

CÓMO LO LOGRARON

**HAGA UN MILLÓN
DE DÓLARES**

En su primer año
PAG. 96

SEDÚZCALOS

**MERCADOS
ATRATIVOS**

Adolescentes y tercera edad
PAG. 29



LA AUTORIDAD PARA EL EMPRENDEDOR

Entrepreneur®

WWW.SOYENTREPRENEUR.COM

ARME SU GRANJA

**OPORTUNIDADES
SIN LANA**

Crianza del borrego pelibuey

PÓNGASE TRUCHA

**GANANCIAS
BAJO EL AGUA**

Pesque esta oportunidad

**SU EMPRESA
AL**

MINUTO

**COMPRE NEGOCIOS
EN MARCHA**



EU \$4.00 CAN \$4.50

\$35.00

QUE HABLEN LOS NÚMEROS

LA EVALUACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA ES COMO UN TERMÓMETRO QUE SEÑALA CÓMO LE HA IDO A UN NEGOCIO HISTÓRICAMENTE.

POR RAÚL PERAZA

aspectos financieros, pues esta información sirve de base para proyectar cómo se comportará en los siguientes años y ayudarnos a tomar la decisión de comprarla.

La evaluación financiera permite observar la rentabilidad del negocio y el valor real de la empresa. Además, aporta estrategias para hacerse de recursos que propicien el desarrollo del proyecto.

A pesar de que los estados financieros pueden ayudar al momento de elegir una alternativa, decidir si se compra o no un determinado negocio no es nada fácil. Un método para responder esta

CUANDO SE PRETENDE adquirir una compañía en marcha, además de los factores comerciales, humanos, tecnológicos y administrativos, es indispensable evaluar los

cuestión es calcular los posibles rendimientos que dicho negocio generaría y compararlos con otras alternativas de inversión. Por ejemplo, si le ofrecen comprar una tienda de abarrotes en 100 mil pesos, lo primero que debe hacer es estimar las utilidades o ganancias que obtendría en ese negocio. Digamos que calcula ocho mil pesos de utilidad mensual.

Ahora, identifique otros negocios o inversiones que podría realizar con los mismos 100 mil pesos. Las opciones pueden ir desde una inversión en algún instrumento financiero, comprar otro tipo de empresa o hasta montar un negocio similar al que se pretende comprar.

Calcule las ganancias en cualquiera de las opciones identificadas y al mismo tiempo vea el riesgo que implica para su inversión cada una de ellas. Las alternativas que impliquen una ganancia mayor a ocho mil pesos mensuales y tengan un riesgo similar o menor a la tienda de abarrotes son sin duda mejores opciones.

Evalúe la oportunidad

El estudio financiero comúnmente evalúa la inversión y los estados financieros, lo que nos da un marco de referencia para observar la tendencia que ha seguido y seguirá la empresa que estamos en vías de adquirir.

Esta evaluación está limitada a los datos que la empresa tenga, por ello es conveniente contar con la mayor información posible, ya que esto nos permitirá tener un análisis más completo.

Es importante ser perspicaz en el análisis para así detectar vicios o deficiencias que podrían afectar sustancialmente el valor del negocio y que suelen estar asentados en los estados financieros.

Los estados financieros son documentos que registran el andar de la empresa. Son la fotografía financiera del negocio a una fecha determinada o durante un periodo específico, y las proyecciones del negocio se elaboran a partir de la información que estos documentos contienen.

Sin embargo, hay negocios que no cuentan con estados financieros o las cifras que ahí se presentan no son confiables. En estos casos es importante notar que la mayor parte de los rubros que describen los estados financieros más importantes están incluidos en las declaraciones de impuestos, que son los elementos mínimos que debe contar un negocio que opera legalmente.

Los estados financieros más representativos son:

- Estado de resultados o de pérdida y ganancias. Es un do-



cumento contable que muestra detalladamente la utilidad o pérdida que obtuvo la empresa en un periodo determinado, así

como la forma en que obtuvo dichos resultados. El estado de resultados nos permite ver cómo se distribuyen los ingresos, cuánto le cuesta producir lo que vende, cuánto se gasta y finalmente, cuánto gana o pierde la empresa. Por eso es importante observar y sobre todo comparar estos resultados con los números de años

anteriores y negocios similares.

