

279 PREGUNTAS PARA ANALIZAR UNA EMPRESA

Realizado por: **Carlos Mata García**



ÍNDICE

1. Modelo de Negocio
2. Servicios y productos
3. Research & Development
4. TAM — Total Addressable Market
5. Exposición geográfica
6. Sector / Industria
7. Clientes
8. Proveedores
9. Contratos
10. Ventajas competitivas
11. Noticias
12. M & A
13. Competidores
14. Estructura del capital
15. Balance
16. Income Statement
17. Cash Flow
18. Liquidez
19. Performance Metrics
20. Management
21. Accionistas
22. Valuación
23. Valoración



24. Analistas

25. Comportamiento del precio (Análisis técnico)

1. Modelo de Negocio

- ¿Cómo generan dinero?
- ¿Son sus ingresos transaccionales o recurrentes?
- ¿Cómo ha cambiado el modelo de negocio en los últimos años?
- ¿Qué te gusta de su modelo de negocio?
- ¿Qué es lo que no te gusta de su modelo de negocio?
- ¿Tiene futuro su modelo de negocio?

2. Servicios y productos

- ¿Qué vende?
- ¿A quién se venden? Consumidores? ¿Negocios? ¿Gobierno?
- ¿Has usado sus productos y servicios? ¿Cuál fue tu experiencia?
- ¿Cuál es el precio de sus productos y servicios?
- ¿Innova?
- ¿Cómo han evolucionado estos productos y servicios en los últimos años?
- ¿Recomendarías sus productos y servicios a un amigo?
- ¿Diversifica en varios productos? ¿O solo tiene un producto?
- ¿Es escalable?
- ¿Tiene economía de escala?
- ¿Tiene bajo costes de producción?

3. Research & Development

- ¿Estos nuevos productos y servicios deben tener éxito para que la compañía mantenga su tasa de crecimiento actual?
- ¿Alguno de estos nuevos productos y servicios aumentará el TAM?
- ¿Esta compañía ha estado desarrollando y lanzando con éxito nuevos productos y servicios?
- ¿Alguno de estos nuevos productos y servicios acelerará los ingresos de manera significativa?
- ¿Cuántas patentes se han presentado y / o emitido en los últimos años?
- ¿En qué% de los ingresos y ganancias se gastan en I + D?
- ¿Cuánto invierten en I + D cada año?

4. TAM — Total Addressable Market

- ¿Qué tan grande es el TAM?
- ¿Qué tan rápido está creciendo el Tam?
- ¿Qué tendencias o fuerzas están causando crecimiento en el TAM?
- ¿Cuántos sectores opera la compañía dentro de eso compone su TAM?
- ¿Es lo suficientemente grande como para que las múltiples empresas tengan éxito?
- Si el TAM está encogiéndose, ¿esta compañía sacó a sus competidores para mantener la cuota de mercado?

5. Exposición geográfica

- ¿Operan internacionalmente?
- ¿Cuántas oficinas globales tienen?
- ¿Qué porcentaje de sus ingresos provienen de los mercados internacionales?
- ¿Son sus márgenes más altos o más bajos en los ingresos internacionales?
- ¿Todavía tienen las mismas ventajas competitivas en los mercados internacionales?
- ¿Estos mercados internacionales introducen mayores preocupaciones legales o políticas?
- ¿Hay algún riesgo de moneda significativa para los ingresos internacionales?
- ¿Tienen que pagar impuestos adicionales para repatriar a los beneficios internacionales al país primario?

6. Sector / Industria

- ¿Cómo está el sector?
- ¿Qué tan grande es el sector?
- ¿El sector está creciendo o encogiéndose?
- ¿Qué fuerzas o tendencias están causando que el sector crezca o se contraiga?
- ¿Aún le gustaría este sector en 3-5 años?
- ¿Son estos a corto plazo o a largo plazo?
- ¿Es esta empresa ya es líder del mercado en su sector?
- ¿O están tratando de atrapar al líder del mercado?
- Si están persiguiendo al líder del mercado, ¿qué se necesitaría para atraparlos?
- ¿Cómo ha cambiado la industria o sector en los últimos 1-5 años?
- ¿Es el sector general que está innovando y se mueve más rápido de lo que su empresa es? Lo que significa que son más propensos a pasar por los competidores.
- ¿Es la industria cíclica?
- ¿Ha sido su consolidación en la industria?
- ¿Con qué frecuencia cambian los líderes del mercado en la industria?
- ¿Está la industria frente a la competencia de otras industrias?
- ¿Cómo ha cambiado la industria con el tiempo?

