



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
SANTO TOMÁS

SEMINARIO:

PROYECCIONES FINANCIERAS SU ACTUALIZACIÓN Y ANÁLISIS

“LAS PYMES EN MÉXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO”

TRABAJO FINAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO

PRESENTAN:

MARCO ANTONIO ÁVILA FLORES

JORGE MARAVILLA MORALES

NAYELY ÁNGELES MARTÍNEZ HERNÁNDEZ

LORENA PRADO OBREGÓN

KARINA SÁNCHEZ GAONA

JOSÉ MANUEL VELA TIRADO

CONDUCTOR: C.P. AMAPOLA PANDO DE LIRA



CIUDAD DE MÉXICO

ENERO 2018

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS

En la Ciudad de México, el día 22 del mes enero del año 2018, los que suscriben:

MARCO ANTONIO ÁVILA FLORES

JORGE MARAVILLA MORALES

NAYELY ÁNGELES MARTÍNEZ HERNÁNDEZ

LORENA PRADO OBREGÓN

KARINA SÁNCHEZ GAONA

JOSÉ MANUEL VELA TIRADO

Pasantes de la Licenciatura:

CONTADOR PÚBLICO

Manifiestan ser autores intelectuales del presente trabajo final, bajo la dirección de la C. P. Amapola Pando de Lira y ceden los derechos totales del trabajo final “Las PYMES en México: historia, evolución y desarrollo” al Instituto Politécnico Nacional para su difusión con fines académicos y de investigación para ser consulado en texto completo en la Biblioteca Digital y en formato impreso en el Catálogo Colectivo de Sistema Institucional de Bibliotecas de Información del IPN.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin permiso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo en la siguiente dirección electrónica: marcoavila.1990@hotmail.com. Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

Marco Antonio Avila Flores

Jorge Maravilla Morales

Nayely Ángeles Martínez Hernández

Lorena Prado Obregón

Karina Sánchez Gaona

Jose Manuel Vela Tirado

A mi madre, que por mantenerse a mi lado durante mi preparación profesional y me brindo su incondicional apoyo en los momentos más difíciles de este trayecto lleno de retos que logre superar y que por su valentía he logrado alcanzar uno de mis objetivos más ambiciosos y que me llenan de satisfacción.

Jorge Maravilla

A mis padres, que permanecieron todo el tiempo dándome respaldo y aliento para culminar una gran etapa de mi vida y a mi hijo que me dio las fuerzas suficientes para seguir adelante en este complicado sendero para cumplir con mis más anhelados sueños.

Nayely Martínez

Al Instituto Politécnico Nacional:

Que me abrió las puertas para cursar mis estudios y por su excelente calidad educativa, que sirvieron para el crecimiento de mi formación educativa.

A mi madre:

Eres una mujer que simplemente me hace llenar de orgullo, te amo y no habrá manera de devolverte tanto que me has ofrecido. Esta tesis es un logro más que llevo a cabo, y sin lugar a dudas ha sido en gran parte gracias a ti; no sé en donde me encontraría de no ser por tu ayuda, tu compañía, tu cariño y tu amor.

A mis hermanos:

Por su aliento, amistad y alegría para seguir adelante y por aquellas palabras que siempre me brindaron en el momento preciso para concluir cada proyecto de mi vida, pero sobre todo por estar conmigo en este objetivo.

A mis maestros:

Por su gran apoyo y motivación para seguir adelante con el objetivo de culminar mis estudios, por su tiempo compartido e impulsar el desarrollo de mi formación profesional, en especial a la C. P. Natividad Ramírez Ordoñez, quien siempre ha sido un gran apoyo desde inicios de esta carrera y a la C. P. Amapola Pando de Lira, quien es una de las docentes que más admiro por su entrega y profesionalismo demostrado.

Jose Manuel Vela

A mis padres:

Que gracias al gran ejemplo de vida que me han dado es que me han inspirado a luchar por mis objetivos, a no rendirme en el camino y que a pesar de los obstáculos lo importante es superarlos y seguir adelante con la frente en alto y con el aprendizaje que la vida nos da..

A mi esposo e hija:

Que gracias a su comprensión, amor y alegría pues me dieron las fuerzas y ganas de seguir con mi sueño hasta culminarlo, gracias por las noches de desvelo, por las tristezas aliviadas y sobre todo con el apoyo que siempre me brindaron.

A mis suegros:

Que me ayudaron en los tiempos difíciles, con los cuidados y sobre todo porque también me animaron a terminar y seguir delante de la mano de Dios y mi familia.

A mis amigos:

Gracias por estar ahí cuando los necesité, por darme ese empujón para terminar y convencerme que nunca es tarde cuando alcanzar un logro es lo que se persigue, por todas sus palabras de aliento, pero sobre todo por creer en mí.

A la institución:

Gracias Instituto Politécnico Nacional por abrirme las puertas de tan distinguida institución y sobre todo por mostrarme el camino de un profesionalista que honra los valores de su casa de estudios.

A mis profesores:

Gracias por enseñarme todo lo que sé y por mostrarme el camino que debo seguir, pero sobre todo gracias Profesora Amapola por animarnos a terminar y por toda la sabiduría que nos transmitió.

Lorena Prado Obregón

A Dios:

Por bendecirme todos los días, guiarme en el camino y darme las fuerzas para continuar adelante a pesar de los obstáculos.

A mis padres:

Por apoyarme en todas mis decisiones, por guiarme y por darme la educación apropiada en el camino del bien. Gracias por motivarme y ser mi motor de superación, por sus enseñanzas, sus sacrificios y el cariño con el que crecí y formé.

A mi hermana:

Por su apoyo incondicional, por siempre velar por mi futuro y sacrificar todos sus gustos por conseguir que lograré mis metas profesionales. Hermana gracias por siempre estar a mi lado y ser mi mayor soporte en la vida.

A mi esposo:

Por ayudarme a conseguir este logro gracias por tu apoyo y sobre todo paciencia, comprensión y cariño. Te agradezco enormemente tu motivación para ser mejor persona cada día y sobre todo por creer en mí.

A mi hijo:

Por inyectarme todas las energías necesarias para poder concluir esta etapa en mi carrera, por ser mi mayor fuente de inspiración y darme la responsabilidad de ser una mejor persona para ti.

A mis profesores:

Por todas sus enseñanzas y por ser parte fundamental en mi crecimiento personal y profesional.

A mis amigos:

Por todo su apoyo y ayuda en el camino, por darme a satisfacción de ser parte de su vida y por la alegría que trajeron a mi vida en todo momento.

Karina Sánchez Gaona

La presente Tesis es un esfuerzo en el cual, directa o indirectamente, participaron varias personas leyendo, opinando, corrigiendo, teniéndome paciencia, dando ánimo, acompañando en todo momento.

Agradezco y dedico esta tesis a mis formadores, personas con gran sabiduría (en la mayoría de los casos) quienes se han esforzado por apoyarme a llegar al punto en el que me encuentro; Pero sobre todo a la profesora Amapola Pando de Lira por la paciencia y por la dirección de este trabajo.

A mis padres, ya que gracias a ellos estoy aquí y me formaron de tal manera que soy capaz de realizar trabajos de esta naturaleza, sencillo no ha sido el proceso, pero gracias a ustedes estoy aquí.

Y por último, pero no menos importante me queda agradecer a mis compañeros de equipo, que sin ellos esto no hubiera sido posible: gracias Manuel, Lorena, Karina, Nayely y a Jorge por estar conmigo durante todo este tiempo.

¡Gracias!

Marco Antonio Ávila Flores

INDICE

INTRODUCCION.....	15
CAPITULO I	18
LA PYME	18
LAS PYMES	19
1.1 LA EMPRESA	19
1.1.1 Antecedentes	20
1.1.2 La evolución histórica del concepto de empresa.	22
1.1.3 Clasificación	27
1.2 ANTECEDENTES DE PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES	33
1.2.1. La PYME en el mundo.....	37
1.2.2. La PYME en México.....	46
1.3 DESARROLLO DE LA PYME EN MÉXICO	51
1.3.1 Impacto y crecimiento clave de la PYME.....	51
1.3.2 Clasificación de las PYMES	53
1.3.3 Ventajas y desventajas.....	55
1.3.4 Importancia de las PYMES.....	58
1.3.5 Plan Nacional de Desarrollo	61
1.4 IMPACTO EN EL MERCADO	62
1.4.1 Participación en el PIB	63
1.4.2 Aspectos generales de las PYMES	64
1.4.3 Fuentes de empleo.....	65
1.5 CARACTERÍSTICAS	66
1.5.1 Colaboración Gubernamental.....	67
1.5.2 Programas de fomento.....	70
CAPITULO II	73
SISTEMA FINANCIERO	73
SISTEMA FINANCIERO	74
2.1. INTRODUCCIÓN AL SISTEMA FINANCIERO	75
2.2. INTERMEDIACIÓN FINANCIERA E INTERMEDIARIOS	76
2.3. MERCADOS FINANCIEROS	79
2.3.1. Mercados de deuda.....	80
2.3.1.1. Instrumentos de deuda.....	82
2.3.1.2. Características principales de los instrumentos de deuda	86
2.3.2. Mercado accionario	88

2.3.3.	Mercado cambiario.....	94
2.3.3.1.	Productos financieros derivados de tipo de cambio.....	99
2.4.	SERVICIOS DE CREDITO.....	100
2.4.1.	Tipos de crédito.....	102
CAPITULO III.....		108
PLANEACIÓN FINANCIERA Y PROYECTOS DE INVERSIÓN.....		108
PLANEACION FINANCIERA Y PROYECTOS DE INVERSION.....		109
3.1	LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y ESTRUCTURA.....	111
3.2	PROPÓSITO DE LA PLANEACIÓN.....	112
3.3	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA PLANEACIÓN.....	114
3.4	PRESUPUESTOS DE LAS EMPRESAS.....	116
3.4.1	Plan Presupuestal.....	117
3.4.2	Elaboración del Presupuesto.....	117
3.4.3	Funciones del Presupuesto.....	118
3.4.4	Presupuestos de Operación.....	120
3.4.5	Presupuesto de Inversión Permanente.....	128
3.4.6	Presupuesto Financiero.....	129
3.4.7	Presupuestos Variables o Flexibles.....	129
3.4.8	Presupuesto a Largo Plazo.....	132
3.5	PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	132
3.6	CLASIFICACIÓN.....	135
3.7	DESARROLLO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	139
3.7.1	De acuerdo con su función.....	140
3.7.1.1	Aspectos Generales.....	140
3.7.2	Estudios.....	141
3.7.2.1	Estudio de Mercado.....	141
3.7.2.2	Estudio Técnico.....	147
3.7.2.3	Estudio Financiero.....	149
3.7.3	Inversionistas.....	151
3.7.4	Tipos de Inversión.....	152
3.7.5	Sector de la Economía.....	156
3.7.5.1	Fuentes de Financiamiento.....	157
3.7.5.2	Estados Financieros.....	159
3.7.5.3	Punto de Equilibrio de la Inversión.....	163
CAPITULO IV.....		165
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA.....		165

ANÁLISIS E INTERPRETACION.....	166
4.1 CONCEPTO.....	167
4.2 ÁREAS DE ESTUDIO DEL ANÁLISIS.....	168
4.3 MÉTODOS DE ANÁLISIS.....	172
4.3.1 Métodos horizontales.....	172
4.3.2 Métodos verticales.....	180
4.3.2.1 Porcentajes Integrales.....	181
4.3.2.2 Método de Razones financieras.....	183
4.3.2.3 Razones simples.....	184
4.3.2.4 Razones estándar.....	192
CASO PRACTICO.....	199
CASO PRACTICO.....	200
ANTECEDENTES:.....	200
➤ MISIÓN:.....	202
➤ VISION:.....	202
➤ OBJETIVOS:.....	202
CONSIDERACIONES.....	203
ESTADOS FINANCIEROS.....	222
ANÁLISIS FINANCIERO.....	226
INFORME.....	233
CONCLUSIÓN.....	236
GLOSARIO.....	238
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	241

INTRODUCCION

Las empresas se identifican en todas las culturas del mundo desde los tiempos remotos, prácticamente desde que el hombre se vuelve sedentario, hace aproximadamente 10,000 años. Desde entonces el mundo ha observado los grandes contrastes en la constitución de las economías sociales; antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes) los pequeños agricultores, productores artesanos, así como aquellos que se dedican a tareas productivas prácticamente de subsistencia, lo mismo que una masa amorfa, a veces difícil de identificar, que se dedicaban a prestar servicios de distintas naturalezas. En la actualidad en los países desarrollados como los que se encuentran en proceso de desarrollo , encontramos un gran paralelismo histórico en la composición de sus estructuras económico productivas; hoy existen las macro o grandes empresas, pero también las medianas, pequeñas y microempresas, que se dedican a actividades cada vez más diversificadas en la medida en que la necesidad, la ciencia, la tecnología y la propia sociedad impactan en los grupos sociales de distinta manera, transformándolos progresiva y significativamente.

Durante la Segunda Guerra Mundial la mayor parte de las Empresas de Europa fueron destruidas, como debían recuperarse de una manera rápida, la solución a esta situación fue la creación de pequeñas y medianas empresas (PYMES).

En el caso de México, las PYMES han ayudado a descentralizar las grandes ciudades y a que pequeños poblados se urbanicen, logrando exportar en algunos casos sus

productos, ejemplo de esto es el café de Veracruz que ha logrado exportarse por su aceptación en varios mercados internacionales.

Arthur Anderson en 1999, en su libro Diccionario de Economía y Negocios, las define como “Una Unidad Económica de Producción y Decisiones que, mediante la Organización y coordinación de una serie de Factores (Capital y Trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”.

Las PYMES han constituido los ingresos principales de muchas familias mexicanas, ya que de ellas una familia puede sostenerse, sin necesidad de realizar algún trabajo adicional, representan un apoyo para las siguientes generaciones de empresarios, por la transmisión del perfeccionamiento de procesos de la empresa, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de las empresas mexicanas, de una manera empírica en la mayor parte de los casos.

Las empresas transnacionales, por su gran capacidad de compra, pueden solicitar mejores condiciones en cuanto a precio y crédito a sus proveedores, contando así con una ventaja casi insuperable por los pequeños negocios consecuencia de ello muchas empresas mexicanas se vieran en la necesidad de cerrar al no poder igualar condiciones. El mayor problema que han tenido que superar las PYMES es la Globalización, situación que de entrada provoco que muchas empresas tuvieran que cerrar por el gran número de empresas transnacionales que llegaron a nuestro país;

muestra de ello es que en el pasado una familia mexicana tenía que recorrer varios negocios para poder surtir su canasta básica, hoy en día basta con ir a un autoservicio para comprar todo lo que requieran.

Todo lo anterior hizo que mucha gente se quedara sin empleo, ya que varias empresas de diversos tamaños comenzaron a cerrar y la gente desempleada se vio en la necesidad de solicitar trabajo en estas cadenas de negocios internacionales, las cuales les ofrecían un sueldo muy por debajo del que obtenían como empresarios y dueños de una empresa.

CAPITULO I

LA PYME

LAS PYMES

En la actualidad el 99.8 por ciento de las empresas mexicanas son Micro, pequeñas y medianas, de este monto el 90 por ciento son microempresas, la totalidad de PYMES dan empleo al 70 por ciento de la población económicamente activa. La empresa Bimbo® surgió como PYME y a lo largo del tiempo se convirtió en una empresa transnacional, ayudando a abrir mercados en otros lugares, y a que empresas como 3M se fijen en México para invertir.

En los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá el fomento a las PYMES se ha dado a través de incubadoras de empresas, su éxito ha sido debido a que las empresas que apoyan demandan poca infraestructura y es una barrera contra la globalización ya que paradójicamente son los países menos globalizados.

En México también se ha copiado esta forma de hacer negocios y las incubadoras de Empresas son programas que actualmente llevan algunas Universidades, Tecnológicos y Fundaciones de Gobierno, que apoyan a los emprendedores a diseñar desde la constitución del plan de negocios, apoyo en asesoría para la constitución legal de la empresa y otros tantos aspectos importantes para crear, una empresa que en términos generales, minimicen el riesgo en la inversión, ya que el capital en la actualidad es demasiado escaso y bien vale la pena realizar una inversión bien planeada.

1.1 LA EMPRESA

A cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios fue creada una unidad económica para atender las necesidades de

la sociedad llamada empresa. Al estar formada por personas alcanza la categoría de un ente social con características y vida propia, que favorece el progreso humano como finalidad principal al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo, ya que dentro de la estructura empresarial es la base para el desarrollo de la misma, la administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos los intereses de sus miembros: accionistas, directivos, trabajadores y consumidores.

1.1.1 Antecedentes

Desde el principio de los tiempos, los seres humanos se reunían y compartían sus bienes, beneficiando de este modo a todo el clan o a todo el núcleo familiar. Los excedentes de comida, ropa y herramientas podían ser intercambiadas entre los pueblos, es así como se crea el antecedente del comercio el cual fue llamado “trueque”. La finalidad de este tipo de acuerdos comerciales se basaba en satisfacer las necesidades de todas las personas, de modo que todos los individuos salían beneficiados de cada acuerdo. “nadie perdía y todos ganaban”.

Con el paso del tiempo, cada individuo fue experimentando y especializándose en tareas diferentes, llegando incluso a involucrar al resto de la familia, por tanto, apareció la división del trabajo, los distintos oficios y un perfeccionamiento de los materiales utilizados.

Con la aparición de los comerciantes, cada familia intercambiaba con otras sus productos, lo que provoco en el mundo la necesidad de implementar una medida para el intercambio de dichos bienes, con el tiempo esto se perfeccionó hasta llegar al uso de la moneda, que agilizaba enormemente los cálculos para realizar los trueques.

Está claro que estas familias especializadas terminaron por ser el antecedente de la empresa, poco después se implantaría el hecho de reclutar nuevos trabajadores y enseñarles el oficio. Como se puede ver, el origen de las empresas tiene un inicio muy natural.

Cuando avanzamos en el tiempo, nos localizamos dentro de los siglos XVI y XVII, hablamos de la búsqueda de rutas comerciales, así como del descubrimiento de América, posiblemente el auge del mercado moderno y la aparición de multitud de mercados e industrias urbanas entorno a los puertos, donde se descargaban las valiosas mercancías de América.

En el siglo XVII aparecen por primera vez las empresas especializadas en la banca, concesión de préstamos o crédito, estas fueron pioneras en participar en acciones públicas y se basaban directamente en el comercio marítimo. Nos estamos refiriendo a empresas ubicadas en Holanda, Inglaterra o Italia, cuyos mercados marítimos movían casi todo el mercado mundial.

Durante el siglo XVIII, la proliferación de pequeños talleres dio paso a las grandes empresas dedicadas al trabajo a gran escala, con el uso de maquinaria pesada movida por vapor y por mano de obra ilimitada, dando inicio a la revolución industrial. La revolución industrial trajo consigo el nuevo tipo de empresa capitalista que hoy en día conocemos.

1.1.2 La evolución histórica del concepto de empresa.

En el sistema económico imperante, la entidad es junto con los consumidores y el Estado **uno de los tres agentes de la actividad económica**. La empresa, como impulsor fundamental de la economía. Enseguida conoceremos los diversos conceptos que se tienen de empresa:

- ❖ Concepto social
- ❖ Concepto económico
- ❖ Concepto Jurídico

Concepto Social:

¹Para Idalberto Chiavenato, autor del libro “Iniciación a la Organización y Técnica Comercial”, la empresa “es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos”.

El autor menciona que la empresa “es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado

¹ Del libro: Hacer Empresa: Un Reto, de Pallares Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel, Cuarta Edición, Fondo Editorial Nueva Empresa, 2005, Pág. 41.

objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social”.

Concepto Económico:

²De acuerdo Ricardo Romero “La empresa es la unidad económica de producción encargada de cambiar los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales, para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado.”

Concepto Jurídico:

Según el Diccionario de Derecho Mercantil “El concepto jurídico de la empresa ha sido muy debatido. Algunos autores la han considerado como un patrimonio separado, otros como una universalidad de cosas, también se le ha considerado como una organización de bienes materiales e inmateriales y últimamente como la actividad desarrollada por el empresario para obtener el fin propio de la misma.

Según Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro “Hacer Empresa: Un Reto”, la empresa se la puede considerar como “un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado.

Fayol consideraba a la empresa como un sistema racional de reglas y autoridad, que justifica su existencia en la medida en que atiende al objetivo primario de ofrecer valor,

²Del libro: Iniciación a la Organización y Técnica Comercial, de Idalberto Chiavenato, Mc Graw Hill, Pág. 4.

en forma de bienes y servicios, a sus consumidores. Esa idea se aplica a cualquier tipo de organización, aunque Fayol haya utilizado una compañía industrial como punto de partida. De acuerdo a la información anterior es importante formular nuestro propio concepto de la empresa.

“La empresa se puede definir como entidad conformada por los elementos tangibles (recursos humanos, financieros y materiales) y bienes intangibles (conocimientos, experiencia) con el fin de prestar servicios u ofertar productos para satisfacer las necesidades del mercado, creando procesos que de forma planificada, organizada, controlada y supervisada logran el cumplimiento de los objetivos para lo que fue creada.”

.