- Estado de situación financiera o balance general. Es el documento contable que, a una fecha determinada, muestra a detalle el valor de cada uno de los bienes y derechos (comúnmente llamados activos), deudas y obligaciones (comúnmente denominadas pasivos) así como el valor de capital o inversión y resultados que la empresa haya tenido (capital).

- Estado de origen y aplicación de recursos. Contiene información de todo el ejercicio. Es una forma de representar las entradas y salidas de dinero, lo que se llama flujos de efectivo. Identifica el origen de los fondos y el lugar donde se ocuparon.

"Cuando vendemos debemos hablar de los problemas de los prospectos, de sus necesidades, deseos o temores, no de nosotros ni de nuestra empresa y lo prestigiada que está en el mercado", explica Menéndez.

Con los elementos anteriores ya puede hacer una somera interpretación de la situación del negocio, pero ahora debe hacer una evaluación más precisa del precio que pagaría por él. Para esto se recomienda tomar una asesoría especializada en virtud a la complejidad financiera que ésta implica.

Póngale precio al negocio

Existen métodos para evaluar el precio de un negocio. El más común es el denominado "Valoración de un negocio por el flujo de tesorería descontado", que consiste en estimar a cuánto equivalen hoy los recursos que generará el negocio en el futuro y compararlo con el precio que se paga por él.

Otra de las formas más comunes y rápidas de valorar el negocio es conforme al valor del

capital contable entre el número de acciones, lo cual resultaría muy práctico en algunos casos.

Es importante la valoración financiera de un negocio en todos los sentidos, desde la óptica histórica a través del análisis e interpretación de estados financieros, o desde la óptica futura, a través de la valoración futura de los flujos de tesorería; sin embargo, también es muy importante la valoración de los objetivos y metas a las que se quieren llegar con la adquisición de un negocio en particular.

Analice las áreas y sentidos del negocio y luego aterrice los conceptos cuantificando el costo de la inversión y los beneficios futuros y si los resultados son como usted esperaba, mucha suerte con su nueva empresa.

EVALÚE DETENIDAMENTE LOS SIGUIENTES RUBROS

Es importante tomar en cuenta el sector productivo al que pertenece la empresa para reconocer el tipo de situación financiera ideal. Por ejemplo, si el negocio se enfocara a la prestación de servicios, la cuenta de inventarios no debería ser muy alta, caso contrario al de una comercializadora, donde esta cuenta debe ser una de las más importantes del activo.

ESTADO DE RESULTADOS

Ingresos o Ventas. Es el factor que nos señala el crecimiento del negocio. Para comparar contra los años anteriores es importante eliminar el efecto inflacionario. **Costos.** Es necesario analizar si se han incrementado en la misma proporción que los ingresos para identificar el comportamiento del margen de utilidad. **Utilidad neta.** Tan sencillo como descubrir si la empresa tiene ganancias o pérdidas.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERAS

Activos

Inventarios. Hay que observar si están en buen estado, si son productos perecederos o tienen fecha de caducidad. Es necesario conocer la frecuencia con que se actualiza el inventario, es decir, su rotación. **Clientes.** Este rubro señala cuánto le deben los clientes a la empresa. Se deben estimar las cuentas incobrables. También hay que comparar el tiempo promedio en que los clientes le pagan a la empresa con las políticas de crédito del negocio.

Activo fijo. Es necesario revisar la capacidad instalada de la empresa, el estado en que se encuentra el mobiliario, el equipo y la infraestructura, por ejemplo.

Pasivos

Proveedores. Son las deudas que tiene la empresa con quienes le surten de material para efectuar su actividad. Es un rubro importante porque representa uno de los financiamientos más baratos a los que tienen acceso los empresarios. El tiempo promedio en que la empresa paga estas deudas debe ser mayor al plazo promedio en que le cobra a sus clientes. **Pasivos financieros.** Se trata de los préstamos que incluyen un costo, que es la tasa de interés.

Capital

Se pueden observar las utilidades del ejercicio. En este rubro puede indagar sobre las políticas de dividendos, por ejemplo, que son las reglas para repartir entre los socios las ganancias de la empresa.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

Orígenes. Señala de dónde proviene el dinero que maneja la empresa. Puede ser de las utilidades, del capital aportado por los socios, de un financiamiento de los proveedores, etc.

Aplicaciones. Es donde aparece en qué rubros ha ocupado el dinero la empresa, como en la compra de activo fijo, o en pagar deudas, o quizá el negocio está perdiendo dinero.