7. Clientes

- ¿Quiénes son sus clientes?
- ¿Son más grandes o más pequeños que la compañía?
- ¿Tienen clientes top?
- ¿Cuánto tiempo han estado trabajando con sus clientes?
- ¿Cómo perciben sus clientes a la empresa?
- ¿Qué tan conveniente es cancelar el servicio con la firma?
- ¿Son sus clientes financieramente sólidos?

8. Proveedores

- ¿Quiénes son sus proveedores?
- ¿Son más grandes o más pequeños que la firma?
- ¿Tienen algún proveedor significativo?



- ¿A sus proveedores les gusta su relación con la firma?
- ¿Son sus proveedores financieramente sólidos?

9. Contratos

- ¿Qué contratos tiene la firma con sus clientes?
- ¿Qué contratos tiene la firma con sus proveedores?
- ¿Qué contratos tiene la firma con sus acreedores?
- ¿Qué contratos tiene la firma con sus socios estratégicos?
- ¿Cuándo empezaron estos contratos?
- ¿Cuándo terminan estos contratos?
- ¿Cuándo pueden ser renovados?
- ¿Se han renovado en el pasado?

10. Ventajas competitivas

- ¿Tienen mejores productos y servicios?
- ¿Tienen más clientes?
- ¿Tienen efecto de Red?
- ¿Tienen economía de escala?
- ¿Pueden fijar precios?
- ¿Tienen valor de marca?
- ¿Tienen clientes más grandes?
- ¿Tienen más clientes leales?
- ¿Están creciendo más rápido?
- ¿Tienen un balance más fuerte?
- ¿Ya se han expandido internacionalmente?
- ¿Tienen precios más baratos?
- ¿Tienen mejores ventas y marketing?
- ¿Tienen mejores márgenes?
- ¿Tienen mayores volúmenes?
- ¿Cuál es su MOAT?
- ¿Cuáles son sus fortalezas?

11. Noticias

- ¿Cuál ha sido la historia de la compañía?
- ¿Cuál es el sentimiento actual?
- ¿Cuáles son sus costos fijos?
- ¿Cuáles son los costos variables?
- ¿Son los incentivos de los empleados en línea con los objetivos comerciales?
- ¿Cuáles son las críticas y las calificaciones de la compañía en sitios como Glassdoor, Facebook, Yelp, etc.?
- ¿Cuáles son los ex empleados que dicen sobre la empresa, la cultura, la gerencia?
- ¿Qué dicen los clientes sobre la empresa?
- ¿Tiene short reports?

12. M & A

- ¿Cuántas fusiones y adquisiciones ha intentado realizar la compañía?
- ¿Cuántos y qué fusiones realmente completaron?
- ¿Cuánto han pagado por transacción, y esto se consideró un precio alto / justo / bajo?
- ¿Qué tan difícil era integrar sus fusiones pasadas?
- ¿Tienen una historia de crecimiento orgánico o por adquisiciones?

13. Competidores

- ¿Quiénes son sus competidores?
- ¿Son sus competidores más grandes o más pequeños que la firma?
- ¿Cómo se comparan con sus competidores en métricas financieras y de desempeño?
- ¿Quién tiene la mayor parte del mercado?
- ¿Cuántos de los principales competidores cotizan públicamente?

14. Estructura del capital

- ¿La firma tiene deuda?
- ¿Qué tipo de deuda?
- ¿Cuál es la deuda?
- ¿Cuál es la tasa de interés?
- ¿Cuáles son los términos de la deuda?
- ¿Cuál es la fecha de vencimiento?
- ¿La firma tiene algún stock preferido que se puede emitir?
- ¿Cuántas acciones están disponibles de acciones comunes?
- ¿Cuántas clases hay de acciones?
- ¿Cuáles son sus derechos de voto de cada clase?
- ¿Cuál es la relación Deuda / Equity ? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es la relación de deuda? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es la cobertura de interés? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es la relación capital de trabajo? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Parece que su estructura de capital ha cambiado drásticamente recientemente?
- ¿Qué estructura de capital tienen sus competidores?

15. Balance

- ¿Cuál es la tendencia en la deuda a largo plazo?
- ¿Cuál es la tendencia en la deuda a corto plazo?
- ¿Cuál es la tendencia en otras obligaciones de financiamiento?
- ¿Qué% de los activos son intangibles? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Qué% de los activos son a corto plazo? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Qué% de los activos son a largo plazo? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Qué% de los pasivos son a corto plazo? ¿Cómo se compara esto históricamente?