Es ahora cuando la empresa ha adquirido su significado más completo, lo cierto es que esta figura empresarial ha existido desde hace mucho tiempo, a continuación, se muestra la **evolución histórica**, correspondiente con los sistemas económicos en los que se ha desarrollado:

- a) Mercantilismo,
- b) Capitalismo industrial,
- c) Capitalismo financiero,
- d) La empresa en la actualidad,

a) **Mercantilismo.**

Los siglos XVII y XVIII serán recordados como aquellos en los que se instauró el capitalismo mercantil, el cual tenía su principal razón de ser en el comercio como actividad económica básica. En este contexto surgió la empresa comercial, que era una unidad organizada que se dedicaba principalmente a desarrollar el comercio internacional. Además, fue en esta época cuando se desarrolló fuertemente la actividad bancaria, la cual basaba su actividad principal en financiar las campañas bélicas de las potencias de la época. Las Compañías de las Indias son las primeras sociedades comerciales de las que se tiene noticia. El objetivo de las mismas no era otro que comercializar con territorios muy alejados de Europa y que por primera vez abrían sus puertas al mundo comercial.

b) Capitalismo industrial

En el siglo XIX nacieron las empresas industriales, que como su propio nombre indica se dedicaban básicamente a actividades transformadoras, de forma que la mayoría de empresas de la época eran fábricas, cuya razón de ser básica era la de comportarse como unidades económicas de producción. Las fábricas supusieron una transformación total de los procesos productivos de la época. El trabajo se volvió más mecánico que manual y eso trajo consigo la necesidad de cada vez más operarios en las empresas. Los pequeños talleres artesanos fueron desapareciendo poco a poco y su actividad se trasladó a las propias fábricas. El crecimiento económico de las empresas de esta época se aceleró y se gestaron las primeras grandes sociedades, así como mercados

monopolistas en los que una o pocas empresas se repartían la cuota total del mismo.

c) Capitalismo financiero

A partir de principios del siglo XX la producción deja de ser la única preocupación de las sociedades. El crecimiento de las empresas había sido tal que por primera vez en la historia se plasma la necesidad de diferenciar entre las figuras del empresario y de los dueños del capital, en este contexto, la empresa deja de ser exclusivamente una unidad de producción para convertirse en una unidad financiera y de decisión. El capital financiero surge de la necesidad de encontrar nuevas fuentes de financiación, ya que las empresas necesitaban un mayor volumen de capital para incorporar las innovaciones tecnológicas y para lograr la concentración del mercado en manos de grandes empresarios.

Las necesidades de capital trajeron consigo el desarrollo del crédito bancario, además, para conseguir los grandes capitales que las empresas necesitaban para poder ser viables, las personas se agrupaban, naciendo de este modo las sociedades mercantiles.

d) La empresa en la actualidad

Hoy el papel de las entidades se ha vuelto más complejo debido a fenómenos como la globalización, el avance incesante de las nuevas tecnologías de la información y el conocimiento. En la empresa y principalmente en las de gran tamaño, las figuras del empresario y del dueño del capital están claramente

definidas. La empresa actual integra un conjunto de factores de producción (recursos naturales, personas y capital), que han de ser organizados por el empresario y dirigidos para la obtención de objetivos empresariales, como asegurarse la obtención de un beneficio, pero sin olvidar su responsabilidad social con el entorno que la rodea y condiciona su actividad.

La empresa no es, por tanto, un ente aislado, sino que forma parte de un entorno mucho más complejo que está formado por elementos interrelacionados entre sí, sobre los cuales esta tiene escasa o nula influencia pero que condicionan su actividad. Nos referimos a los factores demográficos, tecnológicos, legales, competidores, intermediarios o entidades financieras, por citar algunos ejemplos.

1.1.3 Clasificación

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas. Aplicar la administración más adecuada a la realidad y a las necesidades específicas de cada empresa es la función básica de todo administrador. Resulta imprescindible analizar las diferentes clases de empresas existentes en nuestro medio. Es muy importante conocer la clasificación de las empresas ya que de esta manera podremos identificar cada una de ellas es por esta razón que a continuación se presenta en la figura 1 la clasificación de la empresa:

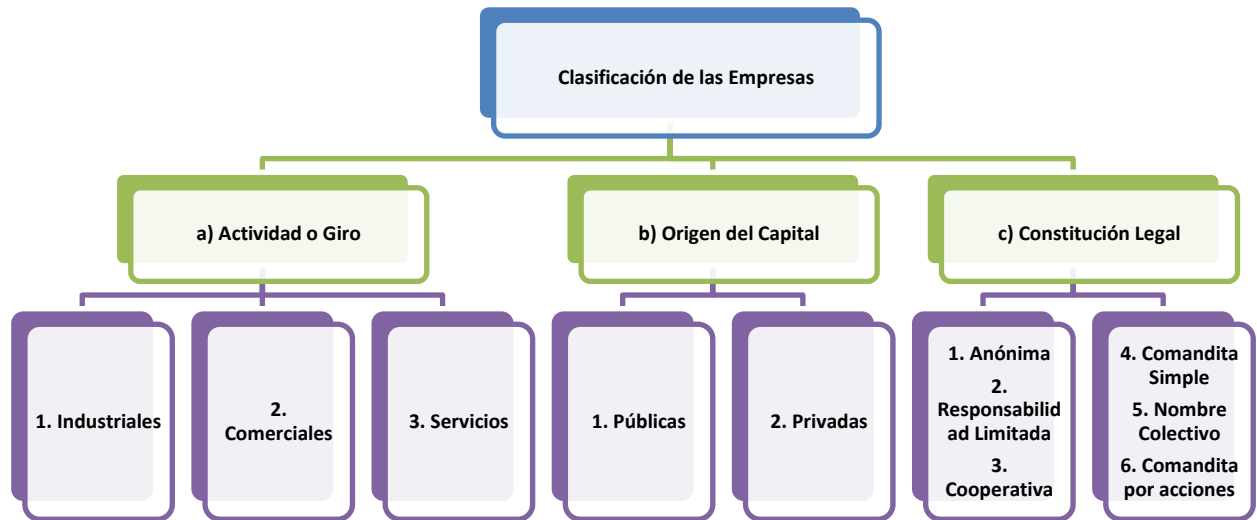


Figura 1 Clasificación de empresa

De acuerdo a la representación anterior las entidades pueden dividirse de la siguiente forma:

- I. Actividad o Giro
 - a. Industriales
 - i. Extractivas
 - ii. Transformación
 - b. Comerciales
 - i. Mayoristas
 - ii. Minoristas o detallistas
 - iii. Comisionistas
 - c. Servicios
- II. Origen del Capital
 - a. Públicas
 - b. Privadas
- III. Criterio de Constitución Legal
 - a. Sociedad anónima
 - b. Sociedad de responsabilidad limitada
 - c. Sociedad Cooperativa
 - d. Comandita simple
 - e. Nombre colectivo
 - f. Comandita por acciones

I. Actividad o Giro

Las empresas se pueden clasificar de acuerdo al mercado en el que se desarrollan y al objeto social para el que fue constituida como se enlista a continuación:

1) **Industriales:** Son aquellas que se dedican a la producción y transformación de materia prima en artículos semi-terminados (aquellos que pasarán por otro proceso de transformación) y los terminados que son aquellos que estarán disponible para la venta, de acuerdo a esto se subdividen de la siguiente forma:

- ❖ **Extractivas:** Son las que se dedican a la explotación de los recursos naturales ya sea renovables o no renovables, entendiéndose por estos a los elementos materiales que la naturaleza nos brinda en forma espontánea, es decir, sin que intervenga la mano del hombre.

- ❖ **Transformación:** Son las empresas que transforman la materia prima en producto semi-terminado y terminado, las cuales pueden ser de dos tipos:
 - Empresas que producen bienes de consumo final.
 - Empresas que producen bienes de producción.
 - a) **Empresas que producen bienes de consumo final:** Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor, estos pueden ser duraderos, no duraderos y de primera necesidad.

b) **Empresas que producen bienes de producción:** Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de consumo final.

2) Comerciales: Son intermediarias entre productor y consumidor, su función es la compra-venta de productos terminados, pueden clasificarse en:

- ❖ **Mayoristas:** Cuando efectúan ventas en gran escala a otra empresa (minorista) que a su vez distribuye el producto.
- ❖ **Minorista o Detallista:** Las que venden productos al menudeo o pequeñas cantidades al consumidor final.
- ❖ **Comisionistas:** Se dedican a vender mercancía que los productores le dan a consignación percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

3) Servicios: Son aquellas constituidas para la asistencia de la sociedad en diferentes actividades que brindan principalmente asesoría técnica, social, financiera, legal, de salud, etc., servicios de entrenamiento, estos se pueden clasificarse en:

- Transporte
- Turismo
- Instituciones Financieras
- Servicios Públicos varios (comunicación, energía y agua)

- De servicios privados varios (asesorías, diversos trabajos contables, jurídicos y administrativos)
- Educación
- Salubridad
- Finanzas y Seguros

II. Origen del Capital

Dependiendo de donde provienen las aportaciones al patrimonio y del carácter a quienes dirijan sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

- Públicas
- Privadas
- **Públicas:** En este tipo de empresas el capital permanece al estado y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.
- **Privadas:** Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

A su vez pueden ser nacionales, cuando los inversionistas son: nacionales o extranjeros y transnacionales, cuando el capital es preponderadamente de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

III. Criterio de Constitución Legal

De acuerdo al origen jurídico en que se constituya la empresa, esta puede ser:

- Sociedad Anónima,
- Sociedad de Responsabilidad Limitada,

- Sociedad Cooperativa,
- Sociedad en Comandita Simple,
- Sociedad en Comandita por Acciones y
- Sociedad en Nombre Colectivo.

a) **Sociedad anónima:** Es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

b) **Sociedad de responsabilidad limitada:** es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles.

c) **Sociedad Cooperativa:** Es aquella constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.

d) **Sociedad de Comandita Simple:** Es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno

o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.

- e) **Sociedad de Comandita por acciones:** Es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.

- f) **Sociedad en Nombre Colectivo:** Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales.

1.2 ANTECEDENTES DE PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES

Conoceremos el nacimiento y evolución de la organización de individuos que, con el tiempo y la necesidad de planeación, organización y supervisión formaron entidades que si bien no son grandes si representan un número importante dentro de la base de la economía. Estas empresas, independientemente de la naturaleza de su actividad presentan características históricas que identifican a todas las culturas del mundo desde los tiempos remotos, prácticamente desde que el hombre se vuelve sedentario. Desde entonces el mundo ha observado, con algunas variantes, las constantes en el proceso de constitución de las sociedades hasta hoy en día; antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes) los pequeños agricultores, productores artesanos, así como aquellos que se dedican a tareas productivas prácticamente de

subsistencia, así mismo aquellas que se dedicaban a prestar servicios de distintas naturalezas.

Si remontamos el nacimiento de este núcleo de empresas encontramos dos formas por un lado aquellas que se originan como empresas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una administración empresarial, accionistas y personal remunerado estas se gestionan en el sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a la que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento. Es importante señalar las tres etapas más significativas en la evolución de dichas PYMES:

1. Aquellas enfocadas al sector industrial comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía mundial en los años 50's y 60's durante la cual el modelo de operación de estas se basaba prácticamente en el aprendizaje continuo de administración de los recursos e información financiera que los hiciera cumplir en ese contexto social con los objetivos para los cuales fueron creadas aunque básicamente las llevo a realizar sus logros, pero con ciertas limitaciones financieras y operativas ya que no tenían la capacidad de seguir creciendo.

2. Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar los niveles de calidad y productividad que eran capaces de generar, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70's época de inestabilidad a niveles globalizados, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80' esta sería la segunda etapa en la historia de la evolución

3. Los cambios que se venían realizando en las época de los 90's las llevo principalmente a realizar una reingeniería porque se vieron obligadas a la incorporación de tecnología y cambios en la organización del trabajo mediante la subcontratación de su producción a empresas de menor tamaño, en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, dictaron el comienzo de una nueva etapa para las PYMES, ya que algunas buscaron el camino del financiamiento para poder sostenerse en el mercado cada día más competitivo.

A finales del siglo XX la crisis de empleos tuvo repercusiones directas sobre las pequeñas y medianas empresas porque las obligo a que se vieran inmersas en el contexto globalizado logrando así que la sociedad notará su participación en la creación de empleos y estas pudieran madurar, en primer lugar, para seguir en el mercado y en segunda para mostrar su evolución más importante que les permitiría la supervivencia.

En la actualidad tanto en los países desarrollados como los que se encuentran en

proceso de desarrollo o los que simplemente aún no están en el proceso, encontramos que hoy en día existe los macro o grandes empresas, pero también las medianas, pequeñas y micro empresas, que se dedican a actividades cada vez más diversificadas en la medida en que la necesidad que la evolución de las sociedades, como la ciencia, la tecnología; la propia sociedad impacta en los grupos sociales regionales, nacionales y mundiales, lo que nos ha llevado a una constante transformación de la sociedad y las necesidades a cubrir dependiendo en gran medida de su ubicación geográfica, situación económica y cultural.

Es importante darse cuenta que hoy, como antes, las micro, pequeñas y medianas empresas se complementan, en mayor o menor medida con las actividades productivas de las grandes y macro empresas, estableciendo relaciones directas e indirectas, lo que las lleva a formar parte de la cadena de valor de dichas industrias mundiales. Sin embargo, hoy las PYMES presentan la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con los grupos sociales de su entorno, sufriendo la influencia de las empresas más grandes, que por lo general tienden a someterlas y dictar el rumbo de sus operaciones ya que forman parte de la economía sin embargo no tienen el poder suficiente de abrir el mercado por propios medios y permanecer en ellos de forma generalizada. Con esto como panorama general de las PYMES, podemos definir que la empresa es el pilar fundamental de la economía del país, del desarrollo económico sustentable y generación de la riqueza nacional, en la economía nacional se ha reconocido la importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) sin embargo, la información estadística disponible sobre el papel económico

y el desempeño de las mismas en México, es escasa y difícil de comparar con la que generan nuestros principales socios comerciales. Cuando se habla sobre las ellas, usualmente se hace referencia a un concepto muy vago.

Una empresa es considerada PYME en algunos países si se tiene menos de 250 personas, en esos mismos países podría ser considerada una PYME la industria de aparatos del hogar con menos de 500 personas y una de acero con menos de 1000. Es por ello que es importante recalcar que el concepto de pequeñas y medianas empresas deberá de ir sobre la base de la economía en donde esté situada de momento veremos en los próximos capítulos un panorama general de las PYMES.

1.2.1. La PYME en el mundo

Es conveniente comenzar por enfatizar que, para estas PYMES por simple existencia tienen características heterogéneas (aun cuando existen elementos base para identificarlas como PYMES), pueden ser desde pequeños proveedores de servicios hasta de productos tecnológicos, de uso común, especializados, artesanales y/o cualquier tipo de servicio, es por ello que para la economía global son importantes ya que conforman la cartera de diversificación de productos y servicios de cada economía. De acuerdo con un estudio realizado de los países de la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) considerando a Brasil, las pequeñas y medianas empresas proveen el 63% de los empleos totales ofertados, adicional de acuerdo al Banco Mundial las empresas de 99 países en vías de desarrollo y emergentes dichas

sociedades conforman dos terceras partes de los empleos en el sector formal (no agrícola), con esto es identificable la relevancia del papel de estas sociedades en la economía, producción y la sociedad en el mundo.

El comercio normalmente se considera como el primer paso para que las empresas comiencen a internacionalizarse, pero la PYME comparada con grandes empresas o empresas globales no tienen la misma capacidad de absorber los costos directos e indirectos generados a partir de su inmersión en dichos mercados.

Citando la investigación y cálculos de la OMC basados en las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, que abarcan más de 25.000 PYMES de países en desarrollo, las exportaciones directas representan solo el 7,6% de las ventas totales de las PYMES del sector manufacturero, en comparación con el 14,1% en el caso de las grandes empresas manufactureras, es aquí donde es visible que su impacto a nivel nacional (país) es más importante que su impacto global. Entre las regiones en desarrollo, África registra la proporción más baja de exportaciones (3%), en comparación con el 8,7% de las economías en desarrollo de Asia. La participación de las PYMES en las exportaciones directas de servicios en los países en desarrollo es insignificante y representa solamente el 0,9% de las ventas totales de servicios, en comparación con el 31,9% en el caso de las grandes empresas.

La participación principal de las PYMES en el comercio internacional se centra en las cadenas de valor ya que consiste en el intercambio de bienes y servicios a lo largo de redes de producción y distribución fragmentadas entre varios países. Las empresas

pueden participar en las cadenas de valor mundiales mediante vínculos regresivos (la empresa utiliza insumos importados para producir y exportar bienes y servicios intermedios o finales) o vínculos progresivos (la empresa exporta bienes intermedios o finales a través de una cadena de producción o red de distribución).

Las contribuciones de las PYMES en la dinámica sectorial pueden tener efectos globales positivos en la productividad e innovación, no solo porque las empresas que consiguen entrar en el mercado suelen tener tasas de crecimiento de la productividad superiores a las de las empresas ya establecidas, sino también porque su entrada puede fomentar una mayor innovación por parte de las empresas establecidas al generar una competencia más leal dentro del mercado.

Dentro de las estadísticas más importantes sobre el comercio internacional, los siguientes datos nos dan un panorama general de la participación de las PYMES en el mercado internacional:

1. Las empresas con menos de 250 empleados representan el 78% de los exportadores en los países desarrollados, pero solo el 34% de las exportaciones.
2. Los flujos comerciales de las microempresas y las PYMES se componen fundamentalmente de servicios (representan el 68% de las exportaciones totales y el 83% de las importaciones totales).

3. Solo un pequeño porcentaje de las PYMES exporta entre 2% y el 28% en la mayoría de los países, las PYMES comerciales que dependen de Internet no solo exportan más, sino que también lo hacen a un número mayor de destinos extranjeros.
4. Datos de 22 países muestran que las pequeñas empresas que dependen de la tecnología exportan en promedio el 97% y hasta el 100% en algunos otros países, para las PYMES tradicionales solo del 2 al 28% exporta.
5. Las PYMES siguen siendo un número muy pequeño de participantes en el comercio electrónico en comparación con las grandes empresas.

La internacionalización de las PYMES será gradual, hoy en día su crecimiento e inmersión en estos campos se verá influenciado significativamente por la capacidad de capital de trabajo, empleados con experiencia y sobre todo por la respuesta tecnológica que tengas para hacer frente a una economía más globalizada y donde es necesario dar el paso a ser exportadores de bienes y servicios, en primer lugar para seguir estando vigentes en la economía y en segundo porque esto dará pauta importante para su salto al crecimiento.

En América Latina, el surgimiento de las pequeñas y medianas empresas, parece producirse por dos vías, principalmente:

- A) Como empresas propiamente dichas, con una adecuada estructura, que les permite una adecuada gestión empresarial: este tipo de organización son

autónomas y capitalmente sostenidas y se desarrolla dentro del sector formal de la economía. Donde se ubican fundamentalmente las pequeñas y medianas empresas,

- B) Como empresas familiares: caracterizadas por una gestión; orientada a la supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento. En este contexto, se ubican las microempresas que surgen asociadas al fenómeno del autoempleo como forma de subsistencia.

En las economías en desarrollo tales como Asia, América Latina y el Caribe, las grandes empresas están integradas en las cadenas de valor mundiales, como demuestran los elevadísimos valores de participación regresiva/progresiva de algunas economías. En cambio, las PYMES de esas regiones tienen una baja participación progresiva y la mayoría de los países se encuentra en la parte inferior de participación lo que indica que todavía no participan en las cadenas de valor mundiales.

En América Latina y el Caribe, las PYMES (pequeñas y medianas empresas) han mostrado un espectacular crecimiento en el correr de la última década. Esto ha propiciado que éstas formen parte fundamental de las propuestas políticas presentadas tanto por los que aspiran a formar parte de los gobiernos como por aquellos que conforman la sociedad civil.

Si bien la definición de PYME varía según el país, dentro del concepto es posible

englobar tanto a micro emprendimientos, como a firmas exportadoras y/o de alta tecnología, cuya facturación y número de empleados (generalmente de 1 a 250 empleados) están muy por debajo de las denominadas "grandes" empresas.

De acuerdo a datos brindados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la presencia de las PYMES en la estructura económica de la región es relevante, al representar un importante porcentaje de variables como la producción nacional de cada uno de los países integrantes de esta región, el empleo en cada economía y el número de empresas que han ido creciendo o se han creado a partir de la década de los 90's. Se calcula que las PYMES son responsables de entre el 25% y el 40% de la generación de empleo en la región, así como también de entre el 15% y el 25% total de la producción de bienes y servicios. El papel de las PYMES a nivel exportador es más pequeño, pero también significativo, al representar entre el 1% y el 3% del total de las exportaciones de la región.

En Argentina, por ejemplo, las PYMES generan el 57% del empleo y el 41% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que, en Chile, representan el 37% del empleo y el 19% del PIB. En Colombia, estas pequeñas y medianas empresas son responsables del 35% del empleo y del 30% del PIB; y en México, del 72% del empleo y el 52% de la producción.

La Organización Internacional del Trabajo señala que el término economía informal hace referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los

trabajadores y las empresas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de estas personas y empresas no están reconocidas por la ley, si bien operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica, se cumple o se fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos.

El emprendimiento es un proceso económico, financiero y comercial que permite a las economías la elaboración de un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y hace frente a diversas necesidades, con la resolución de llegar a un determinado objetivo. Este concepto que permite definir al emprendedor como aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha, en un mecanismo que supone convertir una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa o una organización social, con lo cual se generan e algún tipo de innovación y empleos.

