



**UNIVERSIDAD
DEL QUINDÍO**

UNIDAD 1 - EA1

**Marco conceptual de la Gestión Financiera y Empresarial Fundamentos de
Diagnóstico Empresarial**

Autor

Bianey Castro Peñaloza

PERTINENTE CREATIVA INTEGRADORA

 @uniquindio  unquindioconectada  unquindioconectada



Marco conceptual de la Gestión Financiera y Empresarial Fundamentos de Diagnóstico Empresarial

- ≡ Ruta Metodológica
- ≡ Introducción
- ≡ Enseñanzas
- ≡ Resumen de la Temática
- ≡ Glosario
- ≡ Referencias

Ruta Metodológica

Recomendaciones Generales:

Respetado estudiante, a continuación, encontrará una serie de recomendaciones que debe tener en cuenta para garantizar el aprendizaje propuesto en la presente unidad, por ello, le sugiero que las lea cuidadosamente:

- Para el desarrollo de la unidad, le recomiendo realizar una lectura previa en aras de identificar los temas, de esta manera, logrará ampliar la información sobre ellos.
- Para entender de forma clara la temática sobre la gestión financiera y empresarial y el diagnóstico empresarial, es fundamental que realice una la lectura de los temas presentados y, a su vez, retome conceptos frente a la administración estratégica, costeo y elaboración de presupuestos, políticas de financiamiento, políticas de inversión, políticas del gasto y macrosistemas de información.
- Para lograr lo anterior, elabore resúmenes y organizadores gráficos de los temas estudiados y apóyese en videos, referencias y bibliografía expuesta en la guía.
- Recuerde que, si tienen dudas en un tema, puede hacer uso del sistema de mensajería interno o el foro para resolver sus inquietudes con el profesor.
- Recuerde participar de las actividades autónomas y evaluativas propuestas en la unidad.
- Conforme un grupo de trabajo o CIPAS para estudiar las diferentes temáticas.
- Recuerde participar activamente en los encuentros sincrónicos y presenciales.

Requisitos:

Ambientación

Introducción



El Administrador Financiero de la Universidad del Quindío requiere de habilidades y saberes que le permitan desenvolverse adecuadamente en el mercado nacional e internacional. En dicho escenario, el administrador financiero es un profesional que requiere conocimientos de la situación financiera, para determinar y gestionar las necesidades de inversión y financiación de corto y largo plazo.

Dicha gestión, requiere de la constante toma de decisiones que engloba, no sólo el área financiera, sino todas las áreas y variables internas y externas que pueden impactar de manera positiva o negativa el flujo de caja y la generación de valor de las empresas privadas y públicas. En tal sentido, las variables más sensibles durante la gestión financiera y el diagnóstico empresarial están asociadas a los objetivos, políticas e indicadores empresariales. Dicha sensibilidad, se asocia con la posibilidad de que, a través de la correcta gestión de la administración financiera, una empresa puede desafiar los problemas para lograr la sostenibilidad, competitividad y administración adecuada de los flujos de caja libre, lo que la lleva a ser sostenible y a maximizar el valor.

Por tal motivo, es necesario entender que el concepto de gestión financiera se asocia principalmente en la administración efectiva y utilización de manera óptima del flujo de caja, los fondos y los recursos financieros que posee la organización. Por otra parte, el concepto de diagnóstico empresarial permite conocer la situación actual y diseñar estrategias y políticas que generan mayor productividad y, por tanto, mayor liquidez, lo que permite mayor estabilidad y expansión de las empresas en el contexto. La adecuada gestión financiera, sumada al diagnóstico empresarial, permiten tomar decisiones acertadas en cuanto a los objetivos, políticas y estrategias asociadas al uso eficiente de los recursos, lo que permite evitar situaciones que limitan las metas de rentabilidad de la empresa. Adicionalmente, la gestión correcta de los recursos financieros y las estrategias de la organización permiten el logro de los objetivos y, por ende, la sostenibilidad y competitividad de la empresa en un entorno empresarial dinámico como el actual.

La conceptualización de los temas de la unidad, le permitirán fortalecer sus conocimientos en relación con las variables internas y externas que debe tener presente en la gestión financiera en una empresa a nivel nacional e internacional.

Enseñanzas

Marco conceptual de la gestión financiera y empresarial

Gestión Financiera

En el contexto dinámico y globalizado en el que se encuentran inmersas las empresas en la actualidad, es de vital importancia realizar una buena gestión y administración de las finanzas. Es por ello, que el término de gestión financiera ha tomado mayor relevancia en el campo empresarial. Pero, ¿Qué es la gestión financiera de una empresa?

La gestión financiera se basa en la administración efectiva y utilización óptima del flujo de caja, los fondos y los recursos financieros que posee la organización. Es decir, la empresa podrá gestionar sus gastos e ingresos de la forma más adecuada, para que todo funcione correctamente.

Una gestión financiera apropiada permite minimizar los riesgos financieros, establecer una relación de calidad con los inversionistas y el desarrollo de los objetivos será más fácil y probable. Por ello, es fundamental la relación entre el administrador financiero y la empresa, ya que ambos velan por el objetivo básico financiero, el cual hace referencia a la maximización de los recursos para los inversionistas de la compañía.

Objetivos de la Gestión Financiera

El alcance de los objetivos de la gestión financiera interpreta el cumplimiento oportuno de los compromisos y el uso eficiente de los recursos, para evitar situaciones asociadas al desabastecimiento o saturación de estos, toda vez que ambas situaciones limitan las metas de rentabilidad de la empresa.

Los objetivos de la gestión financiera se pueden explicar con la ayuda de la siguiente figura, en la que se observa que el cumplimiento de las obligaciones financieras depende de la gestión realizada en los recursos invertidos para la generación de fondos vitales en el desempeño empresarial, resultado asociado a la disminución del costo de capital e inversión de los fondos en proyectos que generen una rentabilidad mayor al costo que asume la financiación. Adicionalmente, se debe realizar una administración eficiente en los recursos, para recuperar la inversión y minimizar el riesgo asociado a la cobertura de los fondos.



La sumatoria de los objetivos enunciados converge a maximizar el valor empresarial, como meta que supera con creces las fronteras de la rentabilidad, al señalarse que este índice es un componente del valor y constituyó hasta hace poco el indicador más importante empleado para analizar globalmente la gestión empresarial.

La maximización del valor empresarial se convierte en el principal objetivo empresarial, por ello, se hace necesario analizar los diferentes factores, actividades y procesos inherente a la cadena de valor y las diversas políticas asociadas al desabastecimiento o saturación de los recursos y la movilización de los fondos invertidos.

Para obtener un panorama general de las esferas organizacionales que aporta a la maximización del valor de la empresa, lo invito a observar la siguiente información:

Figura 02. Factores que aportan a la generación de Valor



Ahora, según Ortiz (2005), es preciso indicar que la "maximización de los beneficios financieros es viable de cuantificar mediante indicadores como la valorización de los títulos que respaldan la propiedad empresarial, el rendimiento de las inversiones, el valor económico agregado (EVA) o el valor de mercado agregado (VMA)" (p.14).

Proceso del Planeamiento Empresarial

Las decisiones financieras están asociadas al planeamiento empresarial y las estrategias en pro de la maximización del valor de la empresa. Para realizar una gestión financiera basada en el planteamiento empresarial, es necesario recopilar, procesar y analizar la información interna y externa de la empresa. Por ello, la administración del sistema de información se convierte en el eslabón para el planteamiento del control, diagnóstico y políticas asociadas a la utilización de los recursos de la organización.

Ahora, es relevante indicar que el cumplimiento de los objetivos de la empresa depende de la gestión del sistema de información. Por ello, la empresa está en la obligación de administrar y suministrar la información requerida para la toma de decisiones y la disminución de riesgos asociados al desconocimiento de los procesos interno y externos que afectan las finanzas de la organización y la forma de interrelacionarse con los demás grupos de interés.

Para determinar cuándo escasearán o abundarán los fondos líquidos, es necesario contar con información cualitativa y cuantitativa que permita calcular los costos y proyectar el presupuesto de la empresa. El Planeamiento de un sistema de información adecuado evita desaciertos en la toma de decisiones y en las estrategias asociadas a la inversión de recurso en proyectos que generen una rentabilidad menor al costo de capital.