- ¿Qué% de los pasivos son a largo plazo? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Cuánto dinero tiene en caja?
- ¿Ha habido grandes cambios en el balance?
- ¿Cuáles son sus políticas contables para A / R, deuda incobrable, reservas? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Cuál es su relación de facturación de inventario? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Hay un aumento o una disminución en los inventarios de materias primas?
- ¿Hay un aumento o una disminución en los inventarios de productos terminados?
- ¿Cómo se compara esto con sus competidores?
- ¿Tiene working Capital negativo? ¿Positivo?

16. Income Statement

- ¿Cuál ha sido el crecimiento de las ventas en los últimos 3, 5, 10 años?
- ¿Cuál ha sido el crecimiento de COGS en los últimos 3, 5, 10 años?
- ¿Cuál ha sido SG y un crecimiento en los últimos 3, 5, 10 años?
- ¿Cuál ha sido el crecimiento de la depreciación para los últimos 3, 5, 10 años?
- ¿Cuál ha sido el crecimiento en otros costos operativos para los últimos 3, 5, 10 años?
- ¿Cuál ha sido el crecimiento del gasto por los últimos 3, 5, 10 años?
- ¿Cuál ha sido su tasa impositiva promedio de los últimos 3, 5, 10 años?
- ¿Cuáles son los márgenes brutos, operativos y netos actuales?
- ¿Cuáles son los márgenes brutos, operativos y netos históricos?
- ¿Qué tan volátiles son los ingresos brutos, operativos y netos?
- ¿Qué tan volátiles son alguno de la línea de negocio de la empresa?
- ¿Ha habido algún cambio contable?
- ¿Cuáles son los márgenes EBITDA? Subiendo o abajo?
- ¿Cuál es su EPS (ganancias por acción)? ¿Aumentando o disminuyendo?

17. Cash Flow

- ¿Cuál es el operating cash flow? ¿Cómo se ha comportado históricamente?
- ¿Hay algún artículo que haya tenido un efecto a corto plazo en el flujo de efectivo operativo?
- ¿Qué tan grande es la diferencia entre los gastos de capital y la depreciación? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Cuál es el investing cash flow? ¿Cómo se ha comportado históricamente?
- ¿Cuáles son los conceptos que los compone?
- ¿Qué conceptos son significativos?
- ¿Cuál es su FCF actual? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Cómo se compara FCF con las ganancias? ¿Cómo se compara esto históricamente?
- ¿Qué tan volátil es FCF?
- ¿Tiene tendencia alcista o bajista?
- ¿Cuál es el "investing cash flow? ¿Cómo se ha comportado históricamente?
- ¿Cuáles son los conceptos más importantes?
- ¿Cuál es su free cash flow yield?
- ¿La compañía ha estado emitiendo deuda o compra de la deuda existente?
- ¿La compañía ha estado emitiendo acciones o recompra de stock?
- ¿La compañía paga un dividendo?
- ¿Es ese dividendo seguro?
- ¿El dividendo ha aumentado o disminuido en los últimos trimestres?

18. Liquidez

- ¿Cuál es su current ratio? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es su quick ratio? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es su cash ratio? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es su debt ratio? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es su interest coverage? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es su working capital ratio? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cómo se compara esto con sus competidores?

19. Performance Metrics

- ¿Cuál es su ROA? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es el ROE? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es el ROI? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es el ROCE? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es el ROIC? ¿Qué ha pasado en el pasado?
- ¿Cuál es el "inventory turnover"?
- ¿Cuál es su payable turnover?
- ¿Cuál es su margen de beneficio neto?
- ¿Cuál es su margen de EBIT?
- ¿Cuál es su margen de EBITDA?
- ¿Cuál es su margen bruto?
- ¿Son creciente sus márgenes ? ¿O decrecientes?

20. Management

- ¿Cuántas personas están en el equipo directivo?
- ¿Cuánto tiempo llevan dentro del equipo directivo?
- ¿Cuáles han sido sus carreras profesionales?
- ¿Tienen experiencia anteriormente?
- ¿Cómo han gestionado las crisis anteriormente?
- ¿Estuvieron en grandes empresas anteriormente?
- ¿Tienen contactos importantes?
- ¿Cuál es su imagen fuera de la empresa?
- ¿Es querido u odiado?
- ¿Tienen salarios?
- ¿Tienen acciones de la empresa?
- ¿Venden o compran acciones de la empresa?
- ¿Su sueldo es variable o fijo?
- ¿Qué porción de la empresa tiene el equipo directivo?
- ¿Qué edades tienen?
- ¿Los fundadores están dentro de la empresa? ¿O tienen acciones?