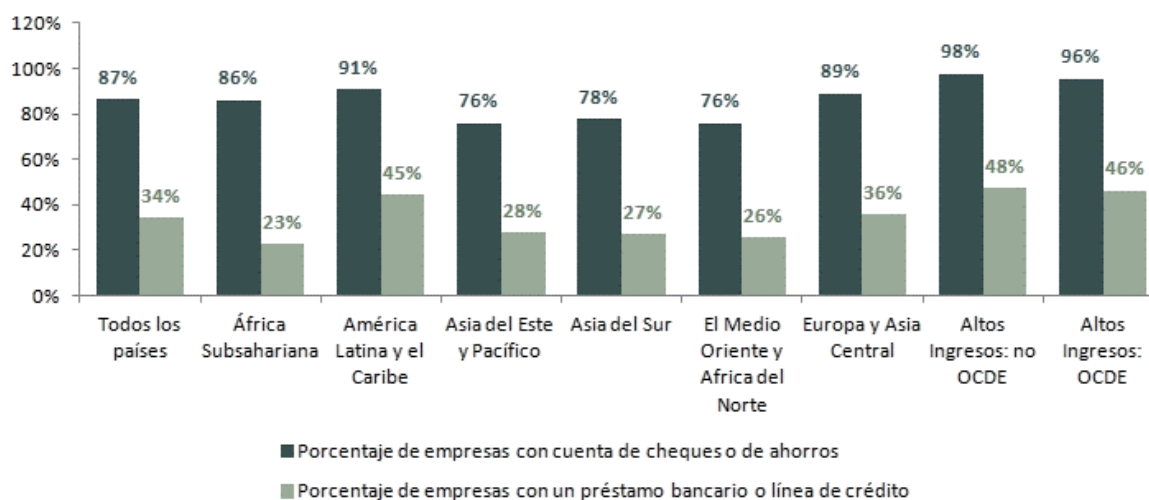
Los datos de la economía en México corroboran como el surgimiento de este tipo de empresas están más relacionada a la informalidad como autoempleo de subsistencia, que al emprendimiento. Desde el año de 1995 hasta el 2010, el 24.37 % promedio por año de la población económicamente activa (PEA) ha laborado menos de 34 horas semanales, por lo que se presenta un nivel de ociosidad, que debe ser atendible. La encuesta de empleo e ingreso, de la Secretaria del Trabajo, muestra de que un gran porcentaje de la PEA está por debajo de la cantidad de horas promedio que se laboran en México. Por consiguiente, es una población que aporta poco al PIB de país, con bajo

nivel de productividad y en caso de estar inmersos en otras actividades no están recogidas por el sistema de cuentas nacionales.

Otro aspecto importante a considerar es el impacto del financiamiento en la creación o bien en el apoyo que estas tienen para permanecer activas en el mercado. El sector productivo también muestra bajos niveles de acceso al sistema financiero formal para las PYMES y una elevada desigualdad entre los niveles de acceso de las pequeñas y las grandes empresas. Según el Banco Mundial, la evidencia disponible muestra que en América Latina y el Caribe, en promedio, poco más de 45% de las empresas pequeñas tienen acceso a créditos por parte de instituciones financieras formales.

El bajo nivel de acceso de las pequeñas empresas contrasta con nivel de acceso de las grandes, que en el caso de América Latina y el Caribe se sitúa en 67.8%. Esto implica que para América Latina el nivel de acceso de las grandes empresas es 1.5 veces el de las empresas pequeñas.

Por ejemplo, en 2010, el 91% de las empresas latinoamericanas pudo obtener cuentas corrientes y cuentas de ahorro, pero sólo 45% de ellas obtuvieron un préstamo o línea de crédito. Aunque este porcentaje se refleja a la par con el de los países de ingresos altos de la OECD, la limitación en la región se evidencia con más fuerza en el porcentaje de los préstamos que necesitan un colateral y el valor del colateral requerido.



Fuente: Elaboración propia de CEPAL, sobre la base de los datos de World Bank Enterprise Surveys, 2010.

La innovación financiera mediante la banca de desarrollo podría aumentar la inclusión financiera de las PYMES, ésta en colaboración con los bancos privados podría aliviar las fallas del mercado mediante la adaptación de productos y servicios específicamente adaptados para la capacidad productiva de las PYMES, al mismo tiempo que mitigaría los riesgos de los acreedores. Por lo tanto, aún hay espacio para políticas dirigidas a mejorar los métodos de intermediación y el diseño de incentivos para fomentar inversión a largo plazo en sectores productivos.

En este contexto, la banca de desarrollo puede jugar un papel esencial en crear y establecer mecanismos e instrumentos, mediante la introducción de nuevas capacidades, competencias y procesos para mejorar la eficiencia y creación de nuevos productos/servicios financieros para satisfacer la demanda de determinados servicios financieros.

1.2.2. La PYME en México

Estos entes financieros en el país representan más de cuatro millones, generan 72% del empleo y aportan 52% del Producto Interno Bruto (PIB). Estos negocios son los que hacen competitivo a un país, los que atraen inversiones y fortalecen las industrias. Sin embargo, la incertidumbre económica en el mundo ha hecho que algunas empresas en desarrollo no se consoliden apropiadamente y sean vulnerables ante los constantes cambios. Y que constituyen el 97% del total de las empresas esto hace una clara señal de debemos poner atención a este tipo de empresas y verlas como lo que en realidad son: la base de la economía mexicana.

En México, las PYMES han ayudado además a descentralizar las grandes ciudades y a que pequeños poblados se urbanicen, logrando exportar en algunos casos sus productos, ejemplo de esto es el café que, en algunas regiones de Veracruz, su sabor al paladar es delicioso, con calidad de Exportación, aceptado en varios mercados internacionales. Desde hace mucho tiempo las PYMES han constituido los ingresos principales de muchas familias mexicanas, ya que de ellas una familia puede sostenerse, sin necesidad de realizar algún trabajo adicional, además es de considerarse que constituyen un apoyo para las siguientes generaciones de empresarios, por la transmisión de los secretos de la empresa familiar, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de las empresas mexicanas, de una manera empírica en la mayor parte de los casos.

Las pequeñas y medianas empresas son la columna de la economía de nuestro país, ya que existen varios acuerdos comerciales que ha tenido México en estos últimos años, así como el impacto que ha tenido al generar un alto índice de empleos. Podemos mencionar que las PYMES son un importante motor de desarrollo de nuestro país, las PYMES tienen la gran ventaja de disminuir o ampliar el número de empleados que tiene, lo que al ampliarse lograría convertirse en una empresa grande.

A pesar de ser una fuente muy importante en la economía del país, las PYMES no cuentan con muchos de los recursos necesarios para que se desarrollen de una manera plena y existen en el país grandes problemas que las afectan en gran medida. Entre las problemáticas de las pequeñas y medianas empresas podemos resaltar que sus inversiones para tecnología, infraestructura, seguridad, entre otras, son de un 0.5% y 0.7%, respectivamente, estancando su propio crecimiento. Por lo anterior resulta lógico que aproximadamente 70% de las PYMES no cuenten con base tecnológica instalada teniendo temor de no poder solventar los costos de inversión y operación que esto implica; aunque también existen razones menos aceptables a esto como la resistencia al cambio, el desconocimiento de los sistemas de información, la falta de infraestructura y la carencia de visión sobre los beneficios que la tecnología puede traer a una empresa, sin embargo son temas que se van planificando y que además ya llaman la atención de los inversionistas, instituciones financieras e instituciones gubernamentales para que sean problemas a resolver en un futuro inmediato.

Derivado de lo anterior podemos comentar que las PYMES mexicanas han mostrado

confianza en su habilidad para incrementar los ingresos y la rentabilidad de su negocio durante 2017, de acuerdo con la encuesta “Global SME (Small Medium Enterprise) Pulse” de American Express, que es aplicada a propietarios, altos ejecutivos y tomadores de decisiones de PYMES en 15 países.

Dado que el optimismo sobre la economía es moderado (37% opiniones positivas contra 19% negativas), las PYMES de México han comenzado a buscar formas innovadoras para crecer y una de sus principales estrategias es tratar de incursionar en nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales. Con estas tácticas, más de la mitad (59%) espera un crecimiento de los ingresos de al menos 4% en este año y en términos de rentabilidad, casi la mitad (48%) pronostica un beneficio de al menos 6% anual en los próximos tres años.

Como lo indica la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que realizan el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) más del 40% de las medianas compañías en el país tiene como prioridad la búsqueda de mejoras en sus procesos ya que pretenden estar más preparadas y ser cada vez más competitivas.

Las estrategias sobre los principales aspectos a considerar para el sostenido crecimiento y permanencia en el mercado de las PYMES han mantenido a las pequeñas y medianas empresas positivas sobre su futuro, pero, aun así, hay barreras

que impiden que lleguen a sus metas. Por ejemplo, en la encuesta “Global SME Pulse 2017”, 51% afirmó tener dificultades para acceder a los financiamientos necesarios para invertir y hacer crecer el negocio, ya que el flujo de efectivo afecta su capacidad de pagar a los proveedores en tiempo y forma.

Las PYMES dependen del capital existente y del acceso a los fondos, así como de los préstamos bancarios para financiar su inversión. Por eso, no es de sorprenderse que, durante este año, una de sus prioridades sea la búsqueda de nuevas formas de financiamiento.

Sin importar en qué etapa se encuentre la empresa, siempre es importante tener claros los planes a largo plazo. Construir una marca no se da de la noche a la mañana y está claro que existen dificultades en el camino para consolidarse en la industria.

Algunas características que hay que tener presentes son las siguientes:

Tipos financieros básicos

- a) Fijar el precio del dólar en las negociaciones para evitar pagar excedentes ante la volatilidad del mismo.
- b) Buscar proveedores locales para favorecer el flujo de efectivo y negociaciones que les beneficien a ambos.
- c) Licitación con más de tres proveedores para asegurarse de tener la mejor opción.

- d) Tener relación estrecha con la institución bancaria a la que pertenece para realizar un “traje a la medida” de sus necesidades financieras y que también pueda ajustarse cuando sea necesario.

1.3 DESARROLLO DE LA PYME EN MÉXICO

Conoceremos la importancia que han tenido las entidades citadas conforme se ha desarrollado, en qué medida han impactado el crecimiento económico del país, así como el papel que juegan en la creación y desarrollo de la actividad económica en poblados con menos posibilidades de urbanización. Cabe aclarar que dichas empresas son de vital importancia en países que actualmente están en vía de desarrollo por ser creadoras de empleos, razón por la cual su implementación y desarrollo en estas regiones permite que la actividad económica deje consigo un crecimiento económico sostenible.

1.3.1 Impacto y crecimiento clave de la PYME

Partiendo de los orígenes del ser humano y su necesidad de satisfacer sus mínimas y principales necesidades, pasaron de tener una vida sedentaria a nómada, siendo éste su punto de partida para la constitución del comercio y ser partícipes en la economía, dejando atrás la era en que los nobles y los terratenientes tuvieron el control del mercado y la producción.

El impacto que la PYME ha tenido en pequeñas regiones es que se vayan urbanizando y participando en el mercado, incluso algunas de estas empresas han logrado exportar sus productos. Los beneficios económicos que generan es precisamente la activación de la economía creando empleos y propiciar el intercambio de bienes y servicios

logrando con esto una mayor estabilidad política y social.

Las PYMES en México constituyen el 99% del total de empresas y generan el 72% de empleo a la población además de que contribuyen en un 52% al PIB. El principal tema alrededor de las PYMES y de especial cuidado es que son la base de la economía, pero por la forma de constitución o tipos de empresas no logran posicionarse en el mercado por un periodo de tiempo prolongado por diferentes carencias como pueden ser (falta de planeación, carencias de infraestructura, no cuentan con la tecnología necesaria, etc.)

Según datos estadísticos publicados por el INEGI indican que el 99% de las empresas están en el sector manufacturero y de ese 99% el 82% son pequeñas empresas que generan el 13% de empleos. Las estadísticas también revelan que el tiempo de vida de las PYMES es de 2 años. Analizando las cifras podemos ver que los números no ayudan en la economía nacional; toda vez, que la base de la economía nacional está basada en un elemento emergente; sin embargo, la PYME en la economía nacional es altamente representativa por la generación de nuevas empresas, por este motivo el hecho de que el tiempo de vida de las PYMES sea corto tenemos como respaldo la generación de nuevas empresas.

Un nuevo reto para las empresas mexicanas está hoy en su máximo punto, este reto es que las empresas extranjeras están trayendo a nuestro país mercancías a precios competitivos y con un valor agregado.

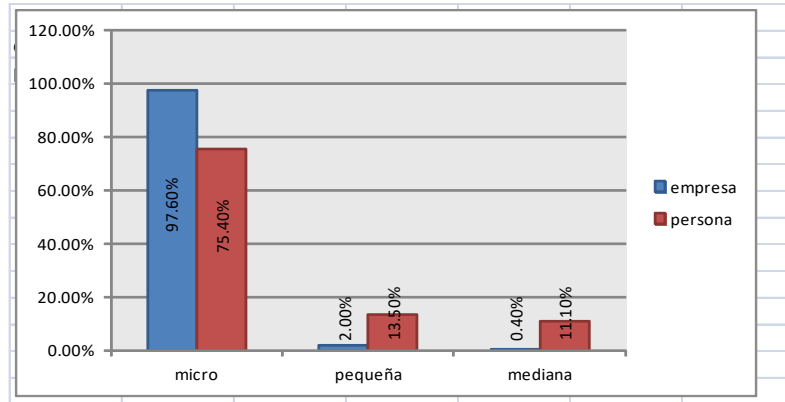
En este mundo globalizado del que ya somos parte podemos darnos cuenta que la mala administración y la carencia de un plan de negocios más las carencias administrativas dentro de nuestra entidad nos pueden llevar a las estadísticas antes mencionadas en cuanto a natalidad.

1.3.2 Clasificación de las PYMES

Con base en lo citado por Nacional Financiera Banca de Desarrollo (NAFIN), la categorización es la siguiente:

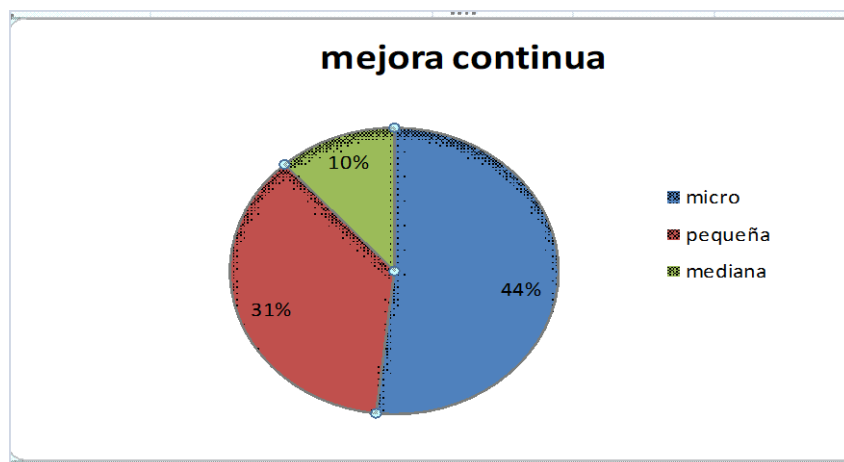
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores(7) +(8)	Rango de monto de ventas anuales (mdp) (9)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.8
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250

Según estadísticas en conjunto de INEGI, BANCOMEXT E INADEM el 97.6% de las empresas son microempresas y concentran el 75.4% de personal ocupado, enseguida tenemos a las pequeñas empresas que son un 2% de las empresas y tienen el 13.5% del personal ocupado, mientras las medianas empresas representan el 0.4% de las empresas con un 11% de personal ocupado.

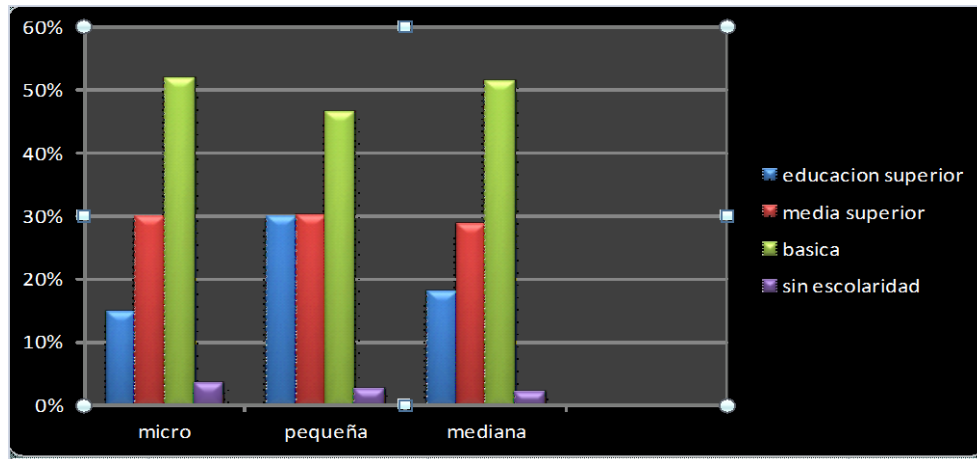


Por otra parte, en esta misma encuesta los resultados demostraron que tan solo el 12.6% de las empresas invierten en capacitación a su personal. De ellas, 73.7% de las empresas medianas y 55.8% de las unidades pequeñas, destinan tiempo y recursos para capacitación, en tanto que, de las microempresas solo 11.5% capacita a su personal.

Otro resultado que mostraron las encuestas fue en cuanto a medidas de solución, corrección y procesos de mejora continua. En este punto los resultados fueron los siguientes: 43.6% para las empresas medianas, 30.8% para las empresas pequeñas y 9.8% en las microempresas.



Hablando del grado de estudios del personal contratado en las empresas mostraron los siguientes porcentajes plasmados en la siguiente gráfica:



Algunas de las características compartidas de las PYMES son las siguientes:

- El capital social es proporcionado por una o dos personas y en ocasiones pueden ser familiares
- Los dueños son quienes dirigen la empresa.
- Falta de acceso al capital
- Falta de liquidez y problemas de solvencia.
- Posición poco dominante en el mercado de consumo.
- Íntima relación de la comunidad local.
- Escasa especialización en el trabajo (productivo y administrativo)
- Limitados recursos financieros.

1.3.3 Ventajas y desventajas

Con todos los avances tecnológicos y económicos que se presentan día con día las PYMES se ven forzados a superar diversas barreras; sin embargo, el constituir una empresa bajo estas características tiene muchas ventajas por los beneficios económicos implícitos que tiene y las principales son en materia de impuestos. Algunas de estas ventajas son las siguientes:

VENTAJAS:

- Absorben una parte importante de la población económicamente activa, por considerarse la máxima generadora de empleos.
- Pueden adecuar los productos que ofrecen de acuerdo a las condiciones del mercado.
- No requieren una fuerte inversión en materia de administración y sistemas para compra-venta.
- Fácil comunicación entre todos los integrantes. En estas empresas se presta mucho la retroalimentación entre todos los integrantes de la entidad.
- Pueden familiarizarse de manera rápida a los avances tecnológicos y de igual manera pueden implementarlos apoyándose con personas especializadas.
- No se estructura en diversos departamentos, muchas veces una misma persona es la encargada de dirigir los recursos y esto permite tener una clara idea entre lo administrativo y la operación; y su a vez permite que puedan vincularse funciones administrativas y operativas.
- La apertura de PYMES en diversas regiones permite el desarrollo local y regional, favoreciendo la economía y la infraestructura.

- Los precios de los artículos que ofertan son competitivos por no tener gastos elevados y esto se resume en ganancias superiores.
- Cuentan con programas de apoyo brindado por Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología CONACYT o el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)

DESVENTAJAS:

Las principales desventajas de las PYMES y una de las causales más importantes por las que fracasan son la mala administración y la falta de misión y visión que tiene en el momento en que deciden constituirla.

Algunas causas adicionales son:

1. No tienen el hábito de trabajar bajo esquemas presupuestales, por lo que en caso de crisis no lo pueden superar por periodos largos de tiempo.
2. Se muestran más afectados antes crisis económica o devaluación o inflación.
3. Por la nula segmentación de áreas dentro de las PYMES, una sola persona puede estar a cargo de varias, lo que lleva a trabajo excesivo y poco rendimiento.
4. Carecen de oportunidades en cuanto a financiamientos.
5. Falta de políticas y programas de apoyo por parte del gobierno.
6. Se ven afectadas por las barreras legales que ponen las empresas grandes
7. Tienen problemas de liquidez, lo que les impide gastar en capacitación al personal.

8. No reinvierten sus utilidades en mejorar las plantas o disponer de liquidez para compra de materiales.
9. Contratan a personal con conocimientos técnicos para puestos altos, esto con el objetivo de ahorrar en nómina.
10. No tienen sistemas de control de calidad, lo que implica mayores costos por reproducir algo dañado. Otra cuestión se ve reflejada en las devoluciones por productos defectuosos.
11. Invierten poco en capacitar al personal para un mejor servicio al cliente, tampoco invierten lo suficiente en publicidad y con esto impactar las ventas.
12. El poco uso de TICS en procesos productivos, administrativos, control y supervisión ya que estas herramientas requieren de una inversión elevada, pero a su vez disminuye en gran medida errores, duplicidades y en cambio facilita los procesos antes mencionados.

Siguiendo en el tema de las desventajas uno de los temas más importantes es conocer que es lo que obstaculiza a las PYMES y entre los factores más importantes tenemos la mala o nula administración, organización, la financiación y las restricciones financieras.

1.3.4 Importancia de las PYMES

El gran valor de los entes económicos es debido a que casi el 52% del PIB y ser un

generador de empleos. Además, influyen en gran medida en que una región se urbanice y tengan a su disponibilidad variedad de productos para satisfacer necesidades, con el aumento de oferta en las regiones también los habitantes tienen opción a seleccionar entre una gama de posibilidad y al aumentar la competencia los precios varían en beneficio del consumidor, porque al sentirse amenazados se ven forzados a mejorar sus precios.

En resumen, las PYMES contribuyen de la siguiente manera:

- Se generan 7 de cada 10 empleos.
- Muchas empresas han logrado exportar sus productos
- Urbanizaciones de diversas regiones.

La generación de empleos siempre ha sido prioridad en las políticas gubernamentales porque las PYMES juegan un papel muy importante para lograr que éstas políticas se desarrollen de acuerdo a lo planeado. Cabe aclarar que muchas de las empresas mencionadas se desarrollan principalmente en tres mercados: servicios, comercio y manufactura siendo estas últimas las que generan más empleo en México y es uno de los sectores que mayor crecimiento ha tenido.

En materia de comercio internacional que podrá verse más detallado en los próximos puntos observamos que se han dado muchas facilidades a la PYME para poder internacionalizar sus productos mencionando.

