

# Anàlisi integral d'empreses

**Oriol Amat, UPF i ACCID**

# **Index**

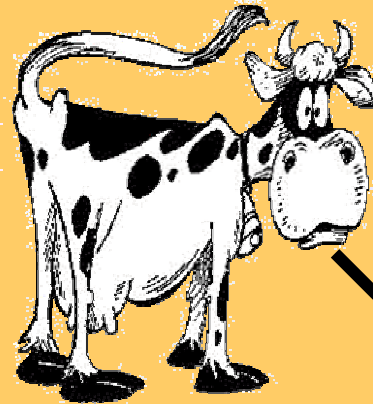
- 1.Introducció i anàlisi qualitativa**
- 2.Comptes anuals, informe d'auditoria**  
**Detecció de maquillatges comptables**
- 3.Anàlisi patrimonial i financer**
- 4.Capacitat per a generar B<sup>o</sup> i creixer**
- 5.Anàlisi desde la banca**
- 6.Grups d'empreses**
- 7.Empreses cotitzades**
- 8.Anàlisi d'empreses d'altres països**
- 9.Diagnòstic i recomanacions**

# Objectius de l'empresa

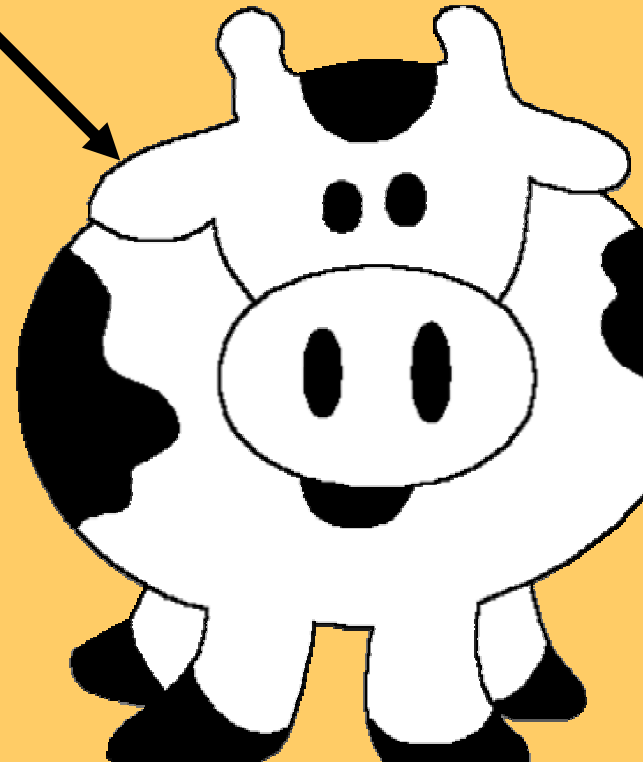
RIQUESA  
FINANCERA  
I SOCIAL



LIQUIDESA



CREIXEMENT



# ESPERANÇA DE VIDA EMPRESARIAL

- **12,5 anys (A. De Geus, 2005)**
- **10,3 anys (Informa, 2003)**
- **5,6 anys (Financial Times, 2004)**



# COM SÓN LES EMPRESES EXITOSES?

**PERFIL:**

**QUI?**

**QUÈ?**

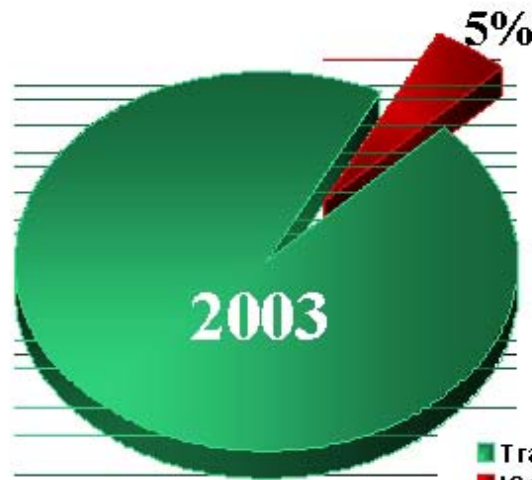
**COM?**



# Canvi permanent



## Global Internet Commerce



■ Traditional Retail  
■ ICommerce



# COM SÓN LES EMPRESES EXITOSES?



## **2. Comptes anuals i informe d'auditoria**

### **Detecció de maquillatges comptables**

**Balanç de situació**

**Compte de resultats**

**Estat de fluxes d'efectiu**

**Estat de canvis en el patrimoni net**

**Memòria**

**¿A quina empresa li donem el préstec?**

	<b>A</b>	<b>B</b>
	<b>Hotel</b>	
<b>AC/PC</b>	<b>1,55</b>	<b>1,07</b>
<b>P.N. / Actiu</b>	<b>0,22</b>	<b>0,02</b>
<b>Rtat. / P.Net</b>	<b>0,20</b>	<b>-0,18</b>

