

DIAGNOSTICO

Finanzas



**Investigación y
Desarrollo,**



**Sistemas de
Información**



Finanzas y Contabilidad:

Determinar las fuerzas y debilidades financieras de la organización resulta esencial para formular estrategias viables.



Razones financieras claves:



A: razones de liquidez: miden la capacidad de la empresa para cumplir las obligaciones a corto plazo.

A1. Razón circulante: activo circulante / pasivo circulante

* Grado en que una empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

A2. Razón rápida: activo circulante – inventario / pasivo circulante

*Grado en que una empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin incurrir en la venta de sus inventarios.

B. Razones de apalancamiento: miden el grado en que una empresa ha sido financiada con endeudamiento.

B1.- Razón de deuda a capital contable: $\text{pasivo total} / \text{activo total}$

* porcentaje del total de fondos proporcionados por acreedores.

B2.- Razón de deuda a capital contable: $\text{pasivo total} / \text{total de capital de accionistas}$.

* Porcentaje de total de fondos proporcionados por acreedores y propietarios

B3.- Razón de pasivo a largo plazo a capital contable:

* $\text{Pasivo a largo plazo} / \text{total de capital de accionistas}$.

* El balance entre el pasivo y el capital contable de la estructura del capital de la empresa a largo plazo.

B4.- Razón de número de veces – intereses utilidades: $\text{utilidad antes de intereses e impuestos} / \text{total de cargos por intereses}$.

* Grado en que pueden disminuir los ingresos antes de que la empresa sea incapaz de cumplir con los pagos anuales de intereses.

C. Razón de actividad: miden el grado de eficacia con el que la empresa esta usando sus recursos.

C1.- Rotación de activo fijo: $\text{ventas} / \text{activo fijo}$

* La producción de las ventas y el aprovechamiento de la planta y maquinaria.

C2.- Rotación de total de activos: $\text{ventas} / \text{activo total}$

* El hecho de que la empresa este generando un volumen suficiente de negocios para la cantidad de activos invertidos.

C3.- Rotación de total de cuentas por cobrar: $\text{ventas anuales a crédito} / \text{cuentas por cobrar}$

* (En términos de porcentaje) el tiempo promedio que necesita la empresa para cobrar las ventas a crédito.

C4.- Plazo promedio de cobranza: $\text{cuentas por cobrar} / \text{total de ventas} / 365 \text{ días}$

* (en días) el tiempo promedio que necesita la empresa para cobrar las ventas al crédito.

D. Razones de la rentabilidad: miden la eficiencia general de la administración demostrada en el rendimiento generado sobre las ventas y la inversión.

D1.- Margen bruto de utilidad: ventas – costos de productos vendidos

* El margen total disponible para cubrir los gastos de operación y producir una utilidad

D2.- Margen de utilidad de operaciones: utilidad antes de intereses e impuestos (UAI)

* Rentabilidad sin considerar impuestos e intereses.

D3.- Rendimiento sobre activo total: utilidad neta / activo total

*Utilidad después de impuestos por dólar de activo.

D4.- Rendimiento sobre capital contable: utilidad neta / capital contable total

*Utilidad después de impuestos, por dólar invertido por los accionistas.

D5.- Utilidad por acción: utilidad neta / cantidad de acciones comunes.

*Ganancias a disposiciones de los dueños de acciones comunes.

E. Razones de crecimiento: miden la capacidad de la empresa para conservar su posición económica dentro del crecimiento de la economía y la industria.

E1.- Ventas: porcentaje anual del crecimiento del total de ventas.

*Taza de crecimiento de las ventas de la empresa.

E2.- Utilidades: porcentaje anual de crecimiento de utilidades.

*Taza de crecimiento de las utilidades de la empresa.

E3.- Razón de precios a utilidad: precio de mercado por acción / utilidades por acción

Las empresas que crecen más rápido y representan menos riesgos, suelen tener razones más altas entre precios y utilidades.

AREAS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO



- Las empresas que siguen una estrategia para desarrollar productos, necesitan tener una clara orientación hacia la I y D.
- Las organizaciones invierten I y D porque piensan que esta inversión los conducirá a productos o servicios superiores y les brindará una ventaja competitiva.