En primera instancia el (TELECAN), sin embargo, para que estas oportunidades se den

es necesario que las PYMES mejoren en materia de mercadotecnia, innovación y contar con mejores equipos que ayuden a reducir los costos de producción

1.3.5 Plan Nacional de Desarrollo

Hoy, México requiere una política moderna de fomento económico en sectores estratégicos. No se puede ignorar el papel fundamental que juegan los gobiernos al facilitar y proveer las condiciones propicias para la vida económica de un país. Respetar y entender la delineación entre actividad privada y gobierno, no significa eludir el papel fundamental que el Estado debe desempeñar en crear las condiciones propicias para que florezcan la creatividad y la innovación en la economía y se fortalezcan las libertades y los derechos de los mexicanos. Una nueva y moderna política de fomento económico debe enfocarse en aquellos sectores estratégicos que tienen una alta capacidad para generar empleo, competir exitosamente en el exterior, democratizar la productividad entre sectores económicos y regiones geográficas y generar alto valor a través de su integración con cadenas productivas locales. Las actividades productivas de pequeñas y medianas empresas, del campo, la vivienda y el turismo son ejemplos de estos sectores.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) constituyen más del 90% del tejido empresarial en la mayoría de los países del mundo. Por citar algunos ejemplos, en la Unión Europea y en Estados Unidos representan el 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En México, las MIPYMES aportan alrededor del 34.7% de la Producción Bruta Total y generan 73% de los empleos, lo que significa más de 19.6 millones de puestos laborales. Resulta indiscutible que la política orientada a apoyar a las MIPYMES productivas y formales y

por supuesto, a los emprendedores, debe ser pieza angular de la agenda de gobierno, a fin de consolidarla como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos.

Por otra parte, integrar a todas las regiones del país con mercados nacionales e internacionales es fundamental para que las empresas y actividades productivas puedan expandirse en todo el territorio. Asimismo, se debe facilitar un proceso de cambio estructural ordenado que permita el crecimiento de actividades de alto valor agregado al mismo tiempo que se apoya la transformación productiva de los sectores tradicionales de la economía. Para ello, es necesario coordinar la política de fomento económico, la infraestructura logística y la política sobre sectores estratégicos como la minería, la agricultura y el turismo.

1.4 IMPACTO EN EL MERCADO

Las PYMES se han notado muy afectadas por la prolongación de la competitividad mundial ya que no cuentan con apoyos, economías de escala y no son lo suficientemente buenas para mantenerse en los mercados, uno de los problemas que enfrentan las es la globalización que es la creciente integración de las economías de todo el mundo, en especial a través de los flujos financieros y del comercio. Para ello, ha sido indispensable la formación de bloques económicos orientados bajo la lógica de libre comercio, con el fin de reproducir el capital. Este proceso, ha implicado la creciente interconexión de los mercados de todo el mundo. De ese modo, los eventos, crisis del

sistema económico cada vez afectan con mayor velocidad y fuerza a todos los países del mundo.

En el campo social, implica la reducción de las distancias entre todos los países. Juega un papel primordial el desarrollo de las comunicaciones, ejemplo de ello es el uso de Internet. Ese proceso ha tomado mayor fuerza a partir del fin de la guerra fría. En algunos casos este término hace alusión al desplazamiento de personas y a transferencia de conocimientos como lo son la tecnología a través de las fronteras internacionales. Es por ello que en un mundo tan globalizado, donde los consumidores o clientes suelen cambiar rápidamente de gustos y/o necesidades y buscan un producto o servicio que satisfaga sus nuevos requerimientos, es necesario que las PYMES estén en constante actualización, modificando periódicamente sus estrategias en las áreas de producción, promoción, comercialización, distribución, financiamiento, etcétera, para que siempre puedan satisfacer al mayor grado posible los gustos y/o necesidades de sus clientes para no perderlos y evitar que estos se vayan con la competencia, principalmente con empresas extranjeras instaladas en nuestro país. Ya que dicha competencia representa una desventaja para las PYMES mexicanas, puesto que cuentan con mayor inversión y recursos para producir, promocionar y distribuir sus productos. Es por esa razón que las PYMES deben entrar al proceso de globalización, pero para ello necesitan ciertas estrategias y lineamientos para poder desenvolverse adecuadamente.

1.4.1 Participación en el PIB

Las PYMES son consideradas como el principal motor de la economía. Y es que, en muchos casos, las PYMES son las empresas que más empleo dan. Y es muy sencillo entender el porqué, ellas contribuyen de manera importante a la generación de empleos;

Es así, como un importante espacio del mercado, es cubierto por medio de estas empresas. Son la columna vertebral de la economía mexicana. Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMES) generan 72% del empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

CONDUSEF

Composición de las empresas mexicanas de acuerdo al empleo que generan y el monto del PIB que representan en términos porcentuales.

1.4.2 Aspectos generales de las PYMES

Es importante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación.

Por otro lado, los apoyos a la exportación que proporciona la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa, se integran en el programa de oferta exportable PYME, el cual su principal objetivo es impulsar y facilitar

la incorporación y comercialización de las micros, pequeñas y medianas empresas PYMES a la actividad exportadora desde un enfoque y medianos plazos de internalización de las empresas mexicanas.

A través de la tecnología en internet, podemos observar que existen cifras de las dos formas de surgimiento y clasificación de las PYMES. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo en dinero remunerado.

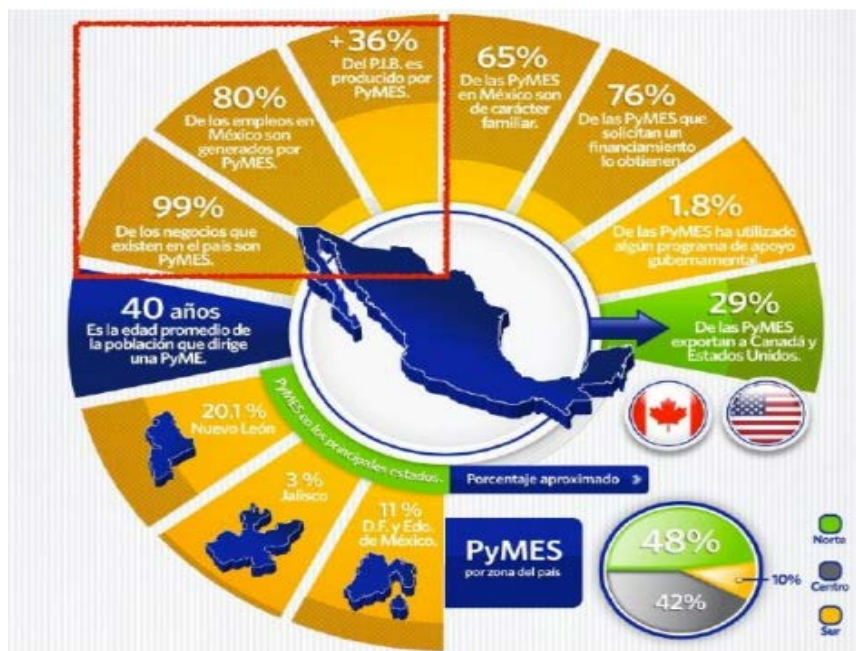
Las PYMES, en su mayoría, son capital multinacional y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión, a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

1.4.3 Fuentes de empleo

En México hay más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total. Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo.

Las PYMES se concentran en actividades como el comercio, los servicios y la industria artesanal, al igual que en trabajos independientes.

PYMES EN MEXICO



1.5 CARACTERÍSTICAS

En la actualidad el 99.8 por ciento de las empresas mexicanas son micro, pequeñas y medianas, de este monto el 90 por ciento son microempresas, la totalidad de PYMES dan empleo al 70 por ciento de la población económicamente activa.

La empresa Bimbo surgió como PYME y a lo largo del tiempo se convirtió en una empresa transnacional, ayudando a abrir mercados en otros lugares y a que México atrajera capital extranjero.

En los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá el fomento a las PYMES se ha dado a través de incubadoras de empresas, su éxito ha sido debido a que las empresas que apoyan demandan poca infraestructura y es una barrera contra la importación

En México también se ha copiado esta forma de hacer negocios y las incubadoras de empresas son programas que actualmente llevan algunas Universidades, Tecnológicos y Fundaciones de Gobierno, que apoyan a los emprendedores a diseñar desde la constitución del plan de negocios, apoyo en asesoría para la constitución legal de la empresa y otros tantos aspectos importantes para crear una empresa que, en términos generales, minimicen el riesgo en la inversión.

1.5.1 Colaboración Gubernamental

Las PYMES son la carta de presentación del Gobierno Federal. Su crecimiento ha sido meteórico y su desempeño no decepciona a quienes hablan de ellas como un sector que cada día parece tener mayor respaldo institucional.

Datos hechos en voz del presidente Enrique Peña Nieto señalan que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), generan el mayor número de empleos: tres de cada

cuatro, al mismo tiempo representan más de la mitad de la riqueza nacional, estimada en 52%.

De enero de 2013 a julio de 2015, a través del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), se tiene el reporte de entrega de más de nueve mil 800 millones de pesos, otorgados a 575 mil MIPYMES y más de 932 mil emprendedores.

En junio de este año, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social ubicó a las PYMES como pieza clave del sector empresarial mexicano, al representar el 99% de las empresas en el país, generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo. Actualmente el Gobierno Federal calcula la entrega de apoyos en cuatro vertientes:

- 1) Fomento al financiamiento y capital,
- 2) Generar habilidades gerenciales,
- 3) Apoyar el acceso a la tecnología y
- 4) Acceso a información adecuada.

Actualmente, cuatro reformas tienen que ver con el impulso de empresas en México.

- 1 La Reforma en materia de Competencia Económica y de Telecomunicaciones, que impulsa el acceso a servicios digitales a las MIPYMES.
- 2 La Reforma Financiera, la cual está enfocada en que las Micro, Pequeñas y Medianas empresas cuenten con un acceso más rápido y barato a crédito.

- 3 La Reforma Energética busca que las pequeñas y medianas empresas tengan acceso al suministro de energía eléctrica, con la mejor relación de precio-calidad a nivel internacional.
- 4 La Reforma Hacendaria, tiene la promesa de simplificar el régimen fiscal, en beneficio de emprendedores y empresas.

Con un “estamos decididos a crear las mejores condiciones que fomenten el emprendimiento en todo el territorio nacional. Lo estamos haciendo a partir de las políticas públicas, como la Red de Apoyo al Emprendedor, pero sobre todo con reformas transformadoras”, el presidente Enrique Peña Nieto ha dado al menos cuatro instrucciones en pro de las MIPYMES.

Las dependencias que participan en la Red de Apoyo al Emprendedor deben de tomar el pulso a los programas enfocados a emprendedores y de micro, pequeñas y medianas empresas.

De manera directa, el mandatario federal ya ordenó a la Secretaría de Economía, ampliar el número de programas y apoyos para el sector emprendedor y PYME, para “generar una gran alianza en favor de los emprendedores que acompañe el éxito productivo de los mexicanos”.

Pidió al titular de Economía y al presidente del Instituto Nacional del Emprendedor, integrar una Red Nacional de Empresarios.

La Reforma Hacendaria incluye una simplificación integral del régimen fiscal de las

micro, pequeñas y medianas empresas, tras la instrucción que recibió la Secretaría de Hacienda.

1.5.2 Programas de fomento

Desde 2004, el gobierno mexicano ha tenido una serie de apoyos a las PYMES para que ayuden en el crecimiento de la economía en México. El gobierno tiene dos grupos de programas para apoyar PYMES.

- 1) Programas de apoyo en mercado nacional
- 2) Programas de apoyo en mercado internacional

El primer grupo ayuda a las PYMES para crecer dentro del mercado nacional. Los principales programas son programas emergentes, proyectos productivos, Centros México Emprende, Sistema Nacional de Garantías de Préstamos y Empresas de Consultoría.

El objetivo principal de los Programas Emergentes es ayudar a las áreas económicas que han sido afectadas por los desastres naturales. Este programa logra el objetivo a través de préstamos con condiciones especiales de pago. Esta ayuda se da a las PYMES que detienen su actividad económica debido a un desastre natural. Los Programas Emergentes, están coordinados y supervisados por "Fondo PYME". Las regulaciones que esta organización señala es que las PYMES son apoyadas con los recursos especiales y con los conceptos que determina el consejo directivo que son

esenciales para la reactivación económica de las empresas.

Estas empresas tienen que cumplir ciertas condiciones. Proyectos Productivos ayuda a financiar proyectos de inversión que mejoren la competitividad de las PYMES. Esto ayuda a desencadenar la creación y mantenimiento de puestos de trabajo y el desarrollo regional. El proyecto más importante es la financiación. Estos fondos están dirigidos principalmente a proyectos de producción. Los proyectos tienen que ayudar mediante el desarrollo, la expansión y consolidación de las empresas.

Centros México Emprende es para la ejecución de los servicios públicos o privados de apoyo a las PYMES. El apoyo se da de una manera integral, accesible, viva y oportuna de acuerdo con el tamaño y las empresas potenciales. Los diferentes tipos de conceptos centrales son: equipamiento y la infraestructura, diseño y actualización de los sistemas de información para la planificación y la medición de los resultados generados a partir de "Centros México Emprende".

Sistema Nacional de Garantías le proporciona a las PYMES un fácil acceso a los programas de financiación con condiciones competitivas y plazos de pago. La Consultoría Empresarial es un programa que ayuda a las PYMES a ser más productivo y rentable. Se logra este objetivo a través de la identificación de los programas de intervención de negocio. Estos programas se aplican a una o más áreas fundamentales de una empresa como la formación y la consultoría y el desarrollo de instructores y consultores. (Consultoría Empresarial).

El segundo grupo ayuda a las PYMES a mantener un lugar y tener éxito en el mercado internacional. El SPYME (Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa) fue creado para promover, estimular y diseñar herramientas y programas con el fin de crear, consolidar y desarrollar las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional. La Subsecretaría para las Pequeñas y Medianas Empresas (SPYME), con el propósito de ayudar principalmente pequeñas empresas, creó el. Este programa incorpora acciones de mejora en áreas donde se detectan debilidades u oportunidades.

El programa estimula la consolidación del espíritu empresarial a través de acciones como la instrumentación de metodologías innovadoras en sectores prioritarios productivos. El programa también fomenta la aplicación de programas estratégicos para mejorar la gestión de las empresas.

CAPITULO II

SISTEMA

FINANCIERO

SISTEMA FINANCIERO

Las principales características, importancia y beneficios que tenemos disponibles para poder tener alternativas de financiamiento, Es indispensable conocer todos los mercados que existen para poder utilizarlos y encontrar la mejor opción cuando tomemos la decisión de emprender un negocio.

Hablando específicamente de las PYMES identificamos previamente en el capítulo 1 las desventajas y problemáticas por las que llegan a atravesar las antes citadas y que las llevan a la quiebra, un problema frecuente es la falta de un proceso administrativo, tampoco conocen las diversas opciones que tienen para su financiamiento y poder tener un capital de trabajo de manera inmediata.

Cabe resaltar que el Sistema Financiero es la parte central en el funcionamiento y desarrollo de la economía por canalizar el dinero de los ahorradores para otorgarlo a inversionistas quienes lo utilizan para generar producción en diferentes sectores de la economía. Está integrado por diferentes intermediarios y mercados financieros, a través de los cuales unas variedades de instrumentos movilizan el ahorro hacia sus usos más productivos.

2.1. INTRODUCCIÓN AL SISTEMA FINANCIERO

Su principal función es intermediar entre quienes tienen dinero y los que lo necesitan. Los primeros tienen el capital y no lo requieren en el corto plazo para pagar deudas o efectuar consumos, sin embargo, desean a cambio un premio por sacrificar el beneficio inmediato que obtendrían disponiendo de esos recursos. Ese premio es la tasa de interés. Los que requieren en el corto plazo más dinero del que poseen, ya sea para generar un valor agregado mediante un proyecto productivo (crear riqueza adicional) o para cubrir una obligación de pago, están dispuestos a pagar, en un determinado periodo y mediante un plan de pagos previamente pactado, un costo adicional por obtener de inmediato el dinero. Empatar las necesidades y deseos de unos, los ahorradores, con las necesidades de otros, los deudores, es la principal tarea del sistema financiero y en dicha labor las tasas de interés juegan un papel central.

El Banco de México tiene entre sus finalidades la promoción del sano desarrollo del sistema financiero a fin de lograr un sistema estable, accesible, competitivo y eficiente. Un sistema financiero con estas características facilita el cumplimiento de las tareas del banco central. A través del sistema bancario, un banco central pone en circulación la moneda nacional e instrumenta las políticas monetaria y cambiaria. La instrumentación de dichas políticas, a su vez, afecta los precios que se determinan en los mercados financieros, tales como las tasas de interés o el tipo de cambio.

2.2. INTERMEDIACIÓN FINANCIERA E INTERMEDIARIOS

Un sistema financiero está integrado por distintos organismos e instituciones que captan, administran y canalizan la inversión, siendo los más conocidos y destacados, los bancos. Otros más son las aseguradoras, afianzadoras, arrendadoras, casas de bolsa y las administradoras de fondos de inversión. Como intermediarios financieros, los bancos son indispensables para la existencia y el buen funcionamiento de cualquier sistema financiero ya que es el participante principal para la interacción de todos los involucrados en el sistema (inversionistas, ahorradores, corredores y agentes). Ya que los inversionistas y ahorradores concentran sus recursos en estas entidades financieras.

Un banco es capaz de otorgar crédito sin necesidad de que dicho financiamiento esté directamente vinculado a un ahorrador o grupo específico de ahorradores o a un inversionista o grupo específico de inversionistas. Esta característica distingue a los bancos de otros tipos de intermediarios financieros. El financiamiento otorgado por un banco constituye la mayor parte de sus activos ya que financiar empresas o personas físicas es su función primordial. El financiamiento puede exceder varias veces el monto de recursos en efectivo o susceptibles de convertirse en efectivo de inmediato. Estos recursos le han sido confiados al banco por ahorradores e inversionistas. Dichos recursos constituyen la mayor parte de los pasivos de un banco.

La intermediación bancaria tiene dos caras principales: cuando se otorgan créditos y cuando se obtienen recursos. Cuando los bancos otorgan créditos cobran una tasa de

interés que se conoce como tasa de interés activa. A su vez, los bancos pagan a quienes les han confiado sus recursos una tasa de interés conocida como tasa de interés pasiva.

Esta dualidad hace que la intermediación bancaria implique diversos riesgos. Entre ellos destacan los riesgos de crédito y de liquidez. Los primeros derivan de la posibilidad de que quienes recibieron crédito de los bancos incumplan con su obligación de pagarlos. Los segundos son consecuencia directa de que los bancos típicamente otorgan créditos a plazo, mientras que la mayoría de los recursos que captan se encuentran a la vista. Por ello, si en un momento en particular ocurre un retiro inesperadamente elevado de recursos el banco puede enfrentar un problema de liquidez.

Las instituciones financieras controlan los riesgos de crédito y de liquidez evaluando la capacidad, así como la disposición de pago de los posibles usuarios de financiamiento, creando reservas para enfrentar contingencias, incrementando constantemente el número de depositantes, compaginando los montos y plazos de los créditos a otorgar con la disponibilidad de recursos.

Existen acuerdos internacionales, que establecen lineamientos para la regulación, la integración de indicadores de solvencia, solidez y liquidez de los bancos y los límites máximos de financiamiento que pueden otorgar. Muchos de los límites establecidos por la regulación se fijan con base en el capital invertido por los accionistas de un determinado banco. Por su parte, los bancos centrales y otras autoridades financieras

establecen regulaciones y adoptan medidas preventivas para reducir los riesgos que podrían amenazar la operación del sistema financiero.

Además, vigilan que los intermediarios financieros cumplan con el marco legal y la regulación emitida, y que funcionen adecuadamente para proteger los intereses del público. Finalmente, las autoridades facilitan la transparencia mediante el registro, la transmisión y divulgación de información asociada a las transacciones financieras.

Un ejemplo de los acuerdos mencionados son los acuerdos de Basilea que son los acuerdos de supervisión bancaria o recomendaciones sobre regulación bancaria. Su nombre debe a que la CBSB mantiene su secretariado en Basilea, Suiza y su sede del banco de pagos internacionales.

El acuerdo de Basilea 1 se firmó en 1988 y estableció principios básicos en los que debía fundamentarse la actividad bancaria como el capital regulatorio, requisito de permanencia, capacidad de absorción de pérdidas y de protección ante quiebra. Este capital debía ser suficiente para hacer frente a los riesgos de crédito, mercado y tipo de cambio. El acuerdo establecía también que el capital mínimo de la entidad bancaria debía ser el 8% del total de los activos de riesgo (crédito, mercado y tipo de cambio sumados).

El acuerdo Basilea II, aprobado en 2004, desarrollaba de manera más extensa el cálculo de los activos ponderados por riesgo y permitía que las entidades bancarias aplicaran calificaciones de riesgo basadas en sus modelos internos, siempre que estuviesen previamente aprobadas por el supervisor. Este acuerdo incorporaba, por lo tanto, nuevas

tendencias en la medición y el seguimiento de las distintas clases de riesgo. Se hizo énfasis en metodologías internas, revisión de la supervisión y disciplina de mercado.

El acuerdo Basilea III, aprobado en diciembre de 2010, intentó adaptarse a la magnitud de la crisis económica, atendiendo a la exposición de gran parte de los bancos de todo el mundo a los “activos tóxicos” en los balances de los bancos y en los derivados que circulaban en el mercado. El temor al efecto dominó que pudiera causar la insolvencia de los bancos, hizo que se establecieron nuevas recomendaciones como:

- Endurecimiento de los criterios y aumento de la calidad del volumen de capital para asegurar su mayor capacidad para absorber pérdidas.
- Modificación de los criterios de cálculo de los riesgos para disminuir el nivel de exposición real.
- Constitución de colchones de capital durante los buenos tiempos que permitan hacer frente el cambio de ciclo económico.
- Introducción de una nueva razón de apalancamiento como medida complementaria al a solvencia.