- **INFORME D'AUDITORIA:**

**“...LAS CUENTAS DE LAS FILIALES ...NO HAN SIDO AUDITADAS”**

**“...NO HA SIDO POSIBLE VERIFICAR EL PRECIO MEDIO DE LAS EXISTENCIAS”**

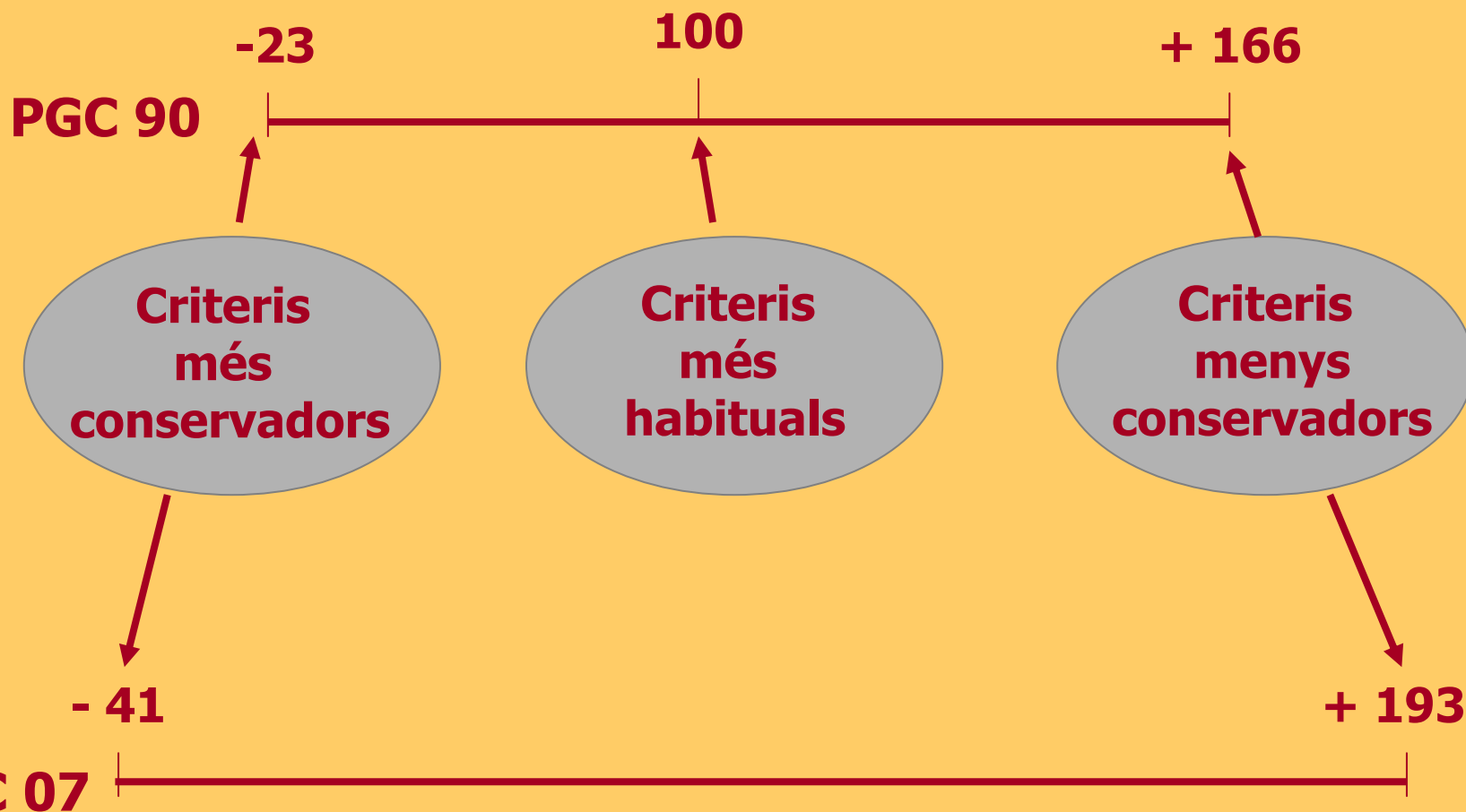
**“NO SE HA PODIDO CORRELACIONAR CIERTAS EXISTENCIAS CON SUS FACTURAS DE COMPRA”**