La información de una empresa es la base para diseñar las estrategias apropiadas en un macrosistema donde los recursos, los resultados, las habilidades gerenciales y las políticas nos permiten afrontar las diversas situaciones generadas por el entorno. Es por ello, que las empresas deben evaluar la situación y establecer estrategias para realizar una correcta utilización de los recursos y lograr resultados positivos. Por tal razón, lo invito a revisar los siguientes factores que contribuyen al macrosistema de información gerencial:

Figura 03. Factores contribuyentes a la información gerencial



Los recursos y el resultado simbolizan los cimientos del planeamiento empresarial, por tanto, los factores conducen a la ejecución de los objetivos y la toma adecuada de decisiones que traen como resultado el cumplimiento de metas en la organización. Es por ello que, al entrelazar los sistemas de información, se logra tomar decisiones racionales y sustentadas en el diagnóstico correcto y los resultados de la empresa. Además, la información enlazada permite dirigir los esfuerzos empresariales hacia el logro de los objetivos y evitar que la empresa vaya a la deriva, sin un direccionamiento.

De igual modo, las decisiones tomadas en el proceso asociado a la gestión de la información deben estar entrelazadas con las diferentes etapas de la cadena de creación de valor y la utilización de los recursos económicos consignados en un sistema de información financiera, que permite evaluar el cumplimiento de las metas y las variables que inciden en el cumplimiento de los objetivos trazados.

Sistema de información financiera

La globalización e internacionalización de la economía hace necesario que las empresas de los distintos países proporcionen información financiera, de acuerdo con criterios y estándares comunes. En este sentido, la Unión Europea está acometiendo diversas actuaciones encaminadas a que la información que publican las empresas se adecue a las Normas Internacionales de Contabilidad del *International Accounting Standards Board (IASB)*.

El análisis y diseño de sistemas de información en una organización o empresa, es el proceso de estudiar su situación, con la finalidad de observar cómo trabaja y decir si es necesario realizar una mejora. En tal sentido, el sistema de información es un conjunto de elementos interactúan entre sí y permiten conocer y administrar flujos de caja, organizar presupuestos, analizar las inversiones y tomar decisiones financieras acertadas de una empresa o negocio.

Para obtener un panorama general de la composición del sistema de Información Financiera, lo invito a observar la siguiente Figura:

Figura 04. Composición del Sistema de Información Financiera



A continuación, se formulan conceptos y comentarios sobre algunos de los componentes del sistema:

Balance general o de situación:

Proporciona información detallada sobre los activos, pasivos y el patrimonio de una empresa. Con el análisis del balance general se puede observar la situación financiera de la empresa en un momento determinado, muestra lo que debe el negocio, lo que posee y lo que se ha invertido; en conclusión, suministra información sobre la estructura del financiamiento y de la inversión en una fecha específica.

Figura 05. Estructura del Balance



Figura 05. Estructura del Balance



Además de identificar la estructura de inversión y de financiamiento, es importante conocer los costos específicos de capital, entre ellos, el costo ponderado de capital, el cual es crucial, toda vez que, al compararlo con la rentabilidad de la inversión neta operativa, es posible precisar si la empresa crea o no valor.

Estado de resultados:

Es un informe que muestra los ingresos que una empresa obtuvo durante un periodo de tiempo concreto, normalmente, durante un año o parte del mismo. Se señalan así los costes y los gastos asociados a esa obtención de ingresos y el resultado final muestra las ganancias o las pérdidas netas de la compañía, es decir, cuánto ganó o perdió durante un tiempo.

Figura 06. Estructura del Estados de Resultados



Figura 06. Estructura del Estados de Resultados



La información contenida en el estado de resultados ayuda a medir la eficiencia en la cobertura de los costos y gastos, los márgenes de utilidad o el punto de equilibrio de la operación de la empresa y la posición de equilibrio. Además, es viable determinar la eficiencia de los fondos invertidos, según la eficiencia operacional de la empresa, mediante indicadores como el Ebitda y Margen Ebitda.

Estados de flujos de caja:

Informan las entradas y salidas de efectivo de una empresa. Esta información es muy importante porque cualquier negocio necesita tener suficiente efectivo disponible para hacer frente a sus gastos y comprar activos. Si bien, un estado de resultados puede mostrar si una empresa obtuvo ganancias, el flujo de efectivo informa si generó efectivo, como su propio nombre indica.

El flujo de caja ayuda a desarrollar la política de liquidez, toda vez que permite anticipar problemas de insolvencia. También, permite desarrollar la política de cartera, por cuanto las estrategias con relación a plazos y descuentos de crédito que regulan las negociaciones con los compradores deben estar acorde con las pautas que se establecen con proveedores. Además, el Flujo de Caja aporta elementos de juicio para desarrollar la política de dividendos y la política de financiamiento, toda vez que el nivel de endeudamiento depende de la capacidad financiera demostrada para amortizar la deuda y cancelar los gastos asociados a las financiaciones.

Estado de cambios en el patrimonio neto:

Se trata de un estado muy común en aquellas empresas que cotizan en Bolsa, ya que el capital contable de una empresa puede variar si cuenta con mayor número de accionistas. Este movimiento puede cambiar el valor de las acciones que ha emitido la empresa y, por tanto, los dividendos pagados por la compañía.

Este estado se elabora con la información consolidada en el estado de resultados y en el balance general; mientras el primero contiene los datos referidos a las utilidades o las pérdidas, la información del balance se utiliza para calcular las variaciones experimentadas por los rubros propios de la inversión y del financiamiento.

En conclusión, todos los estados financieros de la empresa están relacionados. Los cambios que se presentan en los activos y pasivos del balance se reflejan en los ingresos y gastos del estado de resultados que, a su vez, dan lugar a las ganancias y pérdidas de la empresa.

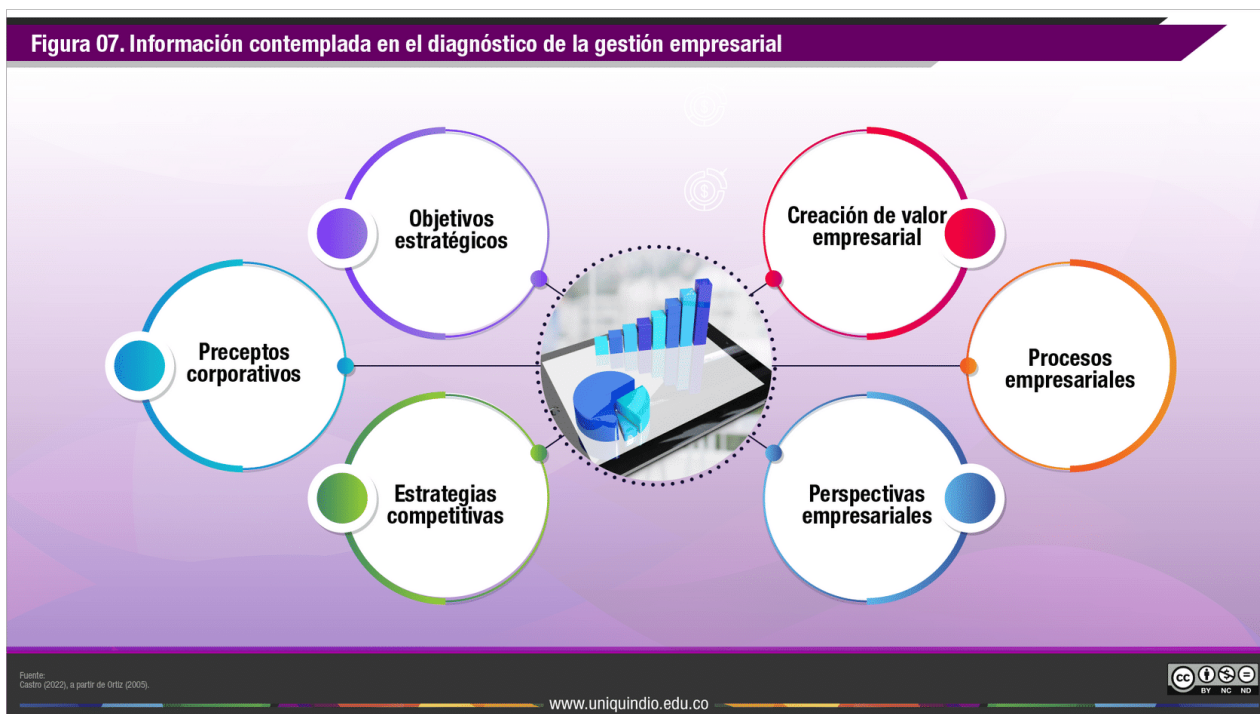
Finalmente, el sistema de información financiero permite conocer la realidad económica, financiera y social de la empresa, para apoyar la toma de decisiones económicas que permitan incrementar la riqueza para la empresa y sus accionistas.

Diagnóstico financiero estratégico

El diagnóstico financiero es básicamente la evaluación financiera que se hace a una organización, a fin de determinar el estado real financiero con el cual se puede tomar decisiones en relación con la inversión y financiación a las que se pueden acceder. Adicionalmente, sirve para determinar el tiempo de vida restante para la empresa.