2.3. MERCADOS FINANCIEROS

Son aquéllos en los que se intercambian activos con el propósito principal de movilizar dinero a través del tiempo. Están integrados fundamentalmente de la siguiente manera:

- Mercado de deuda,
- Mercado de acciones,

- Mercado cambiario y
- Mercado de capitales.

2.3.1. Mercados de deuda

Los gobiernos federales, estatales o locales y las empresas paraestatales o privadas pueden necesitar financiamiento, ya sea para realizar un proyecto de inversión o para mantener sus propias actividades. Estas entidades pueden conseguir los recursos a través de un préstamo; solicitando un crédito a un banco o a través de la emisión de un instrumento de deuda. El mercado de deuda es la infraestructura donde se emiten y negocian los instrumentos de deuda, también se conoce con otros nombres dependiendo del tipo de deuda a negociar. Por ejemplo, si en el mercado se negocia principalmente deuda que pagan una tasa fija, entonces se denomina mercado de renta fija.

En México el mercado de deuda comenzó a operar en 1978 cuando el Gobierno Federal emite los primeros Certificados de la Tesorería de la Federación (cetes). En 1977 se emitieron los Petro bonos, cuyo rendimiento era determinado por el precio del petróleo. Sin embargo, la flexibilidad de los Cetes para realizar operaciones de compra y venta y operaciones de reporto dentro y fuera de la Bolsa Mexicana de Valores contribuyó a elevar el número de operaciones con este instrumento iniciando de esta forma el desarrollo del mercado de deuda. Previo a los cetes, la principal fuente de financiamiento para el público en general eran los créditos bancarios. Durante la década de los ochenta

nacen las primeras casas de bolsa, ofreciendo a los intermediarios nuevas formas de financiamiento encaminadas al mercado de deuda.

En los noventas, la liberalización de las tasas de interés y la decisión del Gobierno Federal de financiar todo su déficit presupuestal con la emisión de deuda tuvo como consecuencia una mayor participación de los intermediarios en este mercado. Alrededor de esta década los pagarés, cuyo rendimiento estaba ligado al tipo de cambio peso-dólar de EE.UU.A.; los tesobonos, que sustituyeron a los pagarés; los ajustabonos, que pagaban un rendimiento ajustado por la inflación y fueron reemplazados por los udibonos; y los bondes, que pagaban una tasa revisable cada 28 y 91 días. En enero de 2000, y con el propósito de impulsar el desarrollo en el mercado de deuda a través de instrumentos de mayor plazo, el Gobierno Federal emitió los primeros bonos a tasa fija con un plazo de 3 años. Actualmente existen referencias de 3, 5, 10, 20 y 30 años.

El mercado de deuda privada se empieza a formar a partir de la reforma financiera de 1988 que terminó con la reprivatización de la banca en 1991. En este periodo se empiezan a comerciar formalmente los títulos de deuda privada. En 1988 aparecen las aceptaciones bancarias y el papel comercial. Finalmente, en 2000, nacen los certificados bursátiles, cuya principal característica es la flexibilidad que tienen en cuanto al monto y al plazo de financiamiento. A continuación, se presenta un cuadro en donde se puede apreciar la clasificación de los instrumentos del mercado de deuda en México por tipo de emisor. (FIGURA B)

Figura B

Emisor	Instrumento
Gobierno Federal	Certificados de la Tesorería (cetes)
	Bonos de Desarrollo (Bondes)
	Bonos M
	Bonos denominados en UDIs (Udibonos)
Instituto para la Protección al Ahorro Bancario	Bonos IPAB (BPA, y BPAT y BPA182)
Banco de México	Bonos de Regulación Monetaria (BREM)
Empresas paraestatales e instituciones públicas	Certificados bursátiles y bonos
	Aceptaciones bancarias
Banca comercial	Certificados de depósito
	Bonos bancarios
	Certificados bursátiles
	Obligaciones bancarias y pagarés
Empresas privadas	Papel comercial
	Obligaciones Privadas
	Certificados de Participación Ordinaria (CPO y CPI)
	Pagarés
Gobiernos estatales y municipales	Certificados bursátiles
	Certificados bursátiles

2.3.1.1. Instrumentos de deuda

Son títulos de renta variable necesarios para hacer válidos los derechos de una transacción financiera, que representan el compromiso por parte del emisor (en este caso la entidad) de pagar los recursos prestados, más un interés pactado o establecido previamente, al poseedor del título (o inversionista), en una fecha de vencimiento dada.

Algunos instrumentos de deuda pagan intereses de manera periódica y algunos otros van ajustando los intereses de acuerdo con las condiciones del mercado. Otra de las características de los instrumentos de deuda es que no debemos esperarlos hasta que dicho documento se venza, podemos venderlo y recuperar el valor del papel. Por lo tanto, al ser un instrumento que se cotiza en el mercado está sujeto a variaciones en el valor dependiendo de las tasas de interés que existan.

Los instrumentos del mercado de deuda comúnmente se clasifican según:

- i. Su cotización
- ii. Su colocación
- iii. El tipo de tasa
- iv. El riesgo del emisor

a) Su cotización. Se refiere a la forma en que se hacen públicos los precios de los títulos. Los instrumentos se dividen en los que se cotizan “a descuento” y los que se cotizan “a precio”. Los valores a descuento se refieren a los instrumentos de deuda que no pagan intereses periódicamente, es decir, que no pagan cupones. El rendimiento que obtienen los inversionistas proviene de comprarlos “a descuento”, esto es, a un precio menor a la cantidad que se debe pagar al momento del vencimiento. Este precio es conocido como valor nominal. El valor nominal de un título está estipulado en el documento del instrumento y también se conoce como valor facial. Los valores que cotizan a precio pagan cupones, y el precio del instrumento es el resultado de sumar, el valor al día de hoy, todos los pagos de intereses que pagará el título en el futuro, conocido como el valor presente de los pagos de interés, más el valor presente del valor nominal del instrumento conocido como “principal”. La diferencia entre el precio y el valor nominal del título se conoce como rendimiento.

Existen dos tipos de cotización: a descuento y a precio. Las primeras son cuando el precio de compra está determinado a partir de una tasa de descuento aplicada a su valor nominal, obteniéndose como rendimiento una ganancia de capital cuantificada

entre el diferencial del valor nominal y el costo de adquisición. Los valores que cotizan a precio pagan cupones, y el precio del instrumento es el resultado de sumar, el valor al día de hoy, todos los pagos de intereses que pagará el título en el futuro, conocido como el valor presente de los pagos de interés, más el valor presente del valor nominal del instrumento conocido como “principal”. La diferencia entre el precio y el valor nominal del título se conoce como rendimiento. Ejemplos Bondes, unísonos, bonos bancarios, etc.

b) Su colocación. No es más que emitir el papel o certificado de deuda dentro de un mercado accionario ya sea regulado o no (OTC) Hay dos maneras de ofrecer instrumentos de deuda al público inversionista:

i. Mediante colocación pública:

La oferta de instrumentos se realiza a través de algún medio masivo e comunicación como periódicos o boletines de la Bolsa Mexicana de Valores. Bajo esta modalidad, la asignación se puede realizar ya sea por medio de una subasta o, si ya se tiene una lista de clientes con lo que se negocia la venta antes de la colocación (lista de asignaciones previa), se dice que la asignación es “sindicada”.

ii. Mediante colocación privada:

Por lo general, esta oferta va dirigida a una persona o a un grupo de inversionistas determinado. Sin embargo, también se puede tener una lista de asignación previa. La diferencia radica en que no se hace del conocimiento de todos los participantes del mercado.

iii. Subasta de valores

Es la venta de valores que se hace al mejor postor. En México, los valores gubernamentales se colocan bajo el procedimiento de subastas. Sólo pueden presentar posturas y, por lo tanto, adquirir títulos en colocación primaria, para su distribución entre el público conforme al procedimiento de subastas: los Bancos, Casas de Bolsa, Compañías de Seguros, de Fianzas y Sociedades de Inversión del país. Adicionalmente el Banco de México, agente único de colocación y redención de valores gubernamentales, puede autorizar a otras entidades para tales efectos.

c) El tipo de tasa. Se refiere a los intereses previamente pactados que pagará el instrumento de deuda. Éstos pueden ser a tasa de interés fija y tasa de interés variable o tasa de interés indizada (ligada a la inflación o al tipo de cambio). Los valores a tasa fija pagan una tasa de interés que se mantiene sin cambio durante toda la vida del instrumento. Cuando los valores pagan una tasa variable, la tasa de interés cambia periódicamente y finalmente, cuando pagan una tasa de interés indizada, ésta cambia de acuerdo con la referencia a la que se haya indizado.

d) El riesgo del emisor. La capacidad de pago del emisor puede ser un criterio de clasificación de los instrumentos de deuda. Normalmente, las agencias calificadoras asignan una calificación a los emisores de instrumentos de deuda de acuerdo con su capacidad de pago.

2.3.1.2. Características principales de los instrumentos de deuda

Una vez identificado cuales son los mercados y la clasificación de los mismo tenemos que cada uno de los instrumentos de deuda que se ofrecen tienen características particulares dependiendo de su colocación, su cotización o bien el riesgo del emisor. Es de vital importancia encontrar el instrumento que deseamos ofertar para poder obtener el capital de trabajo indispensable para poder iniciar operación (hablando del mercado accionario) o bien si deseamos obtener un beneficio ahorrando dinero que no necesitamos en el corto plazo podemos obtener un instrumento financiero para ganar un interés. Se definen las particularidades de los siguientes:

- a) Cetes
- b) Bonos, udibonos y bondes
- c) SWAPS
- d) Certificados bursátiles
- e) Bonos respaldados por hipotecas

Cetes. Son instrumentos emitidos por el Gobierno Federal con un valor nominal de 10 pesos y cotizados a descuento. Los cetes pagan una tasa de rendimiento que equivale a la diferencia entre el valor nominal y el precio a descuento. Los cetes realizan una sola amortización, es decir, efectúan el reembolso del adeudo en una sola exhibición, misma que se da a vencimiento del plazo establecido. Por ejemplo, el comprador de un cete a plazo de 28 días que paga el día de hoy un precio de 9.98 pesos por el título, recibirá, al

final de los 28 días, 10 pesos por su inversión. El plazo de los cetes normalmente es de 28, 91, 182 y 364 días. Sin embargo, se pueden emitir cetes a cualquier plazo.

Bonos M, udibonos y bondes. Estos tres instrumentos son emitidos por el Gobierno Federal, tienen un valor nominal de 100 pesos y se cotizan a precio. Los bonos M devengan intereses cada 182 días y al vencimiento del instrumento se paga el valor nominal. La tasa de interés que pagan los cupones de dichos instrumentos es fija a lo largo de la vida del bono y el rendimiento del mismo bono puede variar dependiendo si se conserva a vencimiento y se vende antes de este plazo. Actualmente existen referencias de bonos a 3, 5, 10, 20 y 30 años, aunque se pueden emitir a cualquier plazo siempre y cuando sea en múltiplos de 182 días. Cuando un bono se cotiza en unidades de inversión (UDIs), recibe el nombre de udibono, y cuando la tasa del bono es revisable, se conoce como bonde.

Swaps de tasas de interés (IRS, por sus siglas en inglés). Es un acuerdo entre dos intermediarios que en su forma más común intercambian flujos de dinero provenientes de una inversión a tasa fija y flujos de dinero provenientes de una inversión a tasa variable sobre un monto acordado, un plazo determinado y a una frecuencia establecida. En su forma más simple, los flujos provenientes de este intercambio se denominan en la misma moneda; sin embargo, existen variaciones que utilizan diferentes tipos de cambio.

Certificados bursátiles. Es un instrumento de deuda emitido por la Bolsa Mexicana de Valores y que da flexibilidad a las empresas que cotizan en bolsa para que ellas mismas determinen el plazo de la deuda, el monto y las condiciones generales de pago y de tasa

que requieran. La deuda emitida mediante certificados bursátiles puede estar respaldada por activos no productivos de las empresas, como por ejemplo las cuentas por cobrar.

Bonos respaldados por hipotecas. Estos tienen el objetivo de impulsar el desarrollo del sector vivienda. Para que puedan emitirse debe establecerse un fideicomiso cuyo patrimonio esté constituido por una cartera de créditos hipotecarios, es decir, los pagos que realizan las personas sobre sus créditos hipotecarios constituyen el patrimonio del fideicomiso y sirven para realizar los pagos de intereses y principal de los bonos emitidos. Cuando estos bonos se emiten se dice que los créditos que se otorgaron para la adquisición de vivienda fueron “bursatilizados”.

2.3.2. Mercado accionario

Antes de abordar el tema cabe mencionar qué son las acciones y para cuál es el papel que desempeñan en una empresa. Se definen por las partes iguales en las que se divide el capital social. Estas partes son poseídas por las personas que la crean aportando una parte del capital con el que se constituye, lo que les da derechos y obligaciones con la entidad.

Tipos de acciones

- Acciones ordinarias: Son las acciones normales.
- Acciones preferentes: En esta clase, los accionistas poseen un derecho

superior para cobrar el dinero derivado de la adquisición de las mismas, incluso antes de realizar el reparto de dividendos a los socios, si así se hubiera decidido.

- Acciones sin voto: Confieren al accionista derechos económicos (el cobro de dividendos) pero no otro tipo de derecho, como el de ejercer el voto en una Junta.

Cuando una empresa requiere de capital, cuenta con opciones para obtenerlo, una es a través de préstamos en forma de créditos o títulos de deuda, y la otra mediante la emisión de capital nuevo. La principal diferencia entre estas dos fuentes de financiamiento radica en que, con los préstamos, las empresas están obligadas a pagar alguna forma de interés a la persona o institución que les otorga el financiamiento, mientras que, con la emisión de capital, las empresas sólo efectúan pagos a los inversionistas si la empresa genera utilidades. Esta diferencia hace que la emisión de capital sea menos riesgosa para las empresas, pero más riesgosa para los inversionistas.

Los títulos que representan el capital invertido en una compañía se conocen como acciones y pueden tener diferentes características dependiendo del poder de votación que el poseedor de las acciones tenga en la empresa, las utilidades a las que tiene acceso o el porcentaje de la empresa que representa. Por ejemplo, las acciones comunes u ordinarias son aquellas que, de acuerdo con los estatutos sociales de la emisora, no tienen calificación o preferencia alguna. Tienen derecho a voto general interviniendo en todos los actos de la vida de la empresa y sólo

tienen derecho a dividendos, es decir, a pagos periódicos provenientes de las utilidades generadas por la empresa, después de que se haya pagado a las acciones preferentes.

Puntos de compra y venta de acciones

Se realiza en mercados organizados que operan con reglas transparentes y están abiertos al público inversionista, es decir, cualquier persona o entidad que cumpla con los requisitos establecidos por dichos mercados puede participar en ellos. Estos mercados organizados se conocen como mercados accionarios y existen en todo el mundo. Los mercados accionarios más importantes por su tamaño se localizan en Nueva York (New York Stock Exchange, y National Securities Dealers Automated Quotations, NASDAQ), Londres (London Stock Exchange), y Japón (Tokyo Stock Exchange). En México, el mercado accionario forma parte de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Además de las acciones, otros instrumentos como los títulos de deuda privada o gubernamental, los certificados de capital de desarrollo (CCD) y los títulos emitidos por los fideicomisos de infraestructura y bienes raíces (fibras) se negocian en la BMV. La operación con estos valores en la BMV está sujeta a la regulación y supervisión tanto de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) como de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

El mercado accionario en México

Durante el año de 1850 se realizaron las primeras negociaciones de títulos de capital de empresas mineras en México sin ninguna regulación y estructura oficial, es importante mencionar que la Bolsa Mercantil de México se constituyó hasta 1886, al año siguiente se promulga la Ley Reglamentaria de Carretaje de Valores, donde corredores y empresarios se daban cita en la calle de Plateros y Cadena para realizar la compra- venta.

Durante los primeros años del siglo XX inicia el auge del petróleo mexicano, por lo que los bonos emitidos, en otras bolsas internacionales eran muy demandados, esto ayudo a que en el país se iniciara el proceso de industrialización, posteriormente durante la Revolución Mexicana por la inestabilidad política los bancos quebraron, y se declaró la suspensión de pagos de deuda externa por lo que el sistema financiero dejo de funcionar. En 1924 con la Primera Convención Bancaria ser reiniciaron formalmente las operaciones, con ello se da entrada al sector industrial durante 1932 y se deja atrás al sector minero quien hasta entonces era la principal división.

Uno de los momentos más significativos para el mercado de valores en el país fue en 1933 al promulgarse la Ley Reglamentaria de Bolsas y constituirse la Bolsa de Valores de México, S.A., bajo la supervisión de lo que hoy es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. En 1975, el mercado accionario cambió su

nombre al que actualmente conserva, Bolsa Mexicana de Valores (BMV) al entrar en vigor la Ley del Mercado de Valores. De igual forma incorporando las bolsas que operaban en Guadalajara y Monterrey. Dicha institución se da a la tarea de enlazar el mercado de valores con el crecimiento económico de México propiciando así que las empresas financiaran su desarrollo mediante la venta de acciones.

En un principio, las acciones eran títulos de papel que los inversionistas intercambiaban físicamente, aunque esto limitaba severamente su libre operación. No fue sino hasta el 11 de enero de 1999 que la totalidad de la negociación accionaria se incorporó a un sistema electrónico de negociación, denominado Sistema Electrónico de Negociación, Transacción, Registro y Asignación (BMV-SENTRA Capitales). A partir de ese momento, el intercambio de acciones ya no se realiza de mano en mano sino mediante registros electrónicos.

Para que una empresa coloque o “liste” sus acciones en la BMV tiene que acudir a una casa de bolsa, quien además de brindarle asesoría en la colocación de sus acciones, es la encargada de realizar las operaciones de compra y venta a nombre de los inversionistas. Todos los inversionistas tanto nacionales como extranjeros que deseen hacer operaciones en la BMV tienen que abrir una cuenta en una casa de bolsa. Una vez que una empresa lista sus acciones en el mercado, éstas pueden cambiar libremente de manos conforme las necesidades de los participantes.

Las acciones representan una parte de una compañía y por ello los inversionistas asignan un valor o precio para cada una de ellas. Los poseedores de estos títulos ganan si sube el precio de dicha acción o si la empresa realiza un reparto de utilidades, a través del pago de dividendos. La interacción entre la demanda y oferta de acciones determina el precio de las mismas en el mercado. En el caso de compañías que no cotizan en la BMV, existen múltiples métodos para realizar una valuación accionaria. Uno de los más utilizados es calcular el valor presente de todos los flujos de efectivo que se espera recibir de la empresa a través del pago de dividendos.

La BMV desarrolló varios índices para medir el desempeño del mercado accionario mexicano en su conjunto. El más importante es el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC), que normalmente cuenta con 35 emisoras. El IPC funciona como un termómetro del mercado al medir la evolución de los precios de las acciones listadas. Asimismo, si un inversionista quiere mitigar el riesgo de comprar acciones y busca replicar el rendimiento de algún índice sin tener que adquirir los títulos de las emisoras respectivas, puede invertir en “títulos referenciados a acciones” (tracs). Estos valores son instrumentos emitidos por instituciones financieras que están vinculados a un conjunto de acciones. Por ejemplo, el trac que replica al IPC se llama Naftrac.

En la BMV no sólo se pueden encontrar empresas nacionales o extranjeras que acudieron a la bolsa mexicana para recabar capital, sino también cotizan acciones de otros mercados internacionales, como el NYSE, que decidieron colocar sus

títulos para que inversionistas mexicanos inviertan en ellos. Esta compraventa de acciones listadas en otros mercados organizados se realiza a través del Mercado Global BMV, en el que actualmente se negocian acciones de empresas de Estados Unidos, Canadá, Australia, Europa y otros países asiáticos. De igual forma, las acciones de empresas mexicanas pueden comprarse en mercados estadounidenses a través de certificados de depósito estadounidenses (ADRs, por sus siglas en inglés).

2.3.3. Mercado cambiario

El mercado de divisas es aquel que está conformado por las distintas monedas extranjeras las cuales son negociables también es conocido como mercado cambiario, está constituido por una gran cantidad de personas (inversionistas, intermediarios, operadores, etcétera) alrededor del mundo. En ese mercado se compran y se venden monedas de distintas naciones, permitiendo así la realización de cualquier transacción internacional. Los principales participantes del mercado cambiario son instituciones financieras como bancos comerciales, casas de cambio y las bolsas organizadas de comercio o de valores. Un banco central también puede participar como comprador y vendedor de divisas al mayoreo.

Los individuos y las empresas usan a los mercados cambiarios para facilitar la ejecución de sus transacciones comerciales o de inversión. Estos grupos comprenden importadores y exportadores, inversionistas de cartera internacional,

compañías multinacionales y turistas. El uso del mercado de divisas es necesario, pero incidental para el propósito comercial o de inversión. Algunos de estos participantes acuden al mercado para protegerse contra el riesgo en el comercio de moneda extranjera.

En el mercado cambiario existen cinco principales participantes que realizan transacciones al mayoreo y al menudeo; agentes de cambios bancarios y no bancarios, individuos y empresas que ejecutan transacciones comerciales y de inversión, especuladores, bancos centrales, tesorerías y corredores de divisas. Los agentes de cambios bancarios y no bancarios en los mercados interbancarios y de clientes, se benefician de la compra de la moneda extranjera a precio de compra o demanda y la revenden a un precio un poco más alto de oferta. La competencia entre los agentes de todo el mundo mantiene una diferencia mínima entre el precio de compra y el de venta, lo que contribuye a que el mercado de divisas sea eficiente.