**“EL SUBGRUPO...QUE TIENE 18 FILIALES... NO HA FACILITADO DETALLE DE LAS CUENTAS DE BALANCE Y CTA. RTDOS.”**

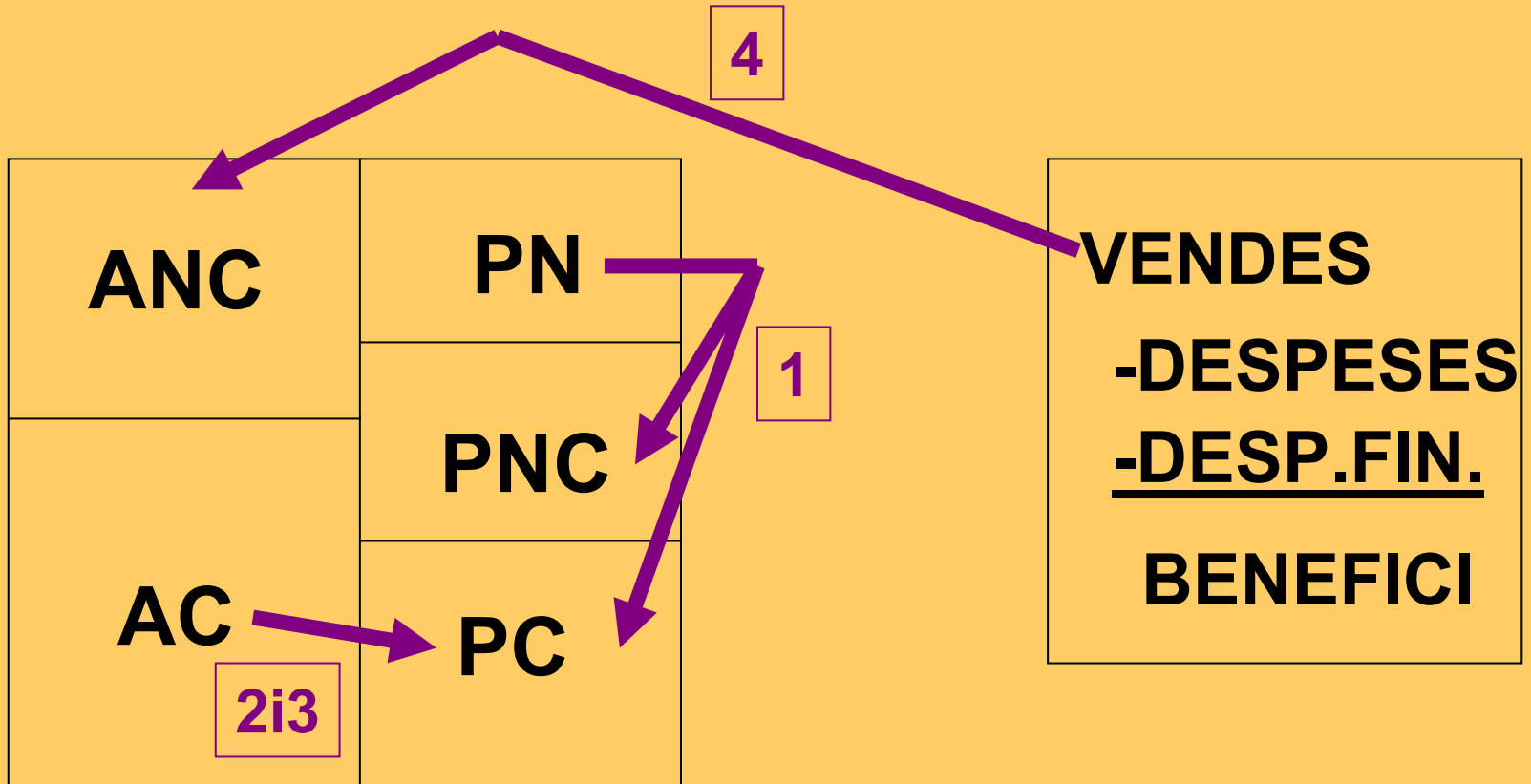


# Es millor el Nou PGC?

## El problema de les alternatives



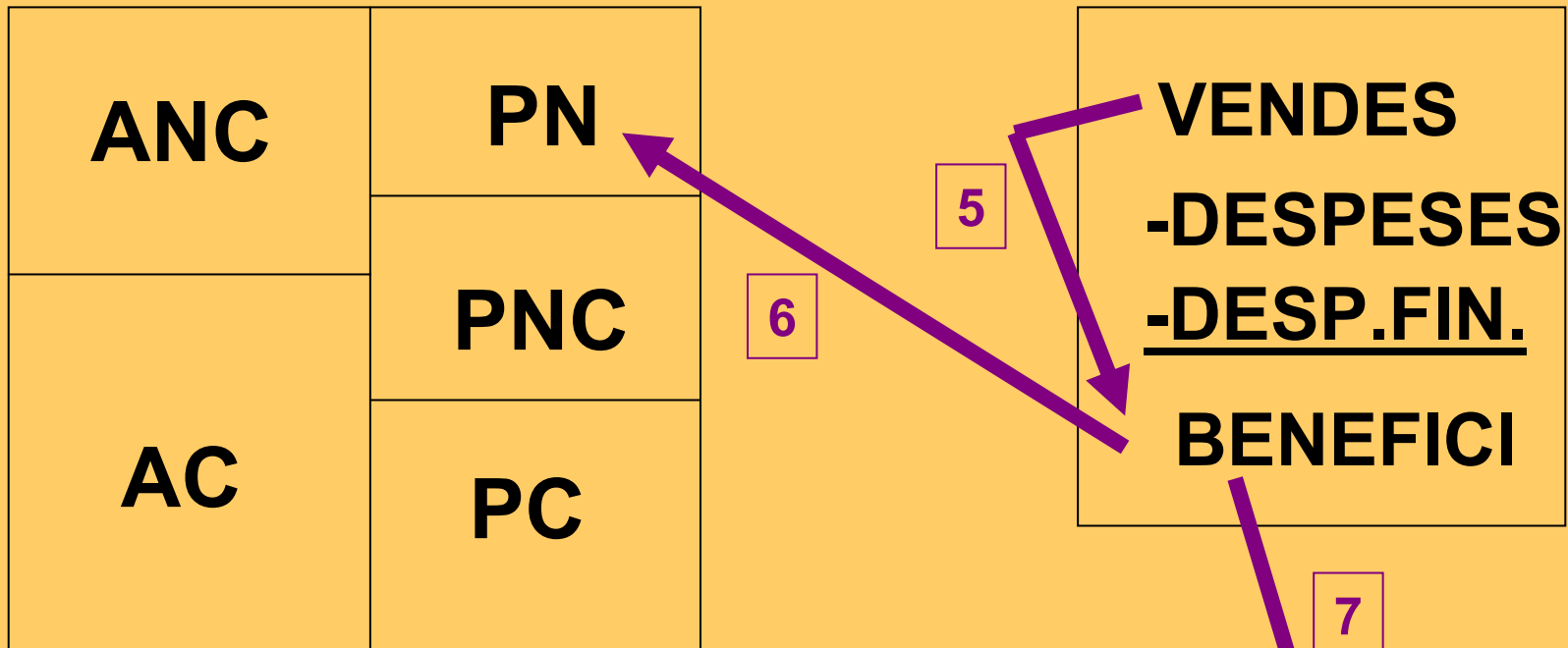
# 3. Anàlisi patrimonial i financer



1. ENDEUTAMENT
2. SOLVÈNCIA A CT
3. TERMINIS
4. GESTIÓ D'ACTIUS



# 4.Capacitat per a generar beneficis i creixer



5.Capacitat per a generar beneficis

6.Creació de valor i rendibilitat

7.Autofinançament

# Creixement

- Equilibrat

$V_{AD}B$

- Mort d'èxit

$vAD_B$



# 5. Anàlisi desde la banca

- **Persona**
- **Relació**
- **Finalitat de la operació**
- **Import**
- **Termini**
- **Capacitat de devolució**
- **Compensacions**
- **Rendibilitat de la operació i global del client**
- **Garantíes**

# 6. Grups d'empreses

- **Mètodes de consolidació**
  - Integració global**
  - Integració proporcional**
  - Posada en equivalència**