Es una herramienta que permite evaluar los procesos y tomar las decisiones acertadas mucho más fácil a la hora de alcanzar los objetivos. Para realizar el diagnóstico, se debe contar con información financiera actualizada y preparada bajo la normatividad que regula la entidad, también, se debe abordar otros asuntos complementarios, con el fin de alcanzar una visión más amplia e integral de la empresa.

El diagnóstico financiero es el punto de partida en la implementación de las estrategias que puede establecer la empresa para afrontar las situaciones internas y externas, de manera tal, que se logren los objetivos plasmados en el plan estratégico. Al realizar el diagnóstico, se pueden emplear una serie de interrogantes que permitan conocer si la empresa cumple o no con los principios contenidos en la misión y visión y, a su vez, se pueda evaluar la imagen ante sectores de relacionamiento empresarial. Adicionalmente, permite que la gerencia recurra a ampliar fronteras, mediante la cobertura de los campos relacionados en la siguiente figura:



Ahora, el diagnóstico estratégico se debe realizar en función de las estrategias competitivas y objetivos estratégicos, a fin de evaluar si es conveniente realizar ajustes que permitan mejorar los resultados y metas trazadas al momento de diseñar planes relacionados con la estructura financiera, la expansión, la disminución, la implementación de tecnología y la imagen empresarial. A su vez, el diagnóstico debe estar asociado a la gestión del riesgo empresariales, ya que esto constituye un factor vital de las empresas en ambientes tan dinámicos y volátiles en el mercado.

En conclusión, el resultado del diagnóstico integral de la gestión permite diseñar estrategias e identificar las fortalezas que conviene fomentar, las debilidades por corregir, las oportunidades que deben ser aprovechadas y las amenazas que es necesario neutralizar. El conocimiento de esta información propicia la determinación de los factores clave de éxito que se deben mantener o estimular como soportes de la ventaja competitiva.

Identificación de los factores clave de éxito

En un contexto dinámico, es normal que surjan interrogantes sobre los factores que aportan a la sostenibilidad y competitividad de la empresa o que conducen al declive de la organización. Por tal motivo, los factores de éxito y de debilidad son fundamentales al momento de la planeación y materialización de los objetivos. Según Añez (2022), los factores claves del éxito son los aspectos, que le permiten a un empresario alcanzar las metas organizacionales previamente formuladas, que la hacen única y diferente a sus competidores.

Por tal motivo, lo invito revisar los siguientes factores clave de éxito en el entorno empresarial, según Ortiz Gómez, (2005, p.46 a 50):

Figura 08. Factores Claves de éxito empresarial

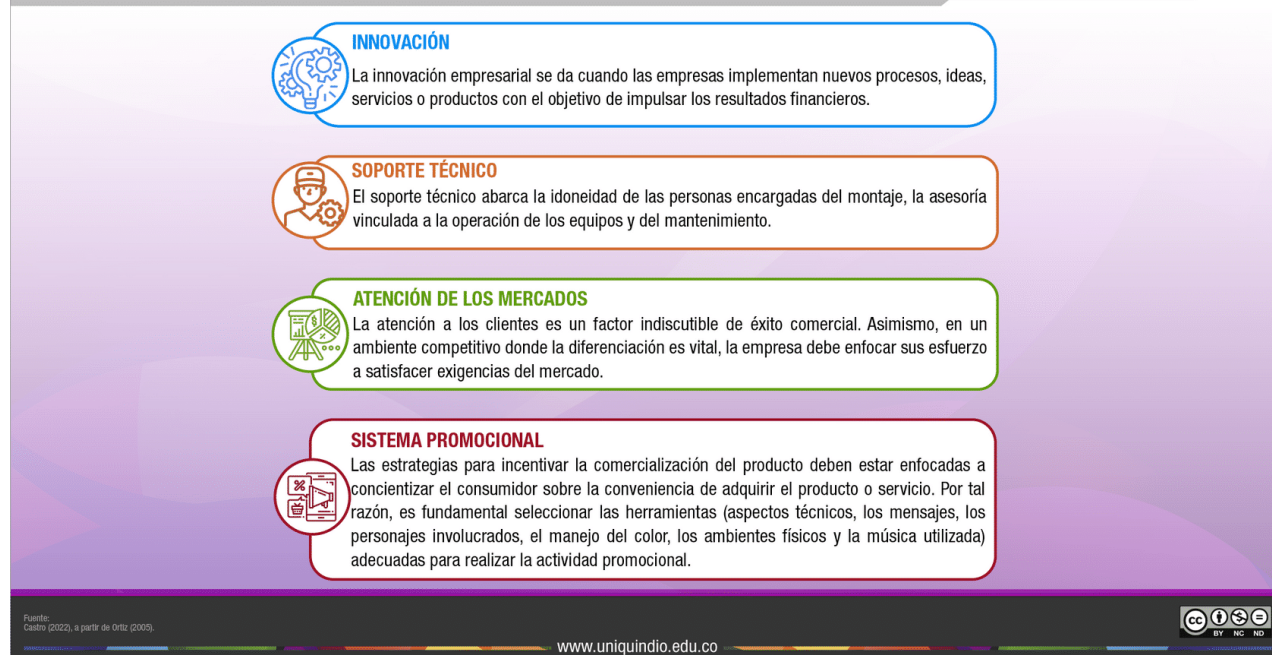
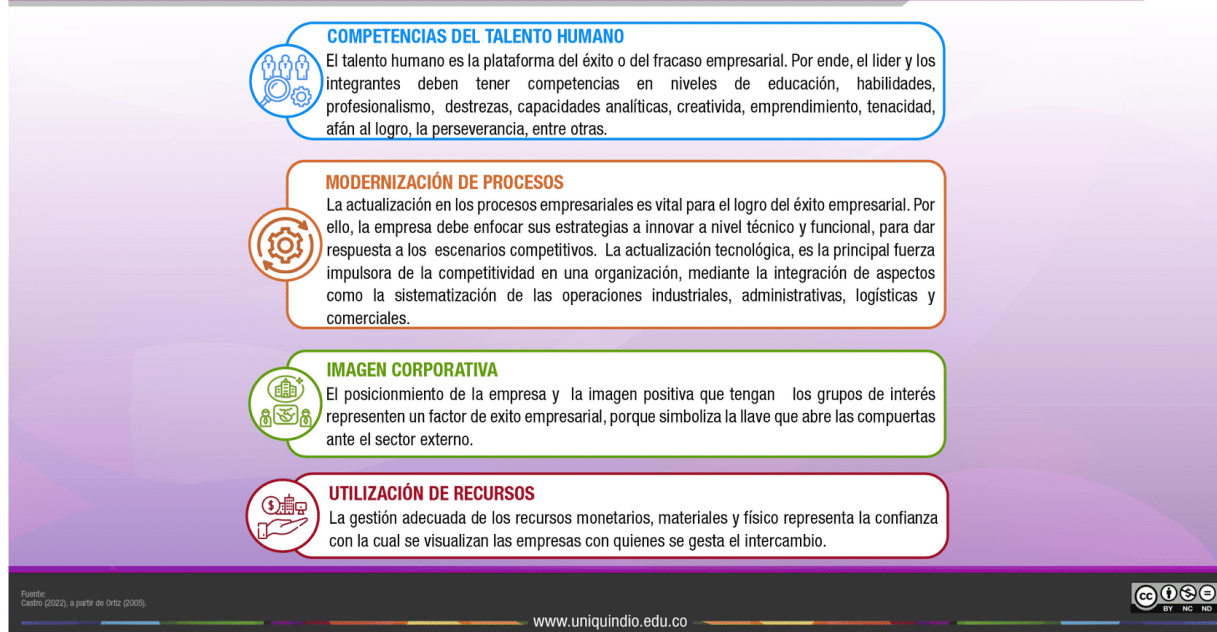


Figura 08. Factores Claves de éxito empresarial



Las organizaciones triunfantes en el mundo de los negocios son aquellas que explotan sus factores de éxito, los cuales son refrendados por las capacidades desarrolladas en su devenir histórico.

Estimado estudiante, para complementar el tema estudiado, le recomiendo observar el siguiente Video:

Video 1. Factores Claves de Éxito

Torro, P. (2017). Factores Claves de Éxito. [Archivo de video]. Recuperado el 2022, 04, 11 en: https://www.youtube.com/watch?v=x3OG_-CAcg&t=13s

VER VIDEO

Determinación de los objetivos estratégicos

Los objetivos se convierten en el factor fundamental para dar cumplimiento a la meta plasmada en la misión y visión y el posicionamiento de la imagen corporativa de la organización. El diseño, debe supeditarse a los factores claves de éxito, los cuales se deben mantener o mejorar con base en las variables internas que no aportan al crecimiento, desarrollo y generación de valor de la organización.