El mercado cambiario en México forma parte del mercado internacional de divisas. La mayor parte de sus operaciones se realizan en el mercado peso-dólar ya que la actividad en los mercados con otras divisas es muy baja, así mismo al ser el dólar la moneda de uso más común claro, solo después del peso. Este mercado está descentralizado; es decir se pueden realizar operaciones con el peso mexicano en cualquier mercado del mundo donde se ofrezca el cambio, en el país opera las 24 horas del día. Todas las operaciones al mayoreo se realizan de manera electrónica.

Los bancos comerciales y las casas de cambio son los intermediarios más importantes en el mercado cambiario en México. Los bancos comerciales nacionales, al igual que sus contrapartes extranjeras, cuentan con una central de cambios, donde los operadores compran y venden divisas en el mercado interbancario por cuenta propia, así como para sus principales clientes e inversionistas.

Las casas de cambio también operan en el mercado interbancario junto con las centrales de cambios de los bancos comerciales ya que pueden comprar y vender dólares por cuenta propia o en nombre de grandes empresas e inversionistas. Asimismo, pueden realizar operaciones al menudeo como transferencias y pago de remesas.

En México existen muchos establecimientos (bancos comerciales, casas de cambio, casas de bolsa y centros turísticos) que comercian divisas y cada uno de ellos fija un precio de compra y venta que depende de la oferta y demanda de la divisa. El precio al cual compran divisas estos establecimientos siempre será menor al precio al cual las venden. Esta diferencia se debe a que las instituciones que operan en el mercado cambiario, no suelen cobrar comisiones por las ganancias de sus clientes, sino que ganan con la diferencia entre los precios de compra y venta. Se pueden publicar diferentes tipos de cambio dependiendo del momento en que se pacta la transacción, la fecha de su liquidación, el lugar donde se calcula, el monto y/o el plazo.

Es importante mencionar que el tipo de cambio es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda nacional. En este sentido, es el número de unidades de moneda nacional que es necesario para obtener una moneda extranjera, o similarmente, el número de unidades de moneda nacional que se obtienen al vender una unidad de moneda extranjera.

Por ejemplo, si para obtener un dólar estadounidense (dólar) se deben entregar 18 pesos mexicanos (pesos), el tipo de cambio nominal entre México y Estados Unidos será de 18 pesos por dólar. Para saber cuántos pesos representan cierta cantidad en dólares se multiplican los dólares por el tipo de cambio; siguiendo con el ejemplo anterior, 100 dólares representan $100 * 18 = 1,800$ pesos. Para saber cuántos dólares representa cierta cantidad de pesos se divide entre el tipo de cambio, es decir, 1,800 pesos equivalen a $1,800/18 = 100$ dólares.

Ahora bien, es importante distinguir entre los tipos de cambio:

A. Nominal (TCN)

B. Real (TCR)

a) **Tipo de cambio nominal.** Es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda local. A su vez, encontramos dos Tipos de Cambio Nominal: I) tipo comprador y II) tipo vendedor, dado que las entidades financieras obtienen una ganancia por intermediar en el juego de la oferta y la demanda de moneda extranjera. La diferencia entre ambas tasas, es lo que se conoce como "spread".

Al igual que sucede con los bienes y servicios, el "precio" de una unidad de

moneda extranjera, o sea el tipo de cambio, varía en el tiempo. Cuando aumenta, se dice que hay una depreciación de la moneda local (frente a la moneda extranjera a la cual la estemos comparando), ya que debo pagar más unidades de moneda local por cada unidad de moneda extranjera. Cuando el Tipo de Cambio disminuye, se dice que hay una apreciación de la moneda local.

- b) **Tipo de cambio real.** Es el precio de los bienes en un país extranjero, en relación con el precio de los bienes en el mercado local, ambos llevados a una misma moneda. De esta simple definición, se desprende que esta ratio no tiene unidades ya que se cancelan, y que su valor dependerá de los valores base que se tomaron para los índices de precios (se utiliza en general el Índice de Precios al Consumidor = IPC). El cual se determina de la siguiente manera:

$$TCR_{\text{país1,país2}} = TCN_{\text{país1,país2}} \times IPC_{\text{país2}} / IPC_{\text{país1}}$$

Al igual que en el caso del TCN, decimos que hubo una apreciación real de la moneda local, si disminuye el Tipo de Cambio Real, y una depreciación de la misma si el TCR aumentó.

Entre los tipos de cambio que publica el Banco de México, se encuentra el tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en dólares de Estados Unidos, pagaderas en la República Mexicana, conocido como *fix*. La Oficina de Cambios Nacionales del Banco de México calcula este tipo de cambio, el cual se publica

todos los días a partir de las 12:00 horas en la página electrónica del Banco de México. Este mismo dato se publica un día hábil después en el Diario Oficial de la Federación. Otro tipo de cambio publicado por el Banco de México es el tipo de cambio interbancario 48 horas. Esta cotización es el resultado de las operaciones al mayoreo llevadas a cabo entre intermediarios financieros, generalmente bancos comerciales, casas de bolsa, casas de cambio y particulares. Las denominaciones "mismo día", "24 horas" y "48 horas" se refieren a los plazos de liquidación, es decir, si se realiza una operación hoy entonces se paga "el mismo día", "24 horas" o "48 horas" más tarde.

El mercado interbancario del dólar opera, en su mayoría, a un plazo de liquidación de 48 horas. Este plazo es el más común. A este tipo de cambio se le conoce también como spot.

2.3.3.1. Productos financieros derivados de tipo de cambio

Existen dos principales instrumentos del tipo de cambio que se utilizan en el mercado:

- I) Forwards
- II) Futuros

Los cuales se describen a continuación:

- I) **Forward.** Es el tipo de cambio en un contrato en el que se pacta la compra o venta de una moneda (por ejemplo, dólares) a un plazo futuro mayor a 48 horas y a un tipo de cambio fijo, este derivado es de cobertura ya que su principal propósito es protegerse de las

fluctuaciones futuras. Es decir, se compra o se vende una cantidad de divisas hoy, pero las mismas se recibirán o entregarán en una fecha futura y al tipo de cambio pactado para dicha fecha.

- II) **Futuro.** Son en realidad un acuerdo a plazo estandarizado para comprar o vender un determinado bien o activo, llamado activo subyacente, en una fecha futura y determinada y a un precio establecido de antemano. Es decir, el comprador y el vendedor fijan todas las condiciones de una operación que se ejecutará en el futuro.

La principal diferencia entre un forward de tipo de cambio y un futuro de tipo de cambio es que el primero es un contrato entre dos particulares y el segundo se negocia en un mercado organizado, por lo que el plazo y el monto están definidos (estandarizados) de antemano. Sus características les han convertido en una de las herramientas más utilizadas para cubrir carteras y sobre todo para operar cuando la tendencia del mercado es bajista

2.4. SERVICIOS DE CREDITO

Cuando existe un acto a través del cual una persona (acreedor) confía dinero a otra persona (llamada deudor) por un periodo determinado, es lo que conocemos como préstamo. Una vez transcurrido el plazo, la persona que recibió el dinero se lo devuelve al acreedor. Usualmente los créditos no son gratuitos, por lo que el deudor, al momento de devolverle el dinero al acreedor o antes, debe agregar un pago adicional o premio al cual se le denomina “interés” y se expresa o se da a

conocer a través de la tasa de interés.

Una de las principales actividades de los bancos es proporcionar créditos a sus clientes, principalmente personas y empresas. Los créditos también se conocen como “préstamos” o “financiamientos” en el lenguaje bancario.

Las personas (deudores) pueden utilizar el dinero obtenido a través de los créditos según sus necesidades, ya sea para la adquisición de bienes de consumo o para invertirlo.

También existen los créditos que se otorgan a las empresas, para que éstas inviertan en bienes intermedios o de capital a fin de mejorar sus procesos de producción y aumentar su producción.

El deudor puede pagar el crédito a plazos previamente establecidos o bien puede hacer un solo pago al final del periodo por el total del crédito, adicionando el interés que se haya pactado entre el deudor y el acreedor. Por lo general, una vez que se utiliza el crédito no se puede volver a disponer del dinero, aunque el deudor ya lo haya pagado. La excepción a esta regla son los créditos revolventes o renovables, como los que se otorgan mediante tarjetas de crédito, en los que el tarjetahabiente puede volver a hacer uso de la parte de la línea de crédito utilizada una vez que la haya liquidado. En algunos casos los bancos piden a los deudores que otorguen garantías por el dinero que están recibiendo en préstamo. Estas garantías pueden constituirse a través de hipotecas, prendas o fideicomisos.

Si un deudor no paga el dinero que se le prestó en el plazo establecido vulnera la confianza que el banco le otorgó y posiblemente éste dejará de prestarle dinero. Existen empresas cuyo propósito es llevar un historial del pago de los créditos, a través del cual se sabe qué personas han cumplido con sus obligaciones de pagar y quiénes han dejado de hacerlo. A estas empresas se les denomina Burós de Crédito.

Los bancos deben ser muy cuidadosos al momento de otorgar créditos porque al hacerlo utilizan el dinero que las personas han depositado en sus cuentas bancarias. Es por ello que deben realizar un buen análisis de la calidad crediticia de los deudores utilizando los datos de los historiales de crédito de las personas, proporcionados por los Burós de Crédito. En caso de que un banco tenga problemas de liquidez o solvencia por incumplimiento de pago de los créditos por parte de los deudores, la ley establece mecanismos para prevenir la insolvencia y eventual quiebra de los bancos a través del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

2.4.1. Tipos de crédito

Dentro de las instituciones que conforman el sistema financiero de nuestro país existen diversas opciones para individuos y entidades de financiamiento, los bancos ofrecen crédito a los individuos de la sociedad a través de:

- a) Tarjetas de crédito;

- b) Créditos hipotecarios;
- c) Créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero
- d) Créditos automotrices.

a) Tarjeta de crédito. Los bancos que otorgan tarjetas de crédito están obligados por ley a ofrecer un producto denominado tarjeta de crédito básica, esta puede utilizarse para la adquisición de bienes o servicios, pero no para retirar dinero en efectivo en los cajeros automáticos. Estas tarjetas están exentas de comisiones por anualidad o cualquier otro concepto. Todos los bancos que ofrecen tarjetas de crédito, sin excepción, deben ofrecer la tarjeta básica.

Las tarjetas de crédito básicas están reguladas por el artículo 48 Bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito y por las Reglas de Tarjetas de Crédito publicadas por Banco de México.

b) Créditos hipotecarios. Son préstamos de dinero otorgados para la adquisición de bienes inmuebles, los cuales se dejan en garantía a favor de la institución que otorgó el préstamo. Los bienes inmuebles son aquellos que no pueden desplazarse por sí mismos ni por la acción de alguna persona, como es el caso de los terrenos, las casas, los departamentos, etc. Por lo general los créditos hipotecarios tienen un plazo entre 10 y 30 años, periodo en el cual el cliente tiene que realizar pagos mensuales. Estos créditos pueden tener una tasa de interés fija o variable. En los pagos mensuales que el cliente (deudor) realiza se cubre parte del capital prestado, así como los intereses del periodo. Las garantías que el deudor otorga se establecen en forma de hipoteca. Este

gravamen o hipoteca es un derecho de la institución que otorgó el crédito (acreedor) y que le da el poder de disponer del bien dejado en garantía en caso de que el cliente no pague el crédito. La hipoteca está regulada por los artículos 2893 al 2943 del Código Civil para el Distrito Federal.

Los créditos hipotecarios más comunes son para la adquisición de vivienda. Entre ellos se encuentran los que se otorgan a personas de bajos recursos para la adquisición de viviendas de interés social.

c) Créditos ABCD. Se utilizan para la adquisición de bienes de consumo duradero, de ahí sus siglas. Estos se otorgan para que las personas adquieran bienes muebles que normalmente se consumen por varios años, como los enseres domésticos, los aparatos electrodomésticos (refrigeradores, hornos de microondas, etc.) y las computadoras, entre muchos otros. Los bienes muebles son aquellos que pueden desplazarse por sí mismos o por la acción de cualquier persona y se diferencian de los bienes inmuebles, que no son susceptibles de desplazarse.

d) Créditos automotrices. Son préstamos a través de los cuales los bancos entregan a los clientes una cantidad de dinero para la adquisición de automóviles. Este es un tipo de crédito prendario. Por lo general, el bien que se deja en prenda es el automóvil que se adquiere con el crédito. El deudor está obligado a adquirir el vehículo con el crédito, a devolver la cantidad (principal) que se le prestó, así como a pagar los intereses que se hayan pactado. En algunas ocasiones los bancos otorgan estos préstamos directamente a las

empresas distribuidoras de automóviles para que éstas sean las que otorguen a su vez el crédito a los clientes para la compra de los vehículos.

En tanto, las entidades tienen a su disposición las siguientes opciones:

- a) Créditos PYME;
- b) Microcréditos,
- c) De habilitación y avió;
- d) Refaccionarios;
- e) Quirografarios;
- f) Nómina

a) Crédito PYME. Son préstamos de dinero que los bancos otorgan para que éstas puedan invertir en sus instalaciones o procesos de producción, como la adquisición de bienes intermedios o de capital. Estos créditos pueden garantizarse con el bien inmueble donde esté ubicada la empresa, la maquinaria y demás bienes muebles de la PYME, o bien, con los bienes que se produzcan. La empresa tiene la obligación de devolver la cantidad (principal) de dinero que se le prestó, así como pagar los intereses, comisiones y en su caso, gastos de administración a que se haya obligado.

b) Microcrédito. Son préstamos de pequeñas sumas de dinero que los bancos otorgan a productores de bajos recursos o a empresas pequeñas.

c) Crédito de habilitación y avió. Son los otorgados para la industria y utilizados

para la adquisición de materiales necesarios para la fabricación de los bienes que produce la empresa, como materias primas. También son utilizados para el pago de salarios o para cubrir los gastos directos que tenga que realizar la empresa. Estos créditos quedan garantizados con las materias primas y los materiales adquiridos con el crédito o con los frutos o bienes producidos, aun aquellos bienes que se vayan a producir en el futuro.

d) Créditos refaccionarios. Son los destinados a la producción agrícola y sirven para la adquisición de instrumentos para labrar la tierra, la compra de abono para el campo o para la adquisición de ganado, animales de cría, o bien para la plantación de cultivos, en la apertura de tierras para el cultivo o en la compra o instalación de maquinaria para el campo, etc. Estos créditos quedan garantizados con la maquinaria o instrumentos adquiridos con el crédito, así como con los frutos o productos agrícolas que en el futuro se generen en la producción agrícola.

e) Créditos quirografarios. Son aquellos que no tienen una garantía específica, es decir, el deudor no ha dejado algún bien mueble o inmueble que garantice el crédito ni tampoco existe una tercera persona (fiador o aval) que se comprometa a pagar el crédito en caso de que el deudor no lo haga. Esto no quiere decir que, en caso de incumplimiento en el pago del crédito, el banco se quede con los brazos cruzados.

En tal situación, el banco acreedor puede reclamar una parte o la totalidad del patrimonio del deudor según el monto que le debe. Esto es, aunque no haya un

bien en garantía, el acreedor puede tratar de recuperar la cantidad dada en préstamo por la vía judicial, es decir, el banco demanda al deudor ante un juez para que éste embargue los bienes del deudor y declare su venta a fin de que, con los recursos que se obtengan de dicha venta, el banco acreedor pueda recuperar el dinero que prestó.

Estos créditos quirografarios, por lo general, son a plazos cortos, menores a tres años. Dichos créditos sirven para que el deudor tenga dinero para cubrir sus necesidades de liquidez. Se acostumbra que el deudor firme una serie de pagarés según el número de pagos que tiene que realizar y donde se compromete a realizar pagos parciales para que vayan cubriendo el total del crédito más los intereses. Estos pagarés era lo que anteriormente se conocía como “letras”.

f) Créditos de nómina. Son créditos que el banco otorga a los **trabajadores cuyo** salario es abonado por su empleador a una cuenta de nómina en el mismo banco a nombre del trabajador. El banco ofrece estos créditos ante la certeza de que el trabajador va a tener el dinero suficiente para pagar el crédito, ya que recibe periódicamente el salario del trabajador para ser abonado a la cuenta de este último. Cada vez que es necesario hacer un pago el mismo banco hace el cargo respectivo a la cuenta del trabajador, sin la necesidad de que el trabajador acuda a la ventanilla del banco a realizarlo.

CAPITULO III

PLANEACIÓN FINANCIERA Y

PROYECTOS DE

INVERSIÓN

PLANEACION FINANCIERA Y PROYECTOS DE INVERSION

La Planeación Financiera es la base del crecimiento del negocio, ya que guía la manera en que se utilizarán los recursos para lograr una expansión, el desarrollo de nuevos productos o servicios y el aumento de las ventas. Con una planeación financiera óptima, la organización se adelantará a muchos riesgos previstos haciendo uso de herramientas que le permitan prepararse para los cambios y buscar financiamiento cuando sea necesario.

También es una manera de prever el desempeño futuro de la empresa a través de proyecciones de ventas e ingresos, valuación de activos y obligaciones y de desarrollar estrategias para mejorar el flujo de efectivo en tiempos que se esperen difíciles.

El planear a mediano y largo plazo debe ser una guía para la adquisición de equipo e insumos con base en la demanda esperada, pero también servirá como un documento valioso al momento de buscar inversionistas o financiamientos, pues detalla las perspectivas reales del negocio. Siempre es necesario, con rigurosidad, evaluar los resultados de la planeación. Esto implica la formulación constante de proyecciones que tomen como base las normas, el desempeño de un proceso de retroalimentación y su posterior ajuste. Es necesario el uso de varios tipos de presupuestos por área de una organización. Para que exista un buen plan financiero es necesario que haya una estrategia.

La calidad de los planes, programas y presupuestos financieros estará siempre condicionada a la forma y elementos utilizados en esa planeación. Los planes financieros no pueden ser perfectos, dado que se basan en proyecciones del comportamiento de la organización ante diversas variables, por lo que es necesario estarlos evaluando constantemente y ajustarlos cuando sea necesario.

Lo importante es considerar todos los aspectos que pueden influir en el desempeño empresarial, tanto positiva como negativamente, pues la compañía debe estar preparada para enfrentar, ya sea un repunte en la demanda y una buena administración de los ingresos adicionales, como una caída de las ventas y su impacto en el flujo de efectivo.

Tener previsto cómo se financiarán las operaciones de la organización durante una época difícil será la clave para su supervivencia, de ahí la importancia de tener en orden las finanzas para poder acceder a fuentes de financiamiento. Un factor destacable es no perder de vista el panorama financiero general de la compañía, involucrándose demasiado en los pequeños contratiempos. Precisamente, de la planeación general debe surgir la solución para los pequeños tropiezos que pueden representar una mala época de ventas o una sacudida de la economía general o de los mercados financieros.

No dejar fuera de la previsión ninguna variable y desarrollar estrategias para todo tipo de circunstancias también preparará mejor a la organización para enfrentarlas, dándole mayores posibilidades de éxito en las metas que se haya establecido.

3.1 LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y ESTRUCTURA

La forma en que las sociedades establecen la manera en cómo se lograrán las metas, representa la base de la actividad económica de la misma, es un aspecto fundamental ya que con ello se reflejan sus resultados y su estructura financiera siendo estos la medida más clara de su desempeño. La planeación financiera dictara el rumbo a seguir para alcanzar los objetivos estratégicos del ente teniendo como principales propósitos incrementar la rentabilidad, establecer flujos de efectivo adecuados, fuentes de financiamiento y fijar niveles de venta, principalmente.

Esta función comprende dos tareas fundamentales:

- ✓ Evaluar.
- ✓ Diseñar.

Evaluar: El efecto económico y financiero de diversas operaciones de carácter comercial, técnicas, de personal y de otra naturaleza, para elegir la estrategia más conveniente.

Diseñar: La estructura financiera apropiada para llevar a cabo la estrategia elegida. Esto incluye tanto la elección del nivel de apalancamiento (pasivo / activo) como los términos y condiciones de los créditos que se contraten.

La estructura financiera de una organización es el marco de los diversos tipos de financiamiento empleados por una empresa para adquirir y apoyar los recursos

necesarios para sus operaciones.

Comúnmente, se compone de inversiones de accionistas (capital accionario), préstamos a largo plazo (bonos y préstamos), préstamos a corto plazo y otros pasivos a corto plazo (como créditos comerciales), reflejados en el lado derecho del balance de la empresa.

La estructura financiera se divide en la cantidad de flujo de caja de la empresa que va a los acreedores y la cantidad que va a los accionistas. Cada negocio tiene una mezcla diferente dependiendo de sus necesidades y gastos.

Por lo tanto, cada compañía tiene su propio ratio de endeudamiento. Por ejemplo, una empresa podría emitir bonos y utilizar los ingresos para comprar acciones, o podría emitir acciones y utilizar los fondos para pagar su deuda y con ambas operaciones modificar su estructura financiera.

3.2 PROPÓSITO DE LA PLANEACIÓN.

Mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. La estructura operativa hace referencia a la capacidad que tiene la empresa de producir y vender bienes y servicios que inherentemente aborda costos de producción, gastos de administración y gastos de venta, todas estas reflejadas antes de calcular la utilidad operativa; es decir se desarrolla en función de su implicación con la estrategia.

Se encarga de aportar una estructura acorde a la base de negocio de la empresa,

a través de la implementación de una contabilidad analítica y del diseño de los estados financieros.

La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones. Su establecimiento es importante tanto a nivel interno como para los terceros que necesitan tomar decisiones vinculadas a la empresa (como la concesión de créditos y la emisión o suscripción de acciones).

Esta herramienta no sólo puede hacer referencia a ciertas proyecciones financieras que se determinan con ayuda de los estados financieros básicos de una entidad con la que se obtiene un determinado indicador, sino que también comprende una serie de actividades que se desarrollan en sus diversos niveles: estratégico, funcional y operativo de una empresa.