- El gasto para investigación y desarrollo pretende poder desarrollar productos nuevos antes de que lo hagan los competidores, mejorar la calidad del producto o mejorar los procesos de producción para reducir costos.
- La Misión global de la I y D incluye apoyar a los negocios existentes, ayudar a lanzar negocios nuevos, desarrollar productos nuevos, mejorar la calidad de los productos elevar la eficiencia de producción y profundizar o ampliar las capacidades tecnológicas de la compañía.

La I y D, puede adoptar dos formas básicas en una organización:

- **I y D Interna**, en cuyo caso una organización cuenta con su propio departamento para Investigar y Desarrollar.
- **La I y D externa:** Por contrato, donde la empresa contrata investigadores independientes para que desarrollen productos específicos.

La mayor parte de las empresas suelen desarrollar en forma continua productos nuevos y mejorados, debido a los cambios de las necesidades y gustos de los consumidores, las nuevas tecnologías, la brevedad de los ciclos de vida del producto y el aumento de la competencia.



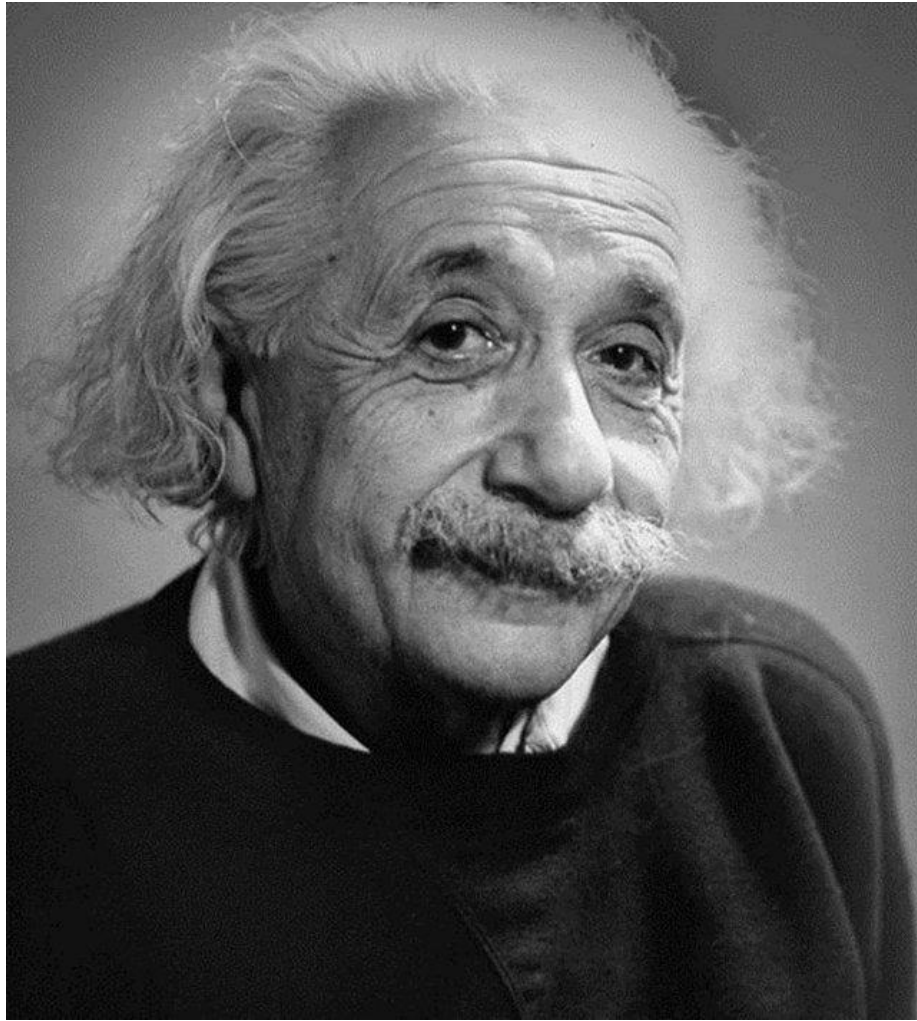
ÁREAS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN:

La información liga a todas las funciones de negocios y sienta la base para todas las decisiones gerenciales.

La información representa una fuerza primordial de ventaja o desventaja competitiva.

El propósito de los sistemas de información es mejorar el desempeño de la empresa mejorando la calidad de las decisiones gerenciales.





*“En los momentos de
crisis, sólo la
imaginación es más
importante que el
conocimiento”
Albert Einstein*