El diagnóstico Corporativo evalúa la aplicabilidad de los objetivos y a su vez permite replantear las estrategias que respaldan el logro y diseño de indicadores para evaluar el cumplimiento cualitativo y cuantitativo de los mismo. Con lo anterior, se deduce que, si la organización reporta resultados positivos al analizar la consecución de los diferentes objetivos estratégicos, la gestión será calificada positivamente, siempre y cuando, dichos objetivos estén alineados con la misión corporativa.

Los objetivos son la columna vertebral de los procesos orientados al logro, son los que permiten generar el sentido de pertinencia, responsabilidad, logro de metas y relaciones que promuevan el cumplimiento de las tareas que conducen la misión y visión.

Apreciado estudiante, lo invito revisar los determinantes a tener presente para diseñar los objetivos, de acuerdo con lo que plantea Ortiz (2005, p.52):



Los determinantes anteriores, se conciben entre los aspectos fundamentales al realizar el diseño de políticas y estrategias que apoyan su consecución de los objetivos, que se traducen en resultados a nivel comercial y financiero positivos para la empresa.

A manera de ejemplo, se relaciona a continuación un objetivo estratégico principal, así como algunos indicadores de desempeño y gestión.



En conclusión, la formulación, aplicación y evaluación de los objetivos de manera adecuada en la organización permite el logro de las proyecciones estratégicas de la empresa y, por ende, la maximización de los inversionistas.

Formulación de planes, estrategias y políticas

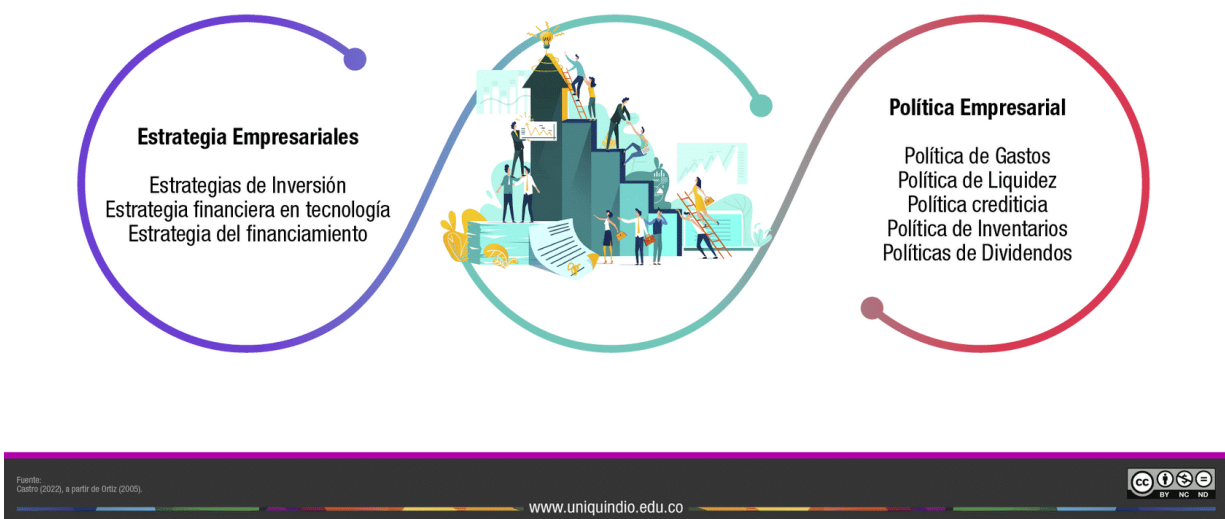
Al definir los objetivos estratégicos, es importante que estos involucren aspectos asociados a las tendencias relacionadas con la tecnología y la economía del conocimiento. Elementos como la velocidad del cambio tecnológico y su impacto sobre sustitución de mano de obra por conocimientos, así como el efecto sobre la competitividad basada en la innovación, inciden directamente sobre los objetivos y las estrategias comerciales, a su vez, la economía del conocimiento se convierte en un factor clave en el desarrollo de los procesos internos y externos de las organizaciones.

La globalización influye en el intercambio y movilización de capitales, la disminución en el costo de las transacciones monetarias y la integración de los sistemas financieros repercute directamente sobre las gestiones de financiamiento e inversión, es por ello, que los empresarios deben estar en un aprendizaje continuo de acuerdo con los cambios del contexto y las exigencias del mercado.

De igual forma, la formulación de los planes, estrategias y políticas deben estar encaminados a gestionando la planeación estratégica, financiera y del recurso humano, lo cual conduce a dar respuesta a las proyecciones financieras, competitivas de la organización y las perspectivas asociadas a los procesos internos y externos de la misma.

Apreciado estudiante, entre las estrategias y políticas más conocidas podemos encontrar las siguientes:

Figura 11. Estrategias y políticas empresariales



Una vez determinados los objetivos estratégicos y las estrategias que soportarán el alcance de la planteado en la visión, es necesario cuantificar las metas trazadas con el concurso del costeo y la presupuestación.

Costeo y elaboración de presupuestos

El desarrollo y consecución de los objetivos planteados dependen de la articulación y la gestión de la gerencia financiera de la empresa. Es por ello, que la determinación de los costos y la elaboración del presupuesto se convierten en la expresión cuantitativa y monetaria de los mismos. Como éstos representan la base para administrar la operación de la empresa, la financiación y las demás variables asociadas a la generación de valor, es necesario proyectar el presupuesto del plan de negocio, elaborar sistemas confiables de costos, en la elaboración de los flujos de efectivo y en la programación de desembolsos.

De igual manera, en estas proyecciones se debe tener presente los cambios que se generan a raíz del comportamiento del mercado o situaciones inesperadas en el desarrollo de las estrategias y políticas financieras. Así mismo, el presupuesto brinda a la organización un panorama financiero actualizado que facilita la toma de decisiones y fomenta el crecimiento de esta.

Establecimiento de las Políticas de Financiamiento, de Inversión y del Gasto

Las políticas están asociadas a los resultados del costeo y presupuesto de la empresa, por tal razón, si los recursos que generan la operación y los asociados a los proveedores o entidades de financiación no cubren las necesidades que demanda la operación o los planes de inversión de la empresa, es necesario desarrollar estrategias asociadas a la expansión de créditos con terceros o inversionistas. En esta política, se debe tener presente la gestión del costo de capital asociado a la financiación, si no es viable conseguir la financiación, se debe realizar un ajuste asociado a la disminución de gastos o del aplazamiento de inversiones.

Las políticas están asociadas a los resultados del costeo y presupuesto de la empresa, por tal razón, se debe determinar si los recursos que generan la operación y los asociados a los proveedores o entidades de financiación, no cubren las necesidades que demanda la operación o los planes de inversión de la empresa, por lo que es necesario desarrollar estrategia asociadas a la expansión de créditos con terceros o inversionistas. En esta política, se debe tener presente la gestión del costo de capital asociado a la financiación, si no es viable conseguir la financiación, se debe realizar un ajuste asociado a la disminución de gastos o del aplazamiento de inversiones.

Control del Desempeño Empresarial

El control de desempeño empresarial es el que permite la mejora continua de los procesos empresariales, también, permite verificar, constatar, palpar, medir, si la actividad, proceso, unidad, elemento o sistema seleccionado está cumpliendo y/o alcanzando o no los resultados que se esperan a nivel financiero y operacional, adicionalmente, se determina la efectividad de las estrategias aplicadas para el cumplimiento de los objetivos. Ahora, si el resultado no es lo proyectado, se diseñan nuevas estrategias de mejora, para permitir que el ciclo del planteamiento sea repetitivo.

Estimado estudiante, para profundizar sobre la temática "Marco conceptual de la Gestión Financiera y Empresarial", lo invito a leer el siguiente Capítulo.

Lectura 2. Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. Capítulo 1. Marco conceptual de la Gestión Financiera y Empresarial.

Ortiz Gómez, A. (2005). Gerencia financiera y diagnóstico estratégico. McGraw-Hill. <http://www.ebooks7-24.com/crai/referencistas.com/?il=5377>

VER LECTURA

Estimado estudiante, lo invito a realizar el siguiente taller, con la finalidad de afianzar conceptos del marco conceptual de la Gestión Financiera y Empresarial.

Nota: para acceder al taller, dé clic en el siguiente botón:

Castro, B. (2022). **Taller Marco Conceptual de la Gestión Financiera.** Armenia: Universidad del Quindío.