A través de este tipo de planeación se puede visualizar la estrategia del emprendimiento teniendo en cuenta tres cuestiones sumamente decisivas: las inversiones (saber aprovechar certeramente los recursos de los que se dispone), capital o préstamos (tener un total conocimiento de la estructura del capital que se posee) y los accionistas (saber qué se puede ofrecer a aquellos que desean formar parte de la compañía, sabiendo a qué atenerse en caso de dificultades financieras).

Dentro del proceso de planeación financiera existen diversas ramas, donde cada una se encarga de desarrollar una determinada labor. Por ejemplo, el proceso de planeación presupuestal es el encargado de atender las cuestiones que tienen que

ver con el dinero que se posee y saber escoger dónde y cuándo invertirlo correctamente en un largo plazo de tiempo. Por su parte, el proceso de administración del flujo de efectivo es el que se encarga de la inversión de dinero a muy corto plazo, en un sentido meramente operativo e inmediato.

El desarrollo del programa financiero comienza con una planificación a largo plazo donde se intentan materializar los objetivos de la compañía, aquello que se desea alcanzar y como se va a lograr.

3.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA PLANEACIÓN

El hecho de planificar implica una serie de ventajas para la empresa, las cuales se señalan a continuación:

- 1)** Contribuye a actividades ordenadas y con un propósito. Todos los esfuerzos están apuntados hacia los resultados deseados y se logra una secuencia efectiva de tales esfuerzos. El trabajo no productivo se minimiza.

- 2)** Señala la necesidad de cambios futuros. Ayuda a visualizar las amenazas y oportunidades que se pueden presentar y evaluar nuevos campos para una posible participación en ellos. Lo anterior permite evitar la entropía, es decir, la tendencia de que las cosas sigan su curso hacia la destrucción.

- 3) Proporciona una base para el control. La planificación y el control son herramientas de ayuda para la planeación. Cualquier intento de controlar sin planes carece de sentido, puesto que no hay forma que las personas sepan si van en la dirección correcta, a no ser que primero tengan en claro a donde ir. Así, los planes proporcionan los estándares de control.

- 4) Obliga a la visualización de un todo. Se obtiene una identificación constructiva con los distintos problemas y las diversas potencialidades de la organización en general. Esta forma de abarcar todo es valiosa, pues capacita al gerente a ver relaciones de importancia, a obtener una comprensión más plena de cada actividad y a apreciar las bases sobre las cuales están apoyadas sus acciones administrativas.

- 5) Dirige la atención hacia los objetivos. Ayuda a tener siempre presente, por parte de todos los componentes de la organización, los objetivos y la adecuación de los mismos al medio, cuando sea necesario.

Si bien la planificación es una función fundamental de la administración, presenta desventajas o limitaciones en su uso, entre las cuales se pueden destacar las siguientes:

- a) Está limitada por la poca precisión de la información y por la incertidumbre de los hechos futuros. Es imposible predecir con exactitud lo que va a ocurrir en el futuro, de ahí que sea fundamental que el administrador trabaje con escenarios alternativos y con márgenes de tolerancia.

- b)** La planificación tiene un alto costo. Dado que es la base de una buena administración, una adecuada planificación requiere un gran esfuerzo que se traduce en tiempo, lo cual lleva a aumentar los costos en términos de horas hombre.
- c)** La planificación puede ahogar la iniciativa. Puede darse la tendencia a realizar una planificación excesiva, lo cual puede llevar a rigideces en la actuación de los administradores y del personal de la organización general,
- d)** Puede demorar en algunos casos las acciones. Existen situaciones que requieren de respuestas casi instantáneas, por lo que, si se trata de desarrollar planes, se puede llegar tarde con las acciones correctivas pertinentes.

3.4 PRESUPUESTOS DE LAS EMPRESAS

La expresión cuantitativa de planes de la empresa, programadas en dinero y tiempo que tiene como finalidad integrar el cuadro en el que se coordinan todas las actividades de la empresa, así como servir de normas de actuación y guías que conducen al logro de las metas de utilidades periódicas es la denominación del presupuesto dentro de un ente, es decir, comprende las inversiones capitalizables que realiza la empresa y de activos fijos tales como nuevas plantas, maquinaria y equipo, edificios y construcciones, mobiliario y rehabilitaciones mayores de instalaciones fabriles del negocio.

3.4.1 Plan Presupuestal.

Se refiere a todo el proceso de planeación, preparación, control, de la información, utilización del presupuesto y a los procedimientos relativos, en términos más específicos es un plan inclusivo de operación cuantificado, de manera que se pueda dar a conocer con facilidad, es una serie de cifras con las cuales se va a trabajar durante el siguiente periodo de operación.

A veces es un ejemplar elaborado por los altos niveles administrativos que contiene, expresados cuantitativamente, los objetivos, políticas y planes para el conjunto de la empresa y para cada subdivisión de la misma. Se espera que cada administración, en lo individual, logre los objetivos que se le señalan en el presupuesto y se mantenga dentro de los gastos. La dirección general, basa el presupuesto en estimaciones muy precisas del medio comercial futuro, derivando objetivos practicable para cada administrador.

3.4.2 Elaboración del Presupuesto.

Tiene como principal función el control financiero de la empresa, además de servir para saber qué es lo que se hace, comparar resultados con los datos propuestos mirando los resultados y diferencias, lo que dará una visión general del desempeño de la sociedad en un periodo determinado. El presupuesto es la estimación de los costos y gastos totales de las actividades necesarias dentro de una empresa para lograr sus objetivos.

Por lo general, el presupuesto de operación para toda la empresa lo elabora el comité de presupuestos y lo coordina el director de finanzas. Dicho comité solicita de los departamentos correspondientes la información necesaria acerca de los ingresos y gastos que se prevén. Por ejemplo, pedirá al departamento de mercadotecnia que proporcione estimaciones de precios y volúmenes; al economista, sus pronósticos en cuanto al medio comercial y al departamento de producción los costos unitarios. Toda esa información la analiza ya sea el comité de presupuestos o el director de finanzas, quien comprueba su exactitud para luego elaborar un presupuesto general de operación que sea a la vez factible y vaya de acuerdo con los objetivos de la empresa.

3.4.3 Funciones del Presupuesto.

La principal función se relaciona con el control financiero de la organización y la planeación en todos los niveles de la organización. La necesidad de poner las cifras en el papel aclara las ideas y hace destacar los puntos complicados o que requieren mayor atención. La elaboración de presupuestos despierta un sentimiento de participación en las operaciones de la empresa, dando motivos para un mejor desempeño y bases para presentar el propio punto de vista en comparación directa con la opinión de los demás. Constituye un punto focal común para establecer la comunicación entre los miembros de la empresa, los cuales tienen por lo general antecedentes muy diversos. Constituyen un medio para comunicar ideas y planes en forma comprensible, puesto que son cuantitativos. Presentan a la administración un panorama sistematizado de toda la operación, sustituyendo a los informes

aislados y a la comunicación intermitente.

Sin el plan en nuestro contenido en el presupuesto general de operación no podría asistir coordinación entre los departamentos y entre estos y la dirección general. Permiten también controlar las operaciones y evaluar el comportamiento de cada subdivisión al revisar sus desviaciones con respecto a las cifras señaladas en el presupuesto y dando lugar a la acción correctiva por parte de la dirección.

Estimaciones para formular el presupuesto.

Se basan en estimaciones y no podrán superar la capacidad de quienes llevan a cabo dichas estimaciones. Los informes incorrectos y las estimaciones poco razonables se reflejarán en todo el presupuesto dando lugar al señalamiento de objetivos insuficientes o demasiado ambiciosos y a decisiones a financiamiento e inversión potencialmente perjudiciales. Los resultados insatisfactorios, así como los métodos de financiamiento, así como las inversiones incorrectas pueden hacer quebrar a la empresa.

Al intervenir la elaboración es preciso establecer normas de control razonables. Esto quiere decir que se debe estar seguro de que los objetivos son a la vez practicables y lo bastante estimulante para que cada departamento considere alcanzable dichas metas.

Los presupuestos muestran anticipadamente los ingresos, gastos y la situación financiera de la empresa en algún punto futuro en el tiempo. La predicción sistemática ayuda a la función de control principalmente en dos aspectos: Primero, al mostrar los resultados que se obtendrán si se ponen en práctica los planes y, en segundo término, permiten evaluar el rendimiento, indicando las áreas que requieran atención o acción correctiva.

Decir que un presupuesto tuvo éxito, o que fue bien elaborado, no necesariamente significa que los resultados logrados hayan sido idénticos a los presupuestados, sino que se tuvo una mejoría en la empresa logrando una mayor eficiencia en la operación.

3.4.4 Presupuestos de Operación.

Las actividades de producir, vender y administrar la organización, que son las actividades típicas a través de las cuáles una empresa realiza su misión de ofrecer productos o servicios a la sociedad, consideradas en conjunto como presupuestos de operación. Dichas actividades dan origen a los presupuestos de ventas, de producción, de compras, de requerimientos de materia prima, de mano de obra, de gastos indirectos y los gastos de operación, costos de ventas.

En la figura 4.1 se muestran los componentes de este presupuesto de operación:

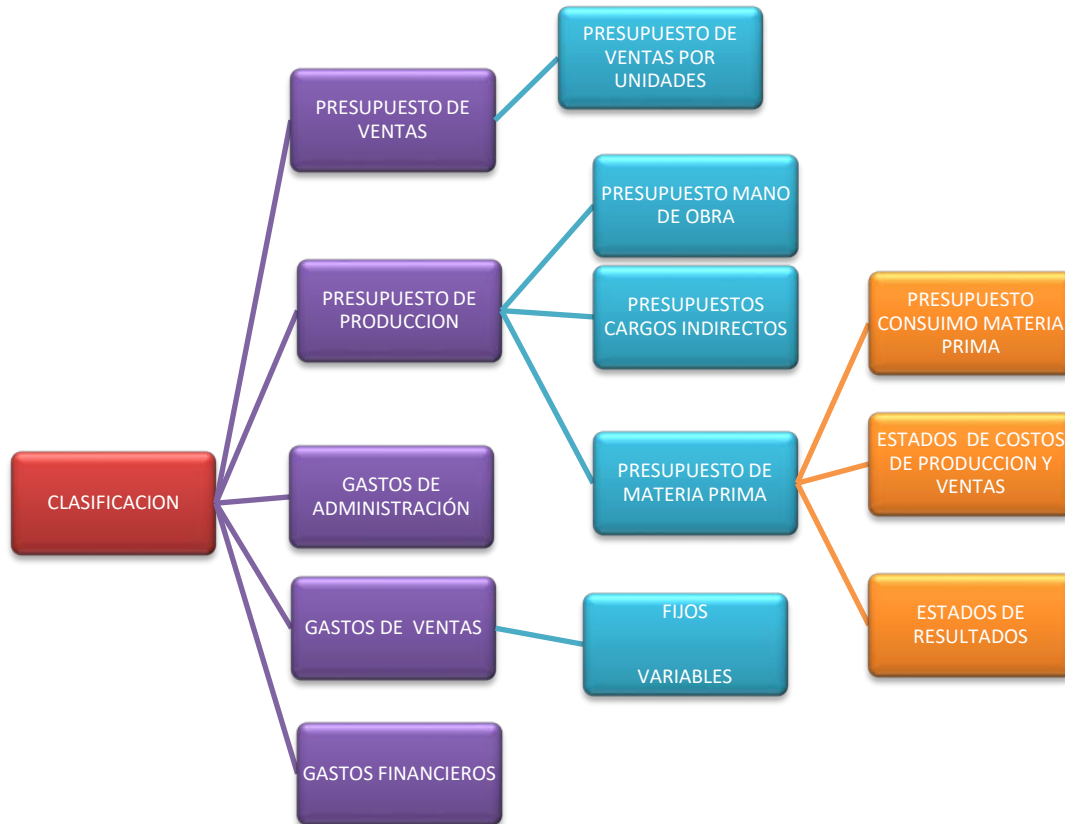


Figura 4. 1 Presupuesto de operación

a) Presupuestos de ventas.

Son estimados que tienen como prioridad determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, para determinar límite de tiempo.

Componentes:

- Productos que comercializa la empresa.
- Servicios que prestará.
- Los ingresos que percibirá.
- Los precios unitarios de cada producto o servicio.

- El nivel de venta de cada producto.
- El nivel de venta de cada servicio.

Presupuesto de Ventas en Unidades y Valores.

Generalmente el presupuesto de ventas es el eje de los demás presupuestos, por lo que debe primeramente cuantificarse en unidades, en especie, por cada tipo o línea de artículos y una vez afinado o depurado, entonces se procede a su valuación de acuerdo con los precios del mercado, regidos por la oferta y la demanda, o cuando no sea así, por el precio de venta unitario determinado, con el cual se tiene el monto ventas en valores monetarios

Primero se determina el volumen de ventas, el cual denominaremos presupuesto de ventas, normalmente se debe formular para cada producto que maneje la empresa.

- a. La cantidad de ventas estimada
- b. El precio de venta unitario

a) La cantidad de ventas estimada. Se determina a través del pronóstico de ventas, una vez que se realice un análisis de la posible demanda futura del mercado.

b) El precio de venta unitario esperado. Esta información es establecida en base al costo estimado y frecuentemente por regiones.

Al estimar la cantidad de ventas para cada producto, los volúmenes de ventas pasadas son normalmente usados como punto de partida. Estos montos son

revisados por factores que se espera afecten a las ventas futuras, la opinión del personal especializado en el área es imperante, así como utilizar métodos estadísticos. El presupuesto de ventas se considera como la base del presupuesto maestro, por lo cual, debe de estar determinada sobre supuestos lógicos y confiables.

La información que se determine en el presupuesto de ventas, una vez autorizado por la alta dirección de la empresa, será considerada para la elaboración del presupuesto de producción. El presupuesto de producción debe cuidadosamente utilizar los datos determinados en el presupuesto de ventas para asegurarse que la producción y las ventas guarden cierto balance durante el periodo.

El número de unidades elaboradas para llegar a las ventas presupuestadas y a las necesidades de inventario para cada producto es establecido en el presupuesto de producción, también proporciona el punto de partida para preparar el presupuesto de mano de obra directa. Los requerimientos de mano de obra para cada unidad de producto son estimados tanto en número de horas, costo de la mano de obra directa; así como determinar el número de trabajadores necesarios para cumplir con la producción presupuestada.

b) Presupuestos de Producción.

Son estimados que están estrechamente relacionados con el presupuesto de venta y los niveles de inventario deseado.

En realidad, el presupuesto de producción es el presupuesto de venta proyectado y ajustados por el cambio en el inventario, primero hay que determinar si la empresa

puede producir las cantidades proyectadas por el presupuesto de venta, con la finalidad de evitar un costo exagerado en la mano de obra ocupada.

Proceso:

- Elaborando un programa de producción.
- Presupuestando las ventas por línea de producción.

Elaboración de un programa de producción consiste en estimar el tiempo requerido para desarrollar cada actividad, evitando un gasto innecesario en pago de mano de obra ocupada.

Se clasifica de la siguiente manera:

- a) Presupuesto de Mano de Obra.
 - b) Presupuestos Cargos Indirectos
 - c) Presupuestos de Materia Prima
- a) Presupuesto de Mano de Obra. Es el diagnóstico requerido para contar con una diversidad de factor humano capaz de satisfacer los requerimientos de producción planeada. La mano de obra indirecta se incluye en el presupuesto de costo indirecto de fabricación, es fundamental que la persona encargada del personal lo distribuya de acuerdo a las distintas etapas del proceso de producción para permitir un uso del 100% de la capacidad de cada trabajador.

Componentes:

- Personal diverso

- Cantidad horas requeridas
- Cantidad horas trimestrales
- Valor por hora unitaria

b) Presupuestos Cargos Indirectos: Los gastos indirectos de fabricación se definen generalmente como el conjunto de materiales indirectos, mano de obra indirecta y todos aquellos gastos de fábrica correspondientes a un periodo, que no se pueden imputar convenientemente a unidades, trabajos o productos específicos.

El material indirecto se refiere al material que es necesario para elaborar el producto, pero que no se identifica con el mismo.

c) Presupuestos de Materia Prima: El presupuesto de producción permite al departamento de compras, conocer los requerimientos de material para cumplir con la producción estimada considerando los inventarios iniciales y finales del producto terminado. El departamento de compras deberá considerar también los materiales con los que se iniciará el período puesto que dicha cantidad de materiales ya no será necesaria adquirirla.

Adicionalmente, se deberá considerar la cantidad de materiales con los que se espera terminar el período, para adquirir alguna cantidad adicional. Por lo tanto, dicho departamento deberá estimar el inventario inicial y final de materiales para el año.

Con este presupuesto, el área de producción y el departamento de compras podrán estructurar y planificar las actividades necesarias para contar siempre con materia

prima disponible sin saturar la capacidad de almacenamiento y sin elevar los costos de almacenamiento.

c) Presupuestos de Gastos de Venta.

Están constituidos por el conjunto de erogaciones, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones relacionadas con el almacenamiento, despacho y entrega de los bienes que produce la empresa; los gastos de promoción y propaganda y los gastos del departamento de ventas y su personal.

Todas estas actividades, que tienen que ver con la tarea de ponerse en contacto con el consumidor, son diferentes a aquellas que se refieren al proceso de producción y a la administración de la empresa.

Los gastos de venta se clasifican en

- a) fijos
- b) variables

De acuerdo a su comportamiento frente a los cambios en el volumen de ventas.

- a) **Gastos de venta fijos:** Son aquellos que permanecen constantes en su magnitud, estos gastos son constantes en el tiempo y determinados por la política administrativa de la empresa.

Los gastos de venta fijos se presupuestan con base en la información de periodo anterior, teniendo en cuenta la política de la administración respecto a determinadas partidas de gastos.

b) **Gastos de venta variables:** Son aquellos cuya magnitud cambia en relación directa con los cambios en el volumen de ventas. Entre los principales gastos de venta variables se encuentran las comisiones de los vendedores, los fletes pagados por el transporte de los productos vendidos, los materiales de empaque y los gastos de viaje de los vendedores.

d) Presupuestos de Gastos de Administración.

Considerando como la parte medular de todo presupuesto porque se destina la mayor parte del mismo; son estimados que cubren la necesidad inmediata de contar con todo tipo de personal para sus distintas unidades, buscando darle operatividad al sistema.

Debe ser lo más austero posible sin que ello implique un retraso en el manejo de los planes y programas de la empresa.

Características

Las remuneraciones se fijan de acuerdo a la realidad económica de la empresa y no en forma paralela a la inflación, son gastos indirectos considerados dentro del precio que se fija al producto o servicio.

e) **Gastos Financieros.**

Consiste en fijar los estimados de inversión de venta, ingresos varios para elaborar al final un flujo de caja que mida el estado económico y real de la empresa,

comprende:

- Presupuesto de ingresos (el total bruto sin descontar gastos)
- Presupuesto de egresos (para determinar el líquido o neto)
- Flujo neto (diferencia entre ingreso y egreso)
- Caja final.
- Caja inicial.
- Caja mínima.

Este incluye el cálculo de partidas que inciden en el balance. Como son la caja o tesorería y el capital, también conocido como erogaciones de capitales.

3.4.5 Presupuesto de Inversión Permanente.

El resultado de este presupuesto se incorpora al presupuesto financiero y de operación, justificando las inversiones con un análisis y evaluación de proyectos de inversión. Esta herramienta constituye una parte del presupuesto maestro, ya que incluye todos los proyectos de inversión, así como los proyectos ya aprobados. Por otra parte, se basa en decisiones con efecto a largo plazo, consistentes en adquirir partidas de activos fijos en el periodo.

Otras Inversiones Permanentes:

➡ **Títulos de deuda pública:** cuando sea necesario conservarlos.

➡ **Inmuebles:** destinados a arrendamiento

- ↳ **Acciones sin cotización:** acciones emitidas por sociedades cerradas.
- ↳ **Acciones de cooperativas:** su tenencia permite acceder a un servicio de la entidad emisora.

3.4.6 Presupuesto Financiero.

Al conjunto de los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los medios esenciales que deben calcularse, como el costo de la realización, el costo del tiempo y el costo de adquirir nuevos recursos conforman el presupuesto financiero. Comúnmente la factibilidad es la parte más importante, ya que con ella se resuelven otras insuficiencias de otros recursos.

Comprende el análisis de la inversión, la proyección de los ingresos y gastos y la forma de financiamiento. En este trabajo las personas que deseen empezar un negocio deben tener en cuenta que esta será, su mayor fuente de información.

3.4.7 Presupuestos Variables o Flexibles.

Consiste en elaborar un conjunto de planes presupuestarios alternativos que se corresponden con los diferentes niveles de actividad prevista, conceptuada éstos como una serie de rangos alternativos de actividad, más que como determinados volúmenes de producción.

Este tipo de presupuestos permite establecer comparaciones entre las realizaciones

y las previsiones, acordes con el nivel de actividad alcanzado, puesto que permitirá conocer los costes vinculados a un determinado nivel. El presupuesto flexible también es conocido con otras denominaciones tales como: presupuesto variable, presupuesto de escala ajustable y presupuesto de control de gastos.

El presupuesto flexible se basa en la diferencia fundamental del comportamiento de los costos en: fijos, variables y mixtos. Este tipo de presupuesto parte de la premisa de que el comportamiento tanto de los costes mixtos como de los variables depende, fundamentalmente, del rango de actividad, por lo que el volumen de presupuesto correspondiente a los niveles de actividad puede variar más, o en su caso menos, que proporcionalmente con dichos niveles.

Según su flexibilidad se puede clasificar de la siguiente manera:

- a) Rígidos, estáticos, fijos o asignados
 - b) Flexibles o variables.
- o Rígidos, estáticos, fijos o asignados: Consiste en un solo plan y no hace reservas para los cambios que puedan ocurrir durante el período para el cual se ha confeccionado. Se basa fundamentalmente en que las estimaciones de los pronósticos son correctas.