21. Accionistas

- ¿La empresa tiene accionistas significativos?
- ¿Alguno de estos accionistas tiene porciones significativas de otras partes de la estructura de capital (acciones preferentes)?
- ¿Cuánto se lleva a cabo por INSIDERS?



- ¿Qué porcentaje tienen las instituciones?
- ¿Qué porcentaje tienen los fondos y ETF?
- ¿Tiene volumen de negociación alto o bajo?
- ¿Tiene short float? ¿Cuánto?
- ¿Dónde cotiza?
- ¿Tiene grandes inversores invertidos en la compañía?

22. Valuación

- ¿Cuál es su Price/Sales? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su Price/Earnings (PER)? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su Price/Book Value? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su Price/Tangible Book Value? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su Price/Cash Flow? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su Price/Free Cash Flow? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su Price/Dividend Yield(%)? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su EV/EBIT? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su EV/EBITDA? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su EV/Sales? ¿Y con respecto al pasado?
- ¿Cuál es su Debt/EV? ¿Y con respecto al pasado?

23. Valoración

- ¿Qué tipo de valoración vas a hacer?
- ¿Valoración por comparables, M&A, DFC?
- ¿Qué tipo de valoración le conviene más?
- Si es por comparables, ¿Qué empresas comparables coges?
- Si es por comprables ¿Esas empresas operan en el mismo sector, geografía, tamaño y crecimiento parecidos, rentabilidades parecidas, misma política de contabilidad, similar estructura de capital?
- ¿Qué tipo de múltiplo vas a utilizar? ¿EV/ Sales? ¿EV/EBITDA? ¿EV/EBIT? ¿PER?
- Si es por M&A, que tipo de transacciones se hizo anteriormente?
- Si es por M&A, a qué múltiplo se hizo la transacción?
- Si es por M&A, ¿Son empresas del mismo sector?
- Si es por M&A, ¿En qué punto del ciclo de vida se encuentra la empresa?
- Si es por DFC, ¿qué crecimiento esperado prevees para los próximos años?
- Si es por DFC, ¿Qué margen bruto, EBIT, NETO, EBITDA esperas para los próximos?
- ¿Tiene algún MOAT, para mantener ese crecimiento?
- ¿Tiene grandes barreras de entradas?
- ¿En qué ciclo económico se encuentra la economía?
- ¿En qué ciclo de vida de la empresa se encuentra?, ¿acaba de nacer, crecimiento rápido, crecimiento lento, sin crecimiento, decayendo en ventas?
- ¿Puede sacar nuevas líneas de negocio?
- ¿Qué costo de capital tiene (WACC)
- ¿Coste deuda?
- ¿Coste de equity?
- ¿Cómo obtienes el valor terminal? ¿Growth rate o por múltiplo de EBITDA?
- ¿Emite nuevas acciones o recompra?
- ¿Tiene el precio intrínseco margen de seguridad?
- ¿Algún tipo de riesgo de legislación?
- ¿Puede una tecnología disruptiva hacer decrecer las ventas?



- ¿ Las patentes caducan?
- ¿Cuáles son las 3 razones principales por las que desea comprar esta empresa?
- ¿Cuáles son tus riesgos?
- ¿Qué suposiciones estás haciendo sobre la ciclicidad de su negocio y por qué?
- ¿Qué suposiciones estás haciendo sobre su estructura de capital y por qué?
- ¿Cuáles son tus riesgos?
- ¿Qué tan probabilidades son estos riesgos? ¿Por qué?

24. Analistas

- ¿Qué dicen los analistas sobre esta empresa?
- ¿Cuántos analistas cubren la empresa?
- ¿Cuáles son las calificaciones de los analistas?
- ¿Cuántos compran, holdean y venden en su análisis?
- ¿Cuáles son los objetivos de precios de los analistas en comparación con donde la acción está negociando actualmente?
- ¿Estos analistas parecen creíbles dados sus recientes track records?

25. Comportamiento del precio (Análisis técnico)

- ¿Qué tendencia tiene actualmente?
- ¿Qué volumen de negociación tiene?
- ¿Actualmente tiene momentum?
- ¿El precio se encuentra en máximos o en mínimos del año?
- ¿Se encuentra sobrecomprado o sobrevendido?
- ¿Cómo se encuentra el MACD?
- ¿Y el RSI?
- ¿Está lejos de las medias móviles de 50 y 200?
- ¿Hizo un split recientemente?
- ¿Qué rentabilidad tuvo durante el año?
- ¿Y durante los últimos 1, 3, 5 y 10 años?