VISITAR

1. La empresa el Tesoro Ltda., presenta el siguiente saldo de efectivo al 31 de marzo del 2020:

	Disponibilidades monetarias iniciales	\$ 17,562.800
(+)	Ingresos Operacionales	\$ 98.574.853
(+)	Ingresos No Operacionales	\$ 32.568.000
(=)	Disponibilidades monetarias	\$ 148.705.653
(-)	Egresos Operacionales	\$ 56.707.000
(-)	Egresos no Operacionales	\$ 18.741.000
(=)	Saldos Finales de Efectivo	\$ 73.257.653

Teniendo en cuenta que el saldo mínimo requerido para la operación de la empresa es de \$65.000.000:

a. ¿Qué política se ve afectada con el resultado? Justifique claramente su respuesta.

Escriba su respuesta aquí

SUBMIT

b. ¿Qué decisiones deberá tomar la empresa frente al incumplimiento sobre el saldo mínimo requerido?

Escriba su respuesta aquí

SUBMIT

2. Formule su apreciación, falso o verdadero entorno a los siguientes temas de reflexión y justifique claramente su respuesta:

Temas de Reflexión	V	F	Justificación de las Respuestas
Por los beneficios tributarios atinentes al endeudamiento, solo en casos extremos conviene recurrir a la emisión de acciones			
La existencia de elevadas existencias de seguridad conviene porque permite atender los pedidos programados y ocasionales			
La gestión financiera descansa en evitar cualquier decisión que implique la generación de riesgos			

Fundamentos del Diagnóstico Empresarial

El seguimiento y mejora constante de los procesos en cada una de sus áreas de la empresa hacen parte de los resultados del diagnóstico empresarial, es por ello, que adicional a los términos monetarios, se deben abarcar variables asociados a la imagen empresarial, la gestión del talento humano, la gestión tecnológica, entre otros aspectos de la empresa, que darán como resultado un enfoque que trasciende la frontera de la evaluación de los estados financieros y se apoya en la información complementaria, con el fin de visualizar el presente y el futuro de la empresa desde las perspectivas competitiva de los procesos internos.

Ahora, cabe también señalar que la emisión de opiniones sobre aspectos importantes del ejercicio empresarial, como el prestigio comercial, la calidad del servicio, el clima organizacional o el perfil de satisfacción del trabajador, no aparecen en las bases de datos y demandan mediciones soportadas en encuestas, tal como lo afirma Ortiz (2005).

El diagnóstico empresarial se apoya en una serie de interrogantes que dan como resultado una evaluación global de la situación actual de la empresa, por tal motivo, lo invito revisar la siguiente información:



En conclusión, el desarrollo del diagnóstico da respuesta a los interrogantes antes referenciados. Ahora, el resultado depende de la gestión que se realice en la administración de los recursos, las características internas y externas de la organización y, a su vez, los resultados permiten diseñar estrategias enfocadas al logro de los objetivos estratégicos de la empresa.

De acuerdo con Díaz (2013), el diagnóstico empresarial es una de las herramientas más recurridas y eficaces para poder conocer la actual situación de una empresa y cuáles son los principales obstáculos que le impiden seguir creciendo en el mercado. A raíz del diagnóstico, se encuentra la raíz del problema, lo que permitirá poner todos los recursos necesarios para eliminarla y hacer que la organización mantenga, o recupere el horizonte.

Justificación del Diagnóstico

El objetivo principal es determinar la situación real de la empresa y las acciones a realizar una vez se tengan los resultados del diagnóstico. Así mismo, los resultados exponen los factores internos y externos que inciden en el cumplimiento de los objetivos estratégicos y la adecuada gestión de la gerencia.

Como se mencionó con antelación, el diagnóstico realizado promoverá la formulación de estrategias y políticas en pro de mejorar los resultados o tomar decisiones, cuando se trata de buscar nuevas perspectivas de sostenibilidad, competitividad y crecimiento empresarial. También permite, corregir, eliminar aspectos críticos o liquidar la organización, cuando no se evidencian soluciones a la problemática evidenciada.

En general, el diagnóstico busca dar respuesta a diversos interrogantes que permiten identificar las condiciones empresariales. A continuación, se relacionan algunos de los interrogantes que plantea el autor Ortiz Gómez, (2005):



¿Por qué la empresa ha experimentado un declive progresivo en los indicadores de participación en el mercado?

¿Por qué se requieren grandes esfuerzos para alcanzar la posición de equilibrio financiero?

¿Por qué los inversionistas no manifiestan una actitud positiva frente a la propuesta de aportar capitales que promoverán la ampliación de operaciones?

¿Por qué perdemos participación en un mercado pujante y creciente?

Las respuestas generadas a los interrogantes serán la guía a las decisiones futuras que toma la gerencia. El conocimiento adquirido al responder cada pregunta permite precisar las fortalezas, las debilidades, las oportunidades y las amenazas. Por ende, las estrategias y políticas están encaminadas a dar respuesta a dichas variables del entorno externo o interno de la organización.

Estimado estudiante, para profundizar sobre los diversos interrogantes del Diagnóstico, lo invito a leer el siguiente Capítulo:

Lectura 3. Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. Capítulo 2. Fundamentos del diagnóstico empresarial. Pag. 99-100.

Ortiz, A. (2005). Gerencia financiera y diagnóstico estratégico. McGraw-Hill. <http://www.ebooks7-24.com.crai.referencistas.com/?il=5377>

VER LECTURA

Adicionalmente, para profundizar sobre la temática "Diagnóstico Empresarial", lo invito a observar el siguiente video:

Video 2. ¿Qué es el DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL y para qué sirve?

Lifeder, E. (2022, 01, 14). ¿Qué es el DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL y para qué sirve? [Video]. YouTuebe https://www.youtube.com/watch?v=SnJz_2__fC0&list=PLYiLHyBighZnrPZTrtZsvyDy-hil0SGG4&index=22

VER VIDEO

Objetivos del Diagnóstico

Los problemas empresariales son generados por causas del quehacer de la organización. Es por ello, que los resultados del diagnóstico convergen en determinar las causas y los efectos generados por las decisiones tomadas y por los aspectos favorables o desfavorables planteados por el entorno donde se desenvuelve la labor empresarial. Una vez identificadas las causas, se deben establecer las políticas y estrategias que favorezcan la sostenibilidad y mejoramiento de los resultados.

Apreciado estudiante, según Ortiz (2005), los siguientes son los objetivos globales del diagnóstico integral de la gestión:

Objetivos Globales del Diagnóstico Integral de la Gestión

- Conocer si las decisiones guardan correspondencia con los preceptos doctrinarios contemplados en la misión, la visión y los objetivos institucionales.
- Evaluar la naturaleza y la intensidad del impacto causado por las fuerzas ambientales sobre las decisiones y los resultados suscitados por la acción directiva.
- Analizar el tipo de injerencia ejercido por las decisiones sobre los resultados.

Objetivos Globales del Diagnóstico Integral de la Gestión

- Identificar los riesgos endógenos controlables y los exógenos o no controlables que afectan el desempeño empresarial.
- Aportar a la gerencia la información actualizada y confiable susceptible de utilizar en el proceso surtido para conocer oportunidades de negocio, definir las estrategias competitivas, fijar políticas y seleccionar alternativas estimulantes del crecimiento empresarial.
- Evaluar los factores externos e internos que explican las realizaciones o los fracasos en los frentes de la competitividad, la creación de valor, la productividad, la rentabilidad, la liquidez y el prestigio corporativo.
- Analizar el desempeño empresarial desde las perspectivas competitiva, financiera, de los procesos internos y del talento humano.
- Revisar la forma en que la utilización y la destinación de los recursos productivos influyen en los resultados pertinentes a los márgenes de utilidad, la movilización de fondos, la generación de valor y la recuperación de la inversión.

Fuente: adaptado por Castro (2022), a partir de Ortiz (2005)

A partir de los objetivos mencionados, puede aseverarse que la planeación es punto de referencia para realizar el diagnóstico y que el análisis de la gestión reside en compararse con los demás y en confrontar las proyecciones con los resultados logrados en las diversas áreas de la organización. Se concluye entonces que el diagnóstico pierde relevancia cuando no existe un trabajo consistente de planeación y que ésta descansa en el diagnóstico indicado para la empresa.

Adicionalmente, el planeamiento y el diagnóstico debe realizarse a partir de la información, la consolidación, el procesamiento y el análisis pormenorizado de la información suministrada por los macrosistemas de entorno, recursos, decisiones y resultados de la organización.