Por ejemplo: Si el presupuesto presentado corresponde a un presupuesto fijo. En él se hace una estimación de la producción trimestral y anual de la fábrica de confecciones y también, de las ventas para esos períodos. No se hace ninguna previsión para considerar posible, cambios en las cifras de producción o en las estimaciones de ventas como resultados de cambios en la situación económica del

país, de aumento de los precios de las materias primas, etc. Es decir, considera que no se producirá cambio alguno, los presupuestos fijos son más aptos para aquellas operaciones en que los rubros que intervienen no poseen muchas variaciones, como, por ejemplo, los costos de ciertas materias primas cuyos precios son fijos, los sueldos y salarios que se supone se mantienen constantes durante el tiempo que dura el contrato colectivo.

- Flexibles o variables: Son los que se elaboran para diferentes niveles de actividad y se pueden adaptar a las circunstancias cambiantes del entorno. Son de gran aceptación en el campo presupuestario moderno. Son dinámicos adaptativos, pero complicados y costosos. Estos muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales.

Tienen amplia aplicación en el campo presupuestario de los costos, gastos indirectos de fabricación, administrativos y ventas. El presupuesto flexible se elabora para distintos niveles de operación, brindando información proyectada para distintos volúmenes de las variables críticas, especialmente las que constituyen una restricción o factor condicionante.

Su característica es que evita la rigidez del presupuesto maestro – estático – que supone un nivel fijo de trabajo, transformándolo en un instrumento dinámico con varios niveles de operación para conocer el impacto sobre los resultados pronosticados de cada rango de actividad, como consecuencia de las distintas reacciones de los costos frente a aquellos. Esto significa que se confecciona para

un cierto intervalo de volumen comprendido entre un mínimo y otro más elevado, dado por el nivel máximo de actividad de la empresa

3.4.8 Presupuesto a Largo Plazo.

Los planes de desarrollo del Estado y de las grandes empresas se basan principalmente en los presupuestos a largo plazo. En el caso de los planes del Gobierno el horizonte de planteamiento consulta el período presidencial establecido por normas constitucionales en cada país. Los lineamientos generales de cada plan suelen sustentarse en consideraciones económicas, como generación de empleo, creación de infraestructura, lucha contra la inflación, difusión de los servicios de seguridad social, fomento del ahorro, fortalecimiento del mercado de capitales, capitalización del sistema financiero o, como ha ocurrido recientemente, apertura mutua de los mercados internacionales.

3.5 PROYECTOS DE INVERSIÓN

Estos instrumentos que son la guía para la toma de decisiones, no se tratan de otra cosa más que la búsqueda de una solución a un planteamiento tendiente a resolver y dar forma a las múltiples ideas de inversionistas, definir los montos de las inversiones, la tecnología y la metodología a emplear, todas ellas orientadas a un fin común que generalmente giran en torno a resolver una necesidad humana, a esto definimos como proyecto de inversión.

Un proyecto de inversión es aceptado, siempre y cuando resulte rentable para el inversionista; para llegar a descubrirlo, se requiere de la implementación de un sinnúmero de aplicaciones estadísticas y técnicas matemáticas, cuya acción se encuentra en el análisis de mercado, técnico, económico y financiero de la misma.

Asimismo, describiremos algunos conceptos de Proyectos de Inversión:

- Es un conjunto de planes detallados que tienen por objetivo aumentar la productividad de la empresa para incrementar las utilidades o la prestación de servicios, mediante el uso óptimo de los fondos en un plazo razonable. (Huerta Ríos, Ernestina 1999)
- Es un plan al que se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos para producir un bien o servicio útil, por lo que la evaluación de un proyecto de inversión, tiene por objetivo conocer la rentabilidad económica. (Baca Urbina, Gabriel 2001)
- Es la unidad mínima económica de planeación, formada por un conjunto de actividades concatenadas que se suceden, complementan y deciden entre sí, la última de las cuales es parte importante para la toma de decisiones sobre la inversión. (Cortázar, Julio 2000)

Los proyectos parten de varios supuestos dependiendo de las capacidades y formación de los encargados de su formulación; se requiere de la participación y gestión conjunta de estas disciplinas con el fin de encontrar la eficiencia operativa, de mercado, tecnológica, entre otras, que aseguren el éxito o fracaso del proyecto.

Importancia de un Proyecto de Inversión.

Tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de manera que resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos con que se cuentan a la mejor alternativa.

En la actualidad una inversión inteligente requiere de un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta a seguirse como la correcta asignación de recursos, igualar el valor adquisitivo de la moneda presente en la moneda futura y estar seguros de que la inversión será realmente rentable, decidir el ordenamiento de varios proyectos en función a su rentabilidad y tomar una decisión de aceptación o rechazo.

3.6 CLASIFICACIÓN.

Los proyectos de inversión pueden dividirse de la siguiente forma de acuerdo a la figura 4.2:

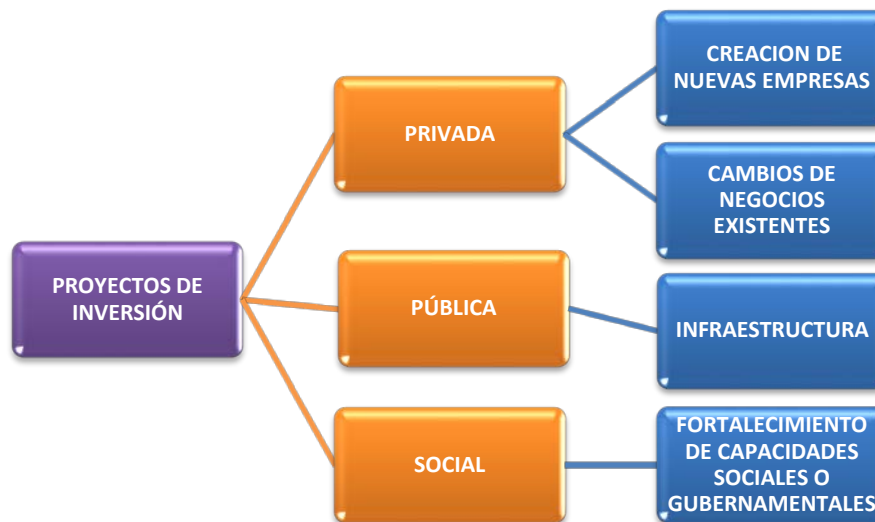


Figura 4. 2Clasificación de los proyectos de inversión.

Proyectos de inversión privada.

En este caso el fin del proyecto es lograr una rentabilidad económica financiera, de tal modo que permita recuperar la inversión de capital puesta por la empresa o inversionistas diversos, en la ejecución del proyecto esta a su vez se puede establecer en función al impacto en la empresa:

- a) Creación de nuevas unidades de negocios o empresas.
- b) Cambios en las unidades de negocios existentes.

a) Creación de nuevas unidades de negocios o empresas: En este caso un proyecto se refiere a la creación de un nuevo producto o servicio, estos proyectos típicos tienen flujos de ingresos y costos, asimismo tienen una inversión que permita iniciar la producción del nuevo bien o servicio, evaluándose la rentabilidad del producto.

b) Cambios en las unidades de negocios existentes: En este tipo de proyectos no se crea ningún producto o servicio, simplemente se hacen cambios en las líneas de producción, estos cambios pueden darse ya sea maquinaria nueva cambiando a la maquinaria antigua, o se hacen reducción de equipos por tercerización de la producción, también es posible ampliar la producción con maquinaria adicional, es probable que en muchos casos la inversión a realizar sea mínima o cero (financiando los cambios con las máquinas vendidas por ejemplo), también es posible que en este tipo de proyectos no se tengan flujos de ingresos, sino más bien flujos comparados de costos, en donde los beneficios se centran en los ahorros generados por los cambios, esto supone tener herramientas de evaluación que se centren en la medición del ahorro generado u optimización del uso de la maquinaria respectiva.

Proyectos de inversión pública

En este tipo de proyectos, el estado es el inversionista que coloca sus recursos para la ejecución del mismo, el estado tiene como fin el bienestar social, de modo que la rentabilidad del proyecto no es sólo económica, sino también el impacto que el proyecto genera en la mejora del bienestar social en el grupo beneficiado o en la zona de ejecución, dichas mejoras son impactos indirectos del proyecto, como por

ejemplo generación de empleo, tributos a reinvertir u otros.

En este caso, puede ser que un proyecto no sea económicamente rentable, pero su impacto puede ser grande, de modo que el retorno total o retorno social permita que el proyecto recupere la inversión puesta por el estado.

Relacionados a inversión en obras civiles de infraestructura que puede ser de uso económico (beneficiando la producción) o de uso social, mejorando las condiciones de vida.

En este tipo de proyectos se mide el impacto generado en los beneficiarios en materia de logros en salud (por ejemplo un proyecto de construcción de hospital) estos logros permiten mejorar la calidad del servicio, ahorrar recursos al estado por menores enfermedades o menor presión en centros existentes, educación (ampliación de aulas) mejorando la calidad del servicio educativo o incrementando su cobertura, o en la actividad económica (carreteras, canales de regadío u otros) que permite expandir la frontera de producción existente en una zona, estos proyectos incluyen el equipamiento respectivo.

Proyectos de inversión social

Un proyecto social sigue el único fin de generar un impacto en el bienestar social, generalmente en estos proyectos no se mide el retorno económico, es más importante medir la sostenibilidad futura del proyecto, es decir si los beneficiarios pueden seguir generando beneficios a la sociedad, aun cuando acabe el período de ejecución del proyecto.

En el caso de los proyectos sociales, se pueden establecer ciertas clasificaciones:

a) Proyectos de fortalecimiento de capacidades sociales o gubernamentales:

En este caso se trabajan diversas líneas, como por ejemplo participación ciudadana, mejora de la gestión pública, vigilancia ciudadana u otros, en este tipo de proyectos el componente de inversión en activos fijos, llámese obras civiles o equipamiento es limitado, la importancia del proyecto se centra en el logro de capacidades sea en la comunidad o en los beneficiarios, dichas capacidades pueden referirse a lograr habilidades de gestión si los actores son públicos o habilidades para el fortalecimiento del rol social en la gestión de la comunidad, muchas veces estos proyectos incluyen el diseño de planes de desarrollo local o planes de gestión territorial o ambiental.

Debido a la naturaleza del proyecto, su evaluación radica en la medición actual y futura del logro de capacidades y como estas interactúan con los esfuerzos comunitarios para el desarrollo local.

3.7 DESARROLLO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

Los proyectos de inversión pueden clasificarse en cinco rubros:

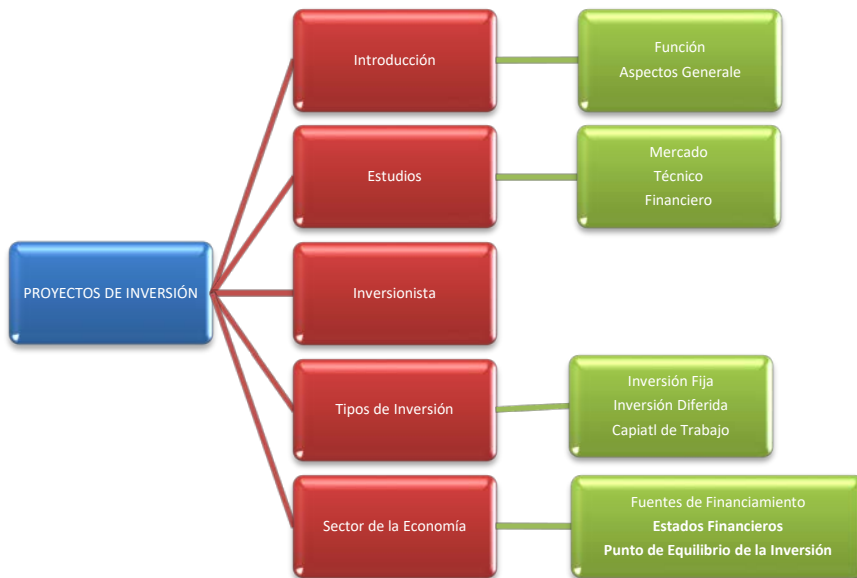


Figura 4. 3 Tipos de desarrollo de proyectos

Generalmente la metodología que respalda la formulación y evaluación de un proyecto de inversión social o privado, gira en torno a las siguientes áreas:

Consiste básicamente en la preparación del proyecto, definiendo los objetivos a lograr, los antecedentes del estudio y la metodología a emplear en los estudios de mercado, técnico y financiero. Este a su vez se divide en:

- Función
- Aspectos Generales

3.7.1 De acuerdo con su función.

Los proyectos de inversión se asocian a diversos problemas a resolver, estos se asocian dependiendo distintas particularidades en las siguientes categorías:

- Por su alcance geográfico: locales, regionales, nacionales, multinacionales.
- Por su grado de complejidad: dependiendo la influencia sobre las variables económicas y su efecto multiplicador:
- Según su carácter o finalidad: desarrollo social o económico.
- Según lo que produzcan: bienes, servicios o investigación.

3.7.1.1 Aspectos Generales.

Todo proyecto independientemente su categoría deben contemplar los siguientes puntos los cuales nos acercaran a la solución de las necesidades:

- ✓ A que segmento de la población o área de mercado va dirigido el proyecto.
- ✓ Vinculado a la localización.
- ✓ Bien o servicio a ofrecer mediante que tecnología.
- ✓ Tamaño y dimensiones del proyecto y producción.
- ✓ Las oportunidades y duración del proyecto.
- ✓ Responsabilidad institucional.
- ✓ Tipo de Financiamiento.

De renovación, de reemplazo, de modernización o de innovaciones y de inversiones estratégicas. Por ejemplo, cuando las empresas renuevan su maquinaria de fabricación, para que su funcionamiento como empresas sea mejor cada vez.

3.7.2 Estudios.

Con el objetivo de verificar la posibilidad real de penetración de un bien o servicio en un mercado en específico y determina la localización, tamaño y diseño productivo óptimo para el proyecto, analizando y determinar el monto de los recursos financieros necesarios para la instalación del proyecto. Los cuales son los siguientes:

- a) Estudio de Mercado.
- b) Estudio Técnico.
- c) Estudio Financiero.

3.7.2.1 Estudio de Mercado

Es generalizado como la interacción entre ofertantes y demandantes, en donde mediante el comportamiento de la oferta y la demanda se determinan los precios de un determinado bien o servicio. Son infinidad de factores los que determinaran que la teoría se refleje tal cual, en la práctica para cada uno de los consumidores, es por ello importante adaptar el concepto y señalar que el mercado es el conjunto de

clientes potenciales que tienen ciertas necesidades por satisfacer mediante la oferta.

El estudio de mercado es el inicio de la investigación formal del proyecto, se encarga de verificar la posibilidad real de penetración del producto y/o servicio en el mercado y determinar, por primera vez en el estudio con bases concretas, la viabilidad del proyecto.

Este método contempla, mediante la aplicación de una serie de técnicas útiles, obtener y analizar información sobre las necesidades, gustos, preferencias, recursos y comportamiento del consumidor potencial con los objetivos de ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, conocer la cantidad de producto y/o servicio que los consumidores estarían dispuestos a adquirir a un determinado precios, indagar en relación a la comercialización del producto y conocer los riesgos que el producto corre al ser o no aceptado por el mercado.

Las investigaciones de mercado se clasifican de acuerdo con la fuente empleada en “Estudios Internos” y “Estudios Externos”, los internos se realizan partiendo de datos e información ya existente dentro de la empresa o dentro de algún organismo público o privado.

El iniciar con la investigación contempla seguir una serie de fases previas con el objetivo de recabar información, estas fases son:

- a) Formulación y definición del problema: determinar el lineamiento, técnica y responsabilidad de la investigación, teniendo conocimiento completo del problema.
- b) El diseño o planeación de la investigación: establecer las fuentes de información partiendo de la información ya existente y con esa base decidir dónde se realizará la investigación.
- c) Diseño de métodos y formularios para la captación de datos: se centra en el diseño de los medios adecuados para obtener información, ya sea a través de encuestas u observación.
- d) Diseño y selección de la muestra: en esta fase obtendremos la precisión y confianza del número de encuestas u observaciones a realizar dentro de una población.
- e) Trabajo de campo: consiste en la recopilación de datos de fuentes primarias o secundarias, esta acción demanda tiempo y costos.
- f) Procesamiento de datos: es la clasificación, ordenamiento y cruce que resulta de contar los resultados de la fase anterior.
- g) Análisis e interpretación de los datos: convierte todos los datos en información útil para los estudios posteriores.

Una vez cubiertas las fases, la estructura del estudio del mercado contempla una serie de análisis, como lo son, el de la oferta, la demanda, los precios y la comercialización, obteniendo finalmente la presentación de resultados y conclusiones concretas en relación al mercado.

El análisis de la demanda

Determina las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, mide el nivel de aceptación traducido en demanda que tendrá nuestro producto en el mercado, así como los cambios futuros de ésta. La demanda es de suma importancia para el proyecto de inversión y está en función a factores externos e internos al producto ofertado como lo son: el nivel de ingreso de la población, el precio, la necesidad real del producto, los productos sustitutos, entre otros. Por lo anterior, su estudio requiere de la aplicación una serie de herramientas que provienen de las fuentes primarias y secundarias del análisis del mercado y de técnicas estadísticas adecuadas.

La demanda, para fines de análisis, se encuentra clasificada en relación a un concepto que emana de las capacidades y particularidades del producto ofertado, estas son:

- I. En relación con su oportunidad: en demanda insatisfecha y satisfecha.
- II. En relación con su necesidad: en demanda de bienes social y de bienes suntuosos.
- III. En relación con su temporalidad: en demanda continua y cíclica.
- IV. De acuerdo a su destino: en demanda de bienes finales y de bienes intermedios.

I.- En relación con su oportunidad; la demanda insatisfecha se refiere a que lo producido y ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado, en cuanto

a la demanda satisfecha se refiere a que lo ofrecido en el mercado es exactamente lo que este requiere y se pueden conocer dos tipos de demanda satisfecha:

- Satisfecha saturada, la que ya no puede soportar una mayor cantidad del bien o servicio en el mercado, pues se está usando plenamente. Es muy difícil encontrar esta situación en un mercado real.
- Satisfecha no saturada, que es la que se encuentra aparentemente satisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso adecuado de herramientas mercadotécnicas, como las ofertas y la publicidad.

II.- En relación con su necesidad; La demanda de bienes sociales Son en todos los casos bienes que satisfacen necesidades públicas o colectivas. Bienes esenciales o muy importantes para la colectividad en los que no se puede aplicar el principio de exclusión (no se puede excluir de su consumo a los usuarios que no estén dispuestos a pagar por ellos el precio correspondiente), como la seguridad, la defensa o la sanidad e higiene públicas.

También se les denomina bienes de consumo conjunto, de consumo colectivo, indivisibles o de consumo no rival. Por las dificultades técnicas que en ellos comporta la fijación de precios, su provisión no le puede ser confiada al mercado. Un bien suntuoso o bien suntuario, bien de lujo o producto de lujo es un bien económico, para el cual su demanda aumenta más deprisa que la renta, lo cual lo diferencia del resto de los bienes normales y de los bienes inferiores. Los bienes suntuarios tienen una alta elasticidad de demanda renta, lo que significa que a medida que aumenta la renta de la economía doméstica, aumenta más que proporcionalmente su consumo de bienes suntuarios. Esto también significa que, si

cae la renta, la demanda disminuye en mayor proporción que la caída de renta.

III.- En relación con su temporalidad; La Demanda cíclica o estacional es la que en alguna forma se relaciona con los períodos del año, por circunstancias climatológicas o comerciales, como regalos en la época navideña, paraguas en la época de lluvias, enfriadores de aire en tiempo de calor, etc.

La Demanda continua es al que permanece durante largos períodos, normalmente en crecimiento, como ocurre con los alimentos, cuyo consumo irá en aumento mientras crezca la población.

IV.- De acuerdo a su destino; Se refiere a la demanda de bienes finales, que son los adquiridos directamente por el consumidor para su uso o aprovechamiento.

La demanda de bienes intermedios o industriales, que son los que requieren algún procesamiento para ser bienes de consumo final.

Análisis de la Oferta

La Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes está dispuesto a poner en disposición del mercado a un precio determinado; esta se encuentra ligada a una serie de factores como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales de producción, la capacidad de las instalaciones, la estructura económica de producción, etcétera.

El análisis de la oferta consiste en determinar las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición de los demandantes un bien

o servicio. La oferta se clasifica en relación con el número de oferentes en tres principales categorías y es importante conocerlas para identificar a cuál de ellas pertenece nuestro proyecto de inversión, estas son:

a) Oferta Competitiva: ocurre cuando existe competencia perfecta entre los productores, existe una gran cantidad de productores de un mismo producto, por lo tanto, la participación de los oferentes se da en medida a la calidad, el precio y el servicio del bien.

b) Oferta Oligopólica: el mercado se encuentra dominado por una elite de productores, ellos determinan la oferta, dado que poseen el control de los precios y el de los insumos para su industria.

c) Oferta Monopólica: solo existe un oferente que obviamente domina el mercado, imponiendo el precio, la calidad y cantidad de los productos que lleva al mercado.

Del comportamiento de los precios, los productores podrán ajustar su flujo de producción cuando se trata productos manufacturados con ciclos cortos de proceso, pero difícilmente lo podrán hacer cuando se trata de inversiones nuevas o cuando los ciclos de proceso son en el largo plazo. Sin embargo, el comportamiento de los precios en el mercado, son indicadores que inciden en la toma de decisiones para producir o no un bien o servicio.

3.7.2.2 Estudio Técnico.

Todo lo que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto y/o servicio. Los objetivos giran en verificar la posibilidad técnica del servicio y de la

fabricación del producto y analizar el tamaño óptimo, localización, equipos, instalaciones y la organización requeridos para poner en marcha el proyecto.

Los factores que determinan el tamaño de una nueva unidad de producción son las siguientes:

- a) El tamaño del proyecto y la demanda.
 - b) El tamaño del proyecto y los suministros e insumos.
 - c) El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos.
 - d) El tamaño del proyecto y el financiamiento.
 - