

Capítulo VI.

6.1 Conclusiones.

Se presenta a continuación cuatro conclusiones referentes a los objetivos específicos establecidos en el Capítulo I. Estas conclusiones se encuentran basadas en análisis realizados con los datos que brindó el Simulador de Negocios 2006.

La primera conclusión es en base a la identificación de los aspectos positivos y negativos de un apalancamiento financiero. Después de haber investigado y analizado información financiera se determina que si existen aspectos positivos y negativos en cuanto a un apalancamiento. Los aspectos positivos se basan en que pueden poner a la empresa en un situación más desahogada que le permita realizar movimientos internos para poder generar más ventas aunado a la búsqueda de disminución de gastos. El impacto inmediato que un apalancamiento tiene sobre el ROE también es un aspecto positivo, ya que puede servir como una cualidad atractiva para los inversionistas dado caso. Y esto se traduce en inversión que puede ser utilizada para alcanzar metas y brindar beneficios no tan solo a los tenedores de interés, sino también a todos aquellos que integran a la empresa.

El aspecto negativo se basa en que la empresa puede enfrentarse a problemas de liquidez, ya que la presencia de un compromiso financiero como lo es un apalancamiento trae consigo el pago de tasas de intereses sobre la deuda. La empresa puede encontrarse en una situación en la cual la tasa de interés tenga el mismo porcentaje que la del rendimiento. Lo cual resultaría poco atractivo a los inversionistas y podría generar una desconfianza que los motive a retirar sus intereses de la empresa. Ya que un inversionistas busca maximizar sus bienes por medio de empresas rentables las cuales puedan hacerle frente a sus compromisos financieros como lo menciona Yrusteta (2000).

Capítulo VI.

Otro aspecto es que cómo se mostró en el Capítulo V, el apalancamiento puede tener efectos neutros o negativos. Esto es debido a que sí el apalancamiento no se utiliza para construir estrategias donde el volumen de ventas se aumente, la misma disminución de las ventas provocará un efecto negativo. Ya que el apalancamiento es sólo una herramienta que ayuda a generar más beneficios y no un factor que determine la productividad de la empresa.

La segunda conclusión se basa en definir si existe una relación entre un apalancamiento y el rendimiento de Seasons. Como se pudo constatar en el Capítulo V, cuando Seasons decide en el año 2008 aplicar un apalancamiento financiero, el ROE se ve favorecido. Esto se puede concluir como que si existió una relación entre el apalancamiento y el rendimiento de Seasons. Ya que se demostró que los gastos y el volumen de ventas no tuvieron un efecto sobre el rendimiento. El hecho de que una empresa busque maximizar la riqueza de los tenedores de interés no sólo involucra conseguir un ROE elevado, sino que conlleva a la búsqueda de nuevas y mejores estrategias donde los rendimientos provengan de ventas más exitosas y no de apalancamiento excesivos como el que mostró la Competencia 1.

La tercera conclusión se basa en la información que fue analizada, tanto de la Competencia 1 como de Seasons. Se puede decir al respecto que el análisis de la información no sólo del simulador sino en el mundo de los negocios es de suma importancia, debido a que la correcta interpretación de datos financieros puede fundamentar estrategias dentro de la empresa. Trazando un plan en el que la información sirva para alcanzar las metas y objetivos de la empresa; así como identificar fortalezas y debilidades.

La cuarta conclusión se refiere a cómo es que el apalancamiento influye sobre el rendimiento de Seasons y la Competencia. Se puede concluir que el apalancamiento es la obtención de recursos por medio de financiamientos externos.

Capítulo VI.

Lo cual indica que al obtener recursos extras estos pueden ser ubicados en diferentes áreas de la empresa para poder generar más beneficios. Es por esta razón que es muy importante que antes de optar por un apalancamiento se evalúe el efecto tanto positivo como negativo que este puede llegar a provocar.

En general el hecho de que los tomadores de decisiones analicen los dos tipos de impactos que un apalancamiento puede producir dentro de la empresa les ayudara a saber a donde se tiene que ir directamente el recurso para poder obtener beneficios. Una estrategia apoyada en un apalancamiento puede resultar muy redituable para la empresa; siendo que los gerentes han identificado las áreas donde los recursos son necesarios y tendrán un impacto sobre la utilidad.