Efectos sobre los Resultados de la Empresa

A continuación, se describen los diferentes efectos que son evidenciados en los resultados al momento de realizar el diagnóstico en la organización:

Efectos sobre los resultados de la empresa

Efectos de las estrategias y las políticas sobre los resultados	Efectos del empleo de recursos sobre los resultados	Efectos del entorno sobre los resultados
Los efectos generados en los resultados por las estrategias y políticas empleadas son diversos, por tal motivo, se exponen solo cuatro de ellos. • Los resultados monetarios plasmados en los estados financieros derivan de las decisiones Gerenciales. • Los volúmenes y los valores monetarios de las ventas son consecuencia directa de las políticas de mercadotecnia. • Cuanto mayor sea el costo del capital, menor será el valor económico agregado. • El debilitamiento de la solvencia puede obedecer a la ampliación de plazos de los compradores, incongruentes con los acordados con los proveedores.	Los efectos generados en los resultados por el empleo de recursos son numerosos, por tal motivo, se exponen solo tres de ellos. • Si la empresa durante el periodo contemplado en el análisis de la gestión encaró limitaciones para hacer frente a la operación, la escasez de fondos puede justificar el incumplimiento de los objetivos. • El sostenimiento de grandes volúmenes de inventarios implica la canalización de fondos ociosos. • La optimización de la capacidad instalada representa un aspecto crucial de la gestión.	Los efectos generados en los resultados por el entorno son cuantiosos, por tal motivo, se exponen solo cuatro de ellos. • El análisis del comportamiento de las tasas de interés incide directamente en las preferencias del inversionista. • La profunda incidencia de la apertura de los mercados amplía la adquisición de bienes y servicios a clientes selectivos. • Identificar previamente las exigencias del consumidor, para satisfacer las necesidades. • Determinar las capacidades o fortalezas competitivas es crucial al practicar el diagnóstico e incorporar el análisis de factores complementarios.

Para profundizar, lo invito a revisar la siguiente referencia bibliográfica: Ortiz, A. (2005). Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. McGraw-Hill. Capítulo 2. Pag. 108-09 http://www.ebooks7-24.com/crai/referencistas.com/?il=5377 -	Para profundizar, lo invito a revisar la siguiente referencia bibliográfica: Ortiz, A. (2005). Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. McGraw-Hill. Capítulo 2. Pag. 110-120 http://www.ebooks7-24.com/crai/referencistas.com/?il=5377	Para profundizar, lo invito a revisar la siguiente referencia bibliográfica: Ortiz, A. (2005). Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. McGraw-Hill. Capítulo 2. Pag. 121-130 http://www.ebooks7-24.com/crai/referencistas.com/?il=5377
---	---	---

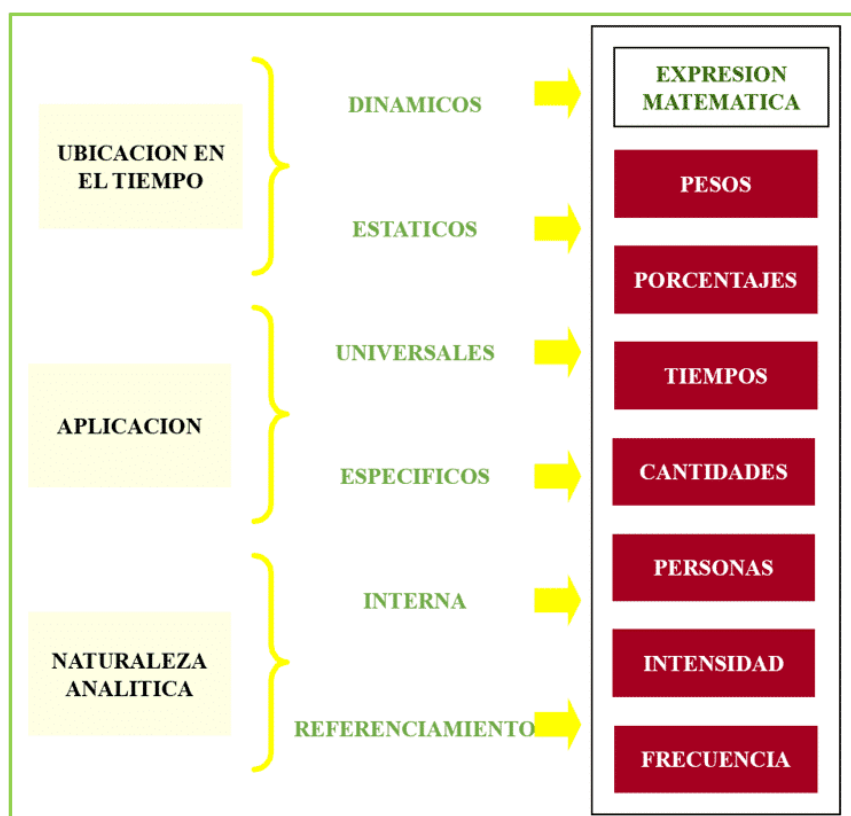
Fuente: adaptado por Castro (2022), a partir de Ortiz (2005)

Indicadores de Gestión y Desempeño Empresarial

Los indicadores son medios, instrumentos o mecanismos para evaluar hasta qué punto o en qué medida se están logrando los objetivos estratégicos. Además, representan una unidad de medida gerencial que permite evaluar el desempeño de una organización frente a sus metas, objetivos y responsabilidades con los grupos de referencia. También, producen información para analizar el desempeño de cualquier área de la organización y verificar el cumplimiento de los objetivos en términos de resultados.

Los indicadores se clasifican de acuerdo con la figura que se relaciona a continuación:

Clasificación genérica y expresión matemática de los indicadores



Fuente: Ortiz (2005), p.136

Según Ortiz (2005), los indicadores estáticos contribuyen a formular apreciaciones sobre los resultados alcanzados durante un periodo de operaciones, y los dinámicos permiten analizar tendencias de crecimiento, disminución estabilización. De igual forma, los indicadores contemplan información asociadas a variables de la empresa, donde la variable dependiente hace referencia al efecto que genera la variable independiente, la cual se traduce como la causa.

Según Betancourt (2017), los indicadores, también se pueden clasificar en indicadores de eficacia o de eficiencia. El indicador de eficacia mide el logro de los resultados propuestos, también indica si se hicieron las cosas que se debían hacer, los aspectos correctos del proceso y los indicadores de eficiencia miden el nivel de ejecución del proceso, se concentran en el cómo se hicieron las cosas y miden el rendimiento de los recursos utilizados por un proceso, es decir, están asociados con la productividad de la organización. El objetivo de los sistemas de medición es aportar a la empresa un camino correcto para que esta logre cumplir con las metas establecidas.

Apreciados estudiantes, para profundizar sobre la temática de Indicador de Desempeño, lo invito a observar el siguiente video.

Nota: el video es una sugerencia y tiene una duración de 1 hora, por lo tanto, si desea observarlo, debe tener presente apartar el tiempo.

Video 3. ¿Qué es un indicador de Desempeño?

Martinez, I. (2020). ¿Qué es un indicador de Desempeño? [Archivo de video]. Recuperado el 2022, 04, 14 en: <https://www.youtube.com/watch?v=OdWBpkOOeso>

VER VIDEO

A continuación, se relacionan algunas expresiones matemáticas más usadas para evaluar los resultados alcanzados o analizar las diversas tendencias a las que está expuesta la empresa en un periodo determinado.

Expresión matemática de los indicadores

Expresión matemática de los indicadores

PESOS	}	RAZON CORRIENTE	→	$\frac{\text{ACTIVOS CORRIENTES}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}}$
		VALOR AGREGADO AL COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA	→	$\frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO MANO OBRA DIRECTA}}{\text{VENTAS}}$
PORCENTAJES	}	NIVEL DE PARTICIPACION EN EL MERCADO	→	$\frac{\text{VENTAS DE LA EMPRESA}}{\text{VENTAS DEL SECTOR}} \times 100$
		MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL	→	$\frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS}} \times 100$
CANTIDADES	}	PUNTO DE EQUILIBRIO	→	$\frac{\text{COSTOS FIJOS TOTALES}}{\text{PRECIO} - \text{COSTO VARIABLE UNITARIO}}$
		CALIDAD DEL PRODUCTO	→	$\frac{\text{VOLUMEN DE DEVOLUCIONES}}{\text{VOLUMEN COMERCIALIZADO}} \times 100$
VECES	}	CONTROL DE EXISTENCIAS	→	$\frac{\text{NO DESVIACIONES EDNCONTRADAS}}{\text{NO MEDICIONES REALIZADAS}} \times 100$
		GESTION DE ABASTECIMIENTO	→	$\frac{\text{No PEDIDOS ATENDIDOS A TIEMPO}}{\text{NUMERO PEDIDOS FORMULADOS}} \times 100$
TIEMPO	}	RECUPERACION DE CARTERA	→	$\frac{\text{VALOR PROMEDIO CUENTAS POR COBRAR}}{\text{VALOR VENTAS A CREDITO DIARIAS}}$
		PAGOS A PROVEEDORES	→	$\frac{\text{VALOR PROMEDIO CUENTAS POR PAGAR}}{\text{VALOR COMPRAS A CREDITO DIARIAS}}$
ELASTICIDAD	}	ELASTICIDAD DE LA PARTICIPACION	→	$\frac{\text{VARIACION \% VENTAS DE LA EMPRESA}}{\text{VARIACION \% VENTAS DEL SECTOR}}$
		ELASTICIDAD DEL MARGEN	→	$\frac{\text{VARIACION \% DE LAS UTILIDADES}}{\text{VARIACION \% DE LAS VENTAS}}$

Fuente: Ortiz, (2005), p.137

La evaluación o seguimiento al cumplimiento de los objetivos se puede practicar a partir de los criterios convencionales basados en números o porcentajes. Pero es necesario resaltar que la construcción de matrices reporta mayores beneficios. Según Ortiz (2005), los escenarios previstos para realizar la evaluación son los siguientes:

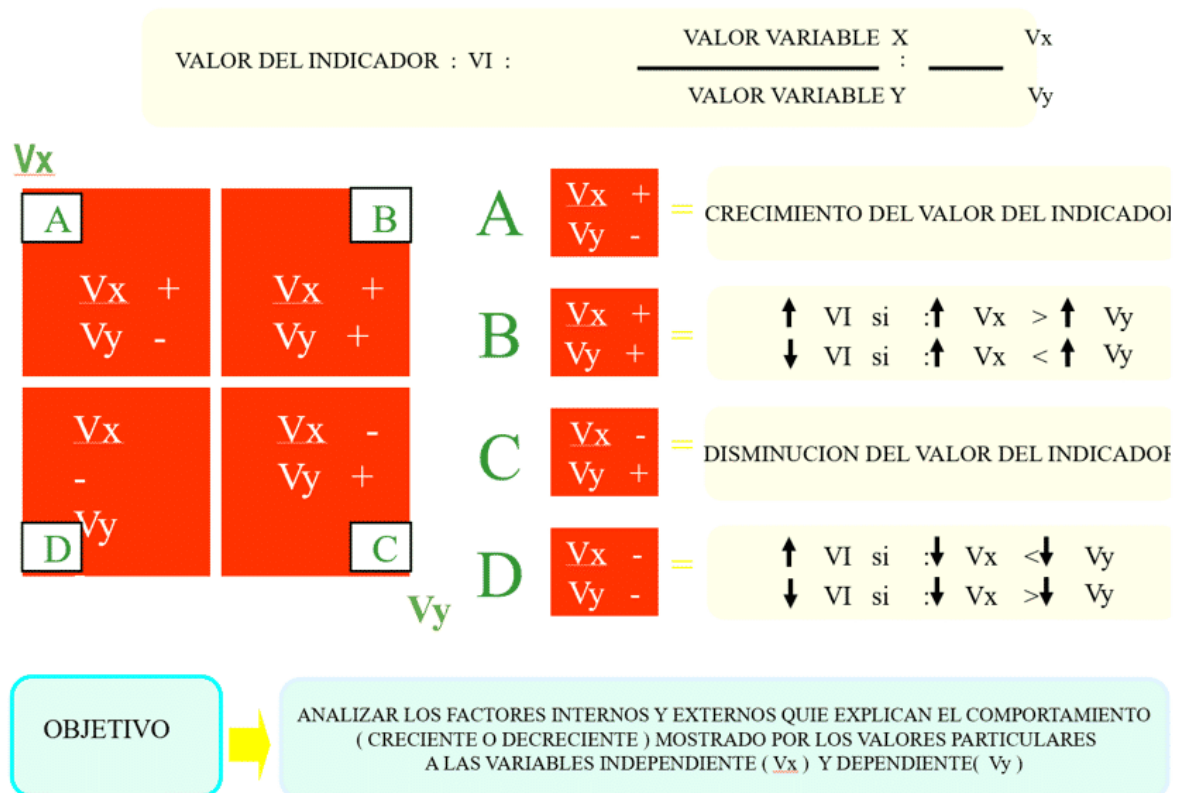
Escenario A. Mejora el resultado obtenido al aplicar el indicador, porque ocurren el crecimiento del valor correspondiente a la variable X (numerador) y la disminución del valor correspondiente a la variable Y (denominador).

Escenario B. Mejora el resultado alcanzado al utilizar el indicador si el crecimiento del valor asociado con la variable X (numerador) supera el crecimiento del valor vinculado a la variable Y (denominador).

Escenario C. Al concurrir la disminución del valor asociado a la variable X (numerador) y el crecimiento del valor concerniente a la variable Y (denominador), ocurre la disminución del resultado alcanzado al utilizar el indicador.

Escenario D. El resultado logrado al emplear el indicador experimentará crecimiento si la disminución del valor asociado a la variable X (numerador) es inferior frente a la disminución del valor concerniente a la variable Y (denominador)

Matrices de Medición de desempeño



Fuente: Ortiz (2005), p.138

Es importante señalar que cuando se realiza el análisis del comportamiento mostrado por variables asociadas con la actividad de la empresa, la X compete a la variable independiente y la Y a la dependiente. En este sentido, se supone que los resultados asociados a la Y dependen de los resultados obtenidos en la X.

Estimado estudiante, lo invito realizar el siguiente taller, con la finalidad de afianzar conceptos del Diagnóstico Empresarial, con énfasis en indicadores.

Nota: para acceder al taller, por favor dé clic en el siguiente botón para descargarlo:

Castro, B. (2022). **Taller Conceptos de Diagnóstico Empresarial**. Armenia: Universidad del Quindío

VISITAR

Con los estados financieros que a continuación se relacionan, realice un diagnóstico financiero a partir del cálculo para los dos años de:

- 1. Margen Operativo
- 2. Ebitda
- 3. Margen Ebitda
- 4. KTO (capital de trabajo operativo)
- 5. KTNO (capital de trabajo neto operativo)
- 6. PKT (Productividad del Capital de Trabajo Neto Operativo)
- 7. PDC (Palanca de crecimiento)

BALANCE GENERAL		
Activos	AÑO 2019	AÑO 2018
Efectivo	\$ 49.825.043	\$ 32.719.806
Deudores Clientes	\$ 16.000.000	\$ 39.000.000
Provisión Cartera	\$ 2.360.000	\$ 700.000
Inven Prod. Terminad	\$ 7.000.000	\$ 18.000.000
Total, Act Corriente	\$ 75.185.043	\$ 90.419.806
Edificaciones	\$ 38.756.000	\$ 23.000.000
Terrenos	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000

Maquinaria Y Equipo	\$ 49.000.000	\$ 69.000.000
Depreciacion	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000
Propiedad Planta Y Equipo	\$ 98.256.000	\$ 102.500.000
Activos Diferidos	\$ 3.720.000	\$ 6.250.000
Total Otros Activos	\$ 3.720.000	\$ 6.250.000
Total, Activos	\$ 177.161.043	\$ 199.169.806
Pasivo		
Pasivo Corriente		
Proveedores	\$ 14.852.000	\$ 15.280.000
Obligaciones Financieras	\$ 7.565.120	\$ 18.000.000
Impuestos Por Pagar	\$ 19.137.889	\$ 18.225.698
Total, Pasivo Corriente	\$ 41.555.009	\$ 51.505.698
Obligaciones Financieras	\$ 28.456.730	\$ 22.000.000
Total, Pasivo No Corriente	\$ 28.456.730	\$ 22.000.000
Total, Pasivo	\$ 70.011.739	\$ 73.505.698
Patrimonio		
Capital	\$ 49.720.560	\$ 59.286.935
Reservas	\$ 1.978.674	\$ 3.071.385
Utilidades Acumuladas	\$ 37.642.000	\$ 35.663.326
Utilidades Ejercicio	\$ 17.808.070	\$ 27.642.462
Total Patrimonio	\$ 107.149.304	\$ 125.664.108

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2019	AÑO 2018
Ventas	\$ 345.236.870	\$ 275.698.000
Costos De Ventas	\$ 136.258.963	\$ 163.665.125
Utilidad Bruta	\$ 208.977.907	\$ 112.032.875
Gastos De Admon	\$ 161.432.000	\$ 74.415.632
Depreciacion	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000
Amortizacion Diferidos	\$ 2.530.000	\$ 2.530.000

Utilidad Operacional	\$ 40.515.907	\$ 30.587.243
Gastos Financieros	\$ 7.540.000	\$ 15.287.000
Utilidad Antes Imp	\$ 32.975.907	\$ 15.300.243
Impuesto Renta	\$ 11.211.808	\$ 5.202.083
Utilidad Neta	\$ 21.764.099	\$ 10.098.160
Reserva Legal	\$ 2.176.410	\$ 1.009.816
Utilidad Del Ejercicio	\$ 19.587.689	\$ 9.088.344

a. Identificación y Análisis del escenario del margen operativo:

Año 2 a Año 1		Análisis:
A	B	
U+	U+	
V-	V+	
U-	U-	
V-	V+	
D	C	

b. Identificación y Análisis del escenario del Ebitda

Año 2019-2018		Análisis:
A	B	
U+	U+	
DAP -	DAP +	
U-	U-	
DAP -	DAP+	
D	C	

c. Identificación y Análisis del escenario del Margen Ebitda:

Año 2019-2018			
A		B	
E +		E +	
V -		V +	
E -		E -	
V -		V +	
D		C	

d. Identificación y Análisis del escenario de Capital de Trabajo Operativo (KTNO).

