**
- 2.- Descapitalización de la empresa por pérdidas del negocio.**

ALTERNATIVAS PARA MEJORAR EL ALTO ENDEUDAMIENTO

Venta de Activos Circulantes (factoring) para cancelar pasivos.

Sale & Lease Back (arrendamiento) de activos productivos para cancelar pasivos.

FINANZAS EMPRESARIALES

es un aporte de

www.asesoriasonline.cl

al desarrollo de
la mediana y pequeña empresa de Chile

CÓMO PROYECTAR UTILIZANDO FINANZAS EMPRESARIALES

COMÓ EFECTUAR EL DIAGNÓSTICO

1. Ingrese los datos del Balance
2. Ingrese los datos del Estado de Resultados

Preocúpese de que los datos cuadren en cero en las filas de autoverificación

QUÉ OBTIENE COMO PRODUCTO

- a.- Estado de Generación de Fondos**
- b.- Resumen de los principales Indices de la Empresa**

CÓMO SACAR PROVECHO DE ESTA INFORMACIÓN

Analice los datos obtenidos con la información de los capítulos:

- **Conceptos Básicos**
- **Aprenda a Leer un Balance**
- **El Flujo de Fondos**

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Las Proyecciones trabajan con dos elementos:

- **Los datos del Último Balance**
- **Los Supuestos de condiciones futuras de la empresa-**

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Los datos del Último Balance son tomados *automáticamente* de la hoja de diagnóstico que usted previamente completó.

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Los Supuestos consisten en las condiciones más probables que se presentarán para su empresa dentro de los próximos años.

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Los Supuestos nos hacen pensar en variaciones a futuro en las Cuentas de Resultado:

- **Ventas**
- **Costos Directos**
- **Costos Fijos**
- **Otros Ingresos**
- **Otros Egresos**

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Los Supuestos nos hacen pensar en variaciones a futuro en cuentas del balance:

- **Crédito a Clientes (plazo)**
- **Mantención de Inventarios (plazo)**
- **Crédito de Proveedores (plazo)**
- **Inversiones**
- **Cambios en el Patrimonio**

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Una vez que ha determinado Los Supuestos (qué cambios futuros probablemente afecten a su empresa), debe ingresarlos en cifras para cada año en la hoja supuestos de Finanzas Empresariales.

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Un Consejo Práctico:
Ingrese Los Supuestos a partir del año 2 y en el año 1 sólo refleje un mínimo de cambios pues estos cambios tardan en hacer efecto.

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Ejemplo de Supuestos:

- **Ventas** Aumento del 3% en año 1 5% a partir del año 2
- **Ctos. Dir** Sin Variación
- **Costos Fijos** Reducción de \$ 60 mm
- **Otros Ingresos** - Disminuyen a \$2 mm
- **Otros Egresos** Sin Variación

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

EJEMPLO:	2000	Año 1	Año 2	Año 3
• Var. Vtas.	0 %	2 %	5 %	5 %
• Ct. Dir.	50 %	50 %	50 %	50 %
• Ct. Fij.	20 %	20 %	18 %	18 %
• O. Ing.	2 %	1 %	1 %	1 %
• O. Egr.	2 %	2 %	2 %	2 %

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Ejemplo de Supuestos:

- **Crédito Ventas** aumenta a 90 días
- **Inventarios** se mantiene en 75 días
- **Proveedores** disminuye a 60 días
- **Inversiones** - \$ 50 mm por año en equipos
- **Patrimonio** se capitalizan \$ 80 mm el año 1

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

<u>Ejemplo:</u>	<u>2000</u>	<u>- año 1</u>	<u>- año 2</u>	<u>- año 3</u>
Plaz. Vtas	65	90	90	90
Plaz. Inversiones	85	75	60	60
Plaz. Prov.	95	75	60	60
Inversiones	\$ 100	\$ 50	\$ 50	\$ 50
Patrimonio	\$ 0	\$ 80	\$ 0	\$ 0

CÓMO EFECTUAR PROYECCIONES

Qué Obtenemos del Resultado:

**Balances - Estados de Resultado - Flujo de
Generación de Fondos - Resumen de Principales
Índices**

**Proyectados para los
próximos 6 años**

CÓMO SACAR PROVECHO DE ESTA INFORMACIÓN

Analice los datos obtenidos con la información de los capítulos:

Conceptos Básicos

Aprenda a Leer un Balance

El Flujo de Fondos

FINANZAS EMPRESARIALES

es un aporte de

www.asesoriasonline.cl

al desarrollo de
la mediana y pequeña empresa de Chile

FINANZAS EMPRESARIALES

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

El valor de la empresa está dado por lo que la empresa es y por lo que representa.