# 7. Empreses cotitzades

**Han de ser barates i rendibles**

**Quant entrar?**

**Sectors**

**Empreses**

## 8. Anàlisi d'empreses d'altres països

### A quina empresa li donem el préstec?

	<b>C</b>	<b>D</b>
<b>AC/PC</b>	<b>1,65</b>	<b>1,08</b>
<b>Passiu / Actiu</b>	<b>0,53</b>	<b>0,97</b>
<b>Rtat. / P.Net</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,58</b>

# **Diferències internacionals**

- **Diferències en normes de valoració**
- **Diferències en presentació**
- **Diferències en publicitat i auditoria**
- **Diferències idiomàtiques**

# 9. Diagnòstic i recomanacions



<b>ANÀLISI</b>	<b>DAFO</b>	<b>Mesures</b>
<b>ESTRATÈGIC</b>		
<b>OPERATIU</b>		
<b>BANCARI</b>		
<b>COMPTES PREVISIONS SECTOR,...</b>		

# L'ÈXIT ES COJUNTURAL

- **EN BUSCA DE L'EXCEL·LÈNCIA (T.PETERS)**
- **LIDERANT LA REVOLUCIÓ (G.HAMEL)**
- **EMPRESARIS DE L'ANY,...**

# L'ÈXIT ES COJUNTURAL

- **CICLE DE VIDA DE L'EMPRESA:**