Año 2019-2018			
A		B	
V +		v +	
CXC -		CXC +	
v -		v -	
CXC -		CXC +	
D		C	

Análisis:

Año 2019-2018			
A		B	
V +		v +	
INV -		INV +	
V -		V -	
INV -		INV +	
D		C	

Análisis:

Año 2019-2018			
A		B	
v +		v +	
CXP -		CXP +	
v -		v -	
CXP -		CXP +	
D		C	

Análisis:

e. Identificación y Análisis del escenario de la Productividad del Capital de Trabajo

Año 2019-2018	
A	B
k +	k +
v -	v +
k -	k -
v -	v +
D	C

Análisis:

f. Identificación y Análisis del escenario de la Palanca de Crecimiento

Año 2019-2018	
A	B
Me +	Me +
p -	p +
Me -	Me -
p -	p +
D	C

Análisis:

Actividades

Apreciado estudiante, para entregar las actividades, por favor, dirijase a la pestaña evaluaciones, ubicada en la parte superior derecha.

[Presentación](#) [Unidad 1](#) [Unidad 2](#) [Unidad 3](#) [Unidad 4](#) [Evaluaciones](#) [Servicios](#)

Resumen de la Temática

Resumen de la temática

Marco conceptual de la Gestión Financiera y Empresarial

- La gestión financiera se basa en la administración efectiva y utilización de manera óptima el flujo de caja, los fondos y los recursos financieros que posee la organización. Su alcance, interpreta el cumplimiento oportuno de los compromisos y el uso eficiente de los recursos, para evitar situaciones asociadas al desabastecimiento o saturación de estos.
- La gestión financiera basada en el planteamiento empresarial, recopila, procesa y analiza la información interna y externa de la empresa.
- La gestión financiera depende de los sistemas de información en una organización o empresa, permite estudiar la situación con la finalidad de observar el funcionamiento y definir si es necesario realizar una mejora.
- En la gestión financiera, el diagnóstico financiero es el punto de partida para la implementación de las estrategias que puede establecer la empresa para afrontar las situaciones internas y externas.
- Los objetivos junto con los planes, estrategias y políticas de la Gestión Financiera se convierten en el factor fundamental para dar cumplimiento a la meta plasmada en la misión y visión y el posicionamiento de la imagen corporativa de la organización.
- La gestión financiera evalúa el cumplimiento de los objetivos, por medio del control desempeño empresarial, para aportar a la mejora continua de los procesos empresariales.

Fuente:
Castro (2022)

www.uniquindio.edu.co



Resumen de la temática

Fundamentos de Diagnóstico Empresarial

- Se identifican los diferentes aspectos que inciden en la formulación del diagnóstico y los resultados que dependen de la planeación y la práctica de mismo.
- El objetivo principal es determinar la situación real de la empresa y las acciones a realizar una vez se tengan los resultados del diagnóstico. Así mismo, los resultados exponen los factores internos y externos que inciden en el cumplimiento de los objetivos estratégicos y la adecuada gestión de la gerencia.
- El resultado del diagnóstico permite tomar decisiones y generar acciones partiendo de los objetivos y políticas para generar valor en la organización. Los indicadores son medios, instrumentos o mecanismos para evaluar hasta qué punto o en qué medida se están logrando los objetivos estratégicos

Fuente:
Castro (2022)

www.uniquindio.edu.co



Glosario

Gestión Financiera: actividad mediante la cual se administran los recursos económicos de una de manera estratégica, para garantizar el manejo óptimo de los recursos de una compañía.

Objetivo Financiero: describe las metas relacionadas con las finanzas y la maximización de los recursos para los inversionistas.

Planteamiento Empresarial: diseño de los objetivos empresariales a mediano - largo plazo y las acciones para lograrlos.

Información Financiera: es el conjunto de datos presentados de manera ordenada y sistemática, que describen la situación financiera, los resultados de las operaciones y otros aspectos relacionados con la obtención y el uso del dinero.

Estados Financieros: son informes que reflejan el estado de la situación financiera de una empresa en un momento determinado.

Diagnóstico Empresarial: es una herramienta que te permite conocer el estado de tu empresa en diferentes áreas de gestión.

Indicadores de Desempeño: son métricas que evalúan el rendimiento de una empresa en comparación con un conjunto de objetivos estratégicos propuesto.

Ventas Sectoriales: informe que refleja el comportamiento de las ventas de un determinado sector en la economía.

Generación de Valor: capacidad que tienen las empresas para generar riqueza o utilidad por medio de la actividad económica.

Referencias

Añez, J. (2022). Factores Claves del Éxito. Economía360. <https://www.economia360.org/factores-claves-del-exito/>

Betancourt, D. (2017). Indicadores de gestión: Definición, elaboración e interpretación con ejemplo práctico. Ingenio Empresa. Recuperado el 2022, 04, 14 en: www.ingenioempresa.com/indicadores-una-guia-incompleta.

Díaz, J. (2013). Emprendices. Obtenido de ¿Qué es un diagnóstico empresarial? <https://www.emprendices.co/que-es-un-diagnostico-empresarial/>

Ortiz Gómez, A. (2005). Gerencia financiera y diagnóstico estratégico. Bogotá DC: McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de <http://www.ebooks7-24.com.crai.referencistas.com/?il=5377>

Ortiz, A. (2005). Gerencia financiera y diagnóstico estratégico. McGraw-Hill. <http://www.ebooks7-24.com.crai.referencistas.com/?il=5377>

Lifeder, E. (2022, 01, 14). ¿Qué es el DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL y para qué sirve? [Video]. YouTube https://www.youtube.com/watch?v=SnJz_2_fCo&list=PLYiLHyBighZnrPZTrtZsvyDyhiloSGG4&index=22

Ortiz, A. (2005). Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. McGraw-Hill. Capítulo 2. Pag. 108-09 <http://www.ebooks7-24.com.crai.referencistas.com/?il=5377>

Martínez, L. (2020). ¿Qué es un indicador de Desempeño? [Archivo de video]. Recuperado el 2022, 04, 14 en: <https://www.youtube.com/watch?v=OdWBpkOoeso>

Bibliografía:

Añez, J. (2022). Factores Claves del Éxito. Economía360. Obtenido de <https://www.economia360.org/factores-claves-del-exito/>

Betancourt, D. F. (30 de 6 de 2017). Indicadores de gestión: Definición, elaboración e interpretación con ejemplo práctico. Ingenio Empresa. Recuperado el 14 de 4 de 2022, de www.ingenioempresa.com/indicadores-una-guia-incompleta.

Díaz, J. (5 de 2013). Emprendices. Obtenido de ¿Qué es un diagnóstico empresarial?: <https://www.emprendices.co/que-es-un-diagnostico-empresarial/>

Dutton, JE, Fahey, L. y Narayanan, VK (1983), Hacia la comprensión del diagnóstico de problemas estratégicos. *Estrat. gestión J.*, 4: 307-323. <https://doi.org/10.1002/smj.4250040403>

H. A. M. Daniels and A. J. Feelders, "Explanation and diagnosis in business assessment," in *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, vol. 22, no. 2, pp. 397-402, March-April 1992, doi: 10.1109/21.148416.

Ortiz Gómez, A. (2005). Gerencia financiera y diagnóstico estratégico. Bogotá DC: McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de <http://www.ebooks7-24.com.crai.referencistas.com/?il=5377>



UNIDAD DE VIRTUALIZACIÓN

unidaddevirtualizacion@uniquindio.edu.co

Tel: (57) 6 7 35 9300 Ext 400

Universidad del Quindío

Carrera 15 Calle 12 Norte

Bloque de Ciencias Básicas - Primer Piso

Armenia, Quindío - Colombia

PERTINENTE CREATIVA INTEGRADORA

 @uniquindio  uniquindioconectada  uniquindioconectada