

LOS INDICADORES DE CAPITAL INTELECTUAL Y LAS OPCIONES REALES VINCULADAS AL PLAN FINANCIERO

-. NOVIEMBRE DE 2.007 .-

-. MURCIA .-

www.CECARM.com: MURCIA COMERCIAL: SERVICIOS.

www.ctmemurcia.com: El Colegio Informa. Publicaciones.

www.cgsmurcia.org: Actividades Colegiales. “Publicaciones Fiscal y Contable”.

www.logadevo.com: **MEMENTO INTERACTIVO DE CONSULTARÍA INTEGRAL DE EMPRESAS.**

**LOGÍSTICA ADMINISTRATIVA EVOLUCIONADA:
MARCA ASOCIADA A CCSPROFESIONALES “UNI-4 -
AGRESSO”.**

AUTOR: TOMÁS VERDÚ CONTRERAS. ECONOMISTA. AUDITOR DE CUENTAS. CATEDRÁTICO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL. VOCAL DE LA JUNTA DE GOBIERNO DEL ILUSTRE COLEGIO OFICIAL DE TITULADOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE LA REGIÓN DE MURCIA.

A).- EL CAPITAL INTELECTUAL: INDICADORES. OPCIONES REALES VINCULADAS AL PLAN FINANCIERO:

- 1.- La valoración de Empresas, ha adquirido en los últimos años una importancia NOTABLE, debido entre otras RAZONES a las siguientes:
En primer lugar, a la GLOBALIZACIÓN de la Economía.
En segundo lugar a la INTERNACIONALIZACIÓN de la Economía.
En tercer lugar, al desarrollo de los MERCADOS FINANCIEROS.
Y en cuarto lugar, al INCREMENTO de la COMPETENCIA.
- 2.- A su vez, y desde la perspectiva del fin último de cualquier EMPRESA, como es, producir VALOR, la Valoración de Empresas, permite medir el RESULTADO DE LAS DECISIONES EMPRESARIALES A LARGO PLAZO.
- 3.- No obstante lo anterior, el proceso de GLOBALIZACIÓN y las características específicas de las ORGANIZACIONES cuya actividad depende de manera esencial de ACTIVOS INTANGIBLES, hace difícil y compleja la LABOR DE ANÁLISIS, pues los MÉTODOS APLICADOS TRADICIONALMENTE ofrecen resultados irreales.
- 4.- Igualmente es cierto, que el DESARROLLO DE TÉCNICAS ADECUADAS DE VALORACIÓN, comporta que el ANÁLISIS deba cumplir un conjunto de REQUISITOS.
 - a) Se deben aplicar diferentes Técnicas ante distintos ESCENARIOS (ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD), lo cual supone, obtener distintos RESULTADOS.
 - b) Es imprescindible, COMPRENDER las distintas TÉCNICAS A EMPLEAR, teniendo presente sus LIMITACIONES, VARIABLES Y POSIBLES ESCENARIOS, lo que conlleva la obtención de distintos RESULTADOS para saber cual es el más IDÓNEO.
- Por todo lo anterior, la incorporación del CAPITAL INTELECTUAL, se convierte en un FACTOR SIGNIFICATIVO para MEJORAR los RESULTADOS DE LA VALORACIÓN DE EMPRESAS. Ello supone, la inclusión de INDICADORES DE CAPITAL INTELECTUAL y el uso de OPCIONES REALES, al objeto de mejorar las PREDICCIONES sobre los FLUJOS DE CAJA y la SIMULACIÓN o PROYECCIÓN DE ESCENARIOS FUTUROS para la ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

B).- INDICADORES DE CAPITAL INTELECTUAL:

A).- INDICADORES DE CAPITAL HUMANO: (R.H.)

1. FLUJO DE FONDOS / EETC (Equivalente de Empleados a tiempo total).
2. PERSONAS CLAVE / PLANTILLA DE LA ORGANIZACIÓN.
3. DIRECTIVOS / PLANTILLA DE LA ORGANIZACIÓN.
4. PERSONAS DE APOYO / PLANTILLA DE LA ORGANIZACIÓN.
5. VENDEDORES / PLANTILLA DE LA ORGANIZACIÓN.
6. INVERSIÓN EN FORMACIÓN / EETC (Equivalente de empleados a tiempo total).

B).- INDICADORES DE CAPITAL DE RELACIÓN: (C. R.)

1. FLUJOS DE FONDOS / N° DE DEUDORES Y CLIENTES.
2. VENTAS E INGRESOS PRESTACIÓN SERVICIOS / FLUJOS DE FONDOS.
3. ROTACIÓN DE CLIENTES Y DEUDORES.
4. FACTURACIÓN MEDIA DE CLIENTES Y DEUDORES.
5. EBITDA / NÚMERO DE CLIENTES Y DEUDORES.
6. COSTES VINCULADOS AL MARKETING.

C).- INDICADORES ESTRUCTURALES: (I. E.).

1. FLUJOS DE FONDOS / INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA.
2. EVA (VALOR ECONÓMICO AÑADIDO) / NÚMERO DE PROCESOS DOCUMENTADOS.
3. EVA. (VALOR ECONÓMICO AÑADIDO) / ÍNDICE DE SATISFACCIÓN DEL PERSONAL EMPLEADO.

**C).- OPCIONES REALES VINCULADAS AL PLAN FINANCIERO:
(O.R.):**

CLASIFICACIÓN OPCIONES REALES:	CARACTERÍSTICAS
A).- DE ESPERAR PARA INVERTIR	1.- Identifican el valor de espera para decidir, frente al valor de tomar la decisión.
B).- DE CRECIMIENTO:	1.- Permite establecer una nueva estrategia de crecimiento, si se estima oportuno, pues los precios u otras condiciones del mercado en el futuro resultan más favorables, respecto a lo inicialmente esperado
C).- DE SALIDA O ABANDONO:	1.- Permite resolver la situación de venta de la Empresa en el presente al despejar las dudas sobre el FUTURO probable.
D).- DE APRENDIZAJE:	1.- Determina la INCERTIDUMBRE que produce la falta de conocimiento que solo se logra una vez transcurrido un tiempo, valora las decisiones contingentes y una vez valorados los RESULTADOS permite tomar DECISIONES.
E).- DE FLEXIBILIDAD:	1.- Posibilita tomar decisiones respecto a: <ol style="list-style-type: none"> 1. Retrasar. 2. Abandonar. 3. Aumentar o Reducir las Inversiones.