Por el contrario cuando una empresa se apalanca continuamente y no sabe a donde llevar los recursos para maximizar la riqueza ocurren efectos negativos o en el mejor de los casos neutros. Ya que no tan sólo los recursos no están siendo aprovechados sino que las tasas de interés continúan siendo las mismas, aunque la empresa no esté utilizando los bienes producto del apalancamiento.

Se puede llegar a la conclusión de que el efecto del apalancamiento financiero sobre dos empresas de distinta estructura de capital dentro del simulador de negocios 2006, tuvo impactos diferentes. Ya que mientras para la Competencia 1 tuvo dos impactos negativos, para Seasons en un año representó un crecimiento cercano al 6%. Se puede decir que así como hay apalancamiento positivos o negativos, estos dependen de las variables como el control de costos y gastos, así como del volumen de ventas.

Para definir si el apalancamiento es bueno o malo para una empresa, es necesario en primer lugar a analizar a esta, formar una estrategia donde el financiamiento se aprovechado al 100% y se tomen en cuenta que el apalancamiento es un compromiso financiero al cual la empresa se debe enfrentar.

Capítulo VI.

Tomando en cuenta esto cada empresa y equipo de trabajo debe estar conciente que la decisión de apalancarse conlleva conocer las ventajas y desventajas para poder así definir lo que es mejor para ellos y para la empresa.

El hecho de haber analizado el impacto que tiene el apalancamiento sobre el rendimiento financiero, permitió analizar que para tomar una decisión es preciso conocer a la empresa, la situación de ésta y tener convicción sobre las acciones que se pretenden ejecutar. Tomando esto en cuenta se llegan a dos tipos de conclusiones. La primera en términos técnicos y la segunda en términos personales.

En términos técnicos puedo concluir que el apalancamiento es una herramienta que puede ser utilizada por cualquier empresa que haya estudiado a profundidad los aspectos positivos y negativos que esta acción conlleva. Ya que puede resultar de mucha ayuda apalancar una empresa con la finalidad de expandirse, brindar mejores beneficios, ofrecer productos de calidad y poder ofrecer mejores ganancias a los integrantes de la empresa. Se puede recomendar que antes de pensar en un apalancamiento financiero, primero se analicen los beneficios que este va a aportar a la empresa y los posibles efectos negativos. En segundo, que se realice una estrategia donde todas las áreas de la empresa puedan verse involucradas y beneficiadas. Ya que el apalancamiento bajo un esquema estructurado y controlado puede ser de gran ayuda para la empresa y de gran rentabilidad para los tenedores de interés. Es importante tener en cuenta que una cifra no es un panorama completo, sino una pequeña parte de él. Por ello se recomienda analizar a profundidad la información ya sea financiera o de cualquier tipo para poder tomar una decisión con fundamentos y bases. Una decisión adecuada es aquella que se toma con convicción y decisión.

En términos personales puedo concluir que una empresa crece gracias a las personas que la integran; y que es con ellas con quienes debemos compartir metas y objetivos, pues cuando existe un verdadero equipo no hay nada que detenga el progreso no sólo de una empresa sino de una comunidad.

6.2 Recomendaciones.

Debido a que hoy el mundo de los negocios es una continua competencia, es preciso que los nuevos profesionistas se preparen lo mejor posible antes de concluir sus estudios. Una manera de ubicarse en situaciones reales son los Simuladores de Negocios. Éstos brindan la oportunidad de que los estudiantes relacionen conceptos teóricos con la práctica, ayudándoles a comprender cómo distintas variables se relacionan entre sí; ya que la toma de dediciones en una empresa conlleva una responsabilidad implícita. Así que el poder visualizar un panorama claro y completo sobre una situación en particular puede marcar la diferencia entre un profesionista y un profesional.

Sobre estas bases teóricas y prácticas se dan las siguientes recomendaciones para los futuros participantes del Management Game. La primera, es que se interesen en el estudio de las finanzas, ya que la información proveniente de los movimientos financieros representa información importante para la construcción de estrategias y toma de decisiones.

La segunda es que se analice a profundidad los efectos que un apalancamiento tiene sobre el rendimiento financiero. Ya que como parte de una estrategia, el apalancamiento puede resultar una manera de financiamiento productiva.

La tercera y ultima recomendación es que los estudiantes sientan interés en conocer cuales son las variables que interviene en el rendimiento, debido a que al conocerlas, podrán definir sus objetivos y serán capaces de manipular variables para alcanzar una meta.