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

Alternativas:

- 1.- Por sus Activos Reales.
- 2.- Por lo que representa (por sus activos intangibles).
- 3.- Por los Fondos que genera.

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

1.- Por sus Activos

Activos - Pasivos = Valor de la Empresa

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

1.- Por sus Activos

La Fortaleza reside más que nada en el Valor de sus Activos.

Ejemplos: Inmobiliarias Emp. de Inversiones

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

1.- Por sus Activos - Casos

- a.- Una empresa cuyos activos son edificios y terrenos.**
- b.- Una empresa productiva de baja rentabilidad pero cuyas instalaciones tienen un alto valor como desarrollo urbano.**

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

2.- Por lo que Representa

Costo de lograr Participación de Mercado/ Beneficio por la Salida de un Competidor = Valor de la Empresa

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

2.- Por lo que Representa

La Fortaleza está en su posición estratégica de mercado o dentro de la industria.

Ejemplo:

Empresas con un % importante del mercado o del abastecimiento/ producción.

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

2.- Por lo que Representa - Casos

a.- La salida del mercado de Avant significó un aumento en precios/ margen para el resto.

b.- Coca - Cola y Pepsi - Cola compran embotelladoras con marcas propias para aumentar su participación de mercado.

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- Por lo que Genera

**Flujo de Fondos actualizado
(por periodo a considerar)
=
Valor de la Empresa**

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- Por lo que Genera - Concepto

La Empresa vale por su Generación de Fondos por el período que se estima razonable y trayendo estos flujos futuros a pesos de hoy.

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- Por lo que Genera

Período a Considerar:

**Dependiendo de la estabilidad de la empresa/
industria se considera un período entre 5 a 10 años.**

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- Por lo que Genera el Flujo de Fondos

Resultado + Depreciación

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- Por lo que Genera actualizar el Flujo de Fondos

Se considera una tasa (%) para descontar los flujos de cada año y traerlos a valor actual - moneda de hoy

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- Por lo que Genera

Ejemplo:

Período: 5 años

Tasa de Descuento: 10 %

**Flujos Anuales: \$ 100 mm
cada año**

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- POR LO QUE GENERA

Ejemplo:

Año 1	- \$ 100/ (1 + 0,1)	= \$ 90,91
Año 2	- \$ 100/ (1 + 0,1) al cuadrado	= \$ 82,65
Año 3	- \$ 100/ (1 + 0,1) elevado a tres	= \$ 75,13
Año 4	- \$ 100/ (1 + 0,1) elevado a cuatro	= \$ 87,23
Año 5	- \$ 100/ (1 + 0,1) elevado a cinco	= \$ 62,11

Valor de la Empresa = \$ 401.03

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- POR LO QUE GENERA

Qué Significa este ejemplo:

Que un inversionista que se plantea un horizonte de 5 años para recuperar su inversión y le exige un 10 % de retorno anual valoraría esta empresa en \$400 millones.

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

3.- POR LO QUE GENERA

La Fortaleza reside en su capacidad de generar fondos

Ejemplos: Toda Empresa Productiva

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

El valor que un comprador estará dispuesto a pagar por el total o parte de la empresa será una combinación de los factores antes mencionados.

CÓMO VALORAR SU EMPRESA

El valor de la empresa existe sólo cuando el mercado está dispuesto a pagar dicho valor.

FINANZAS EMPRESARIALES

es un aporte de

www.asesoriamonline.cl

al desarrollo de
la mediana y pequeña empresa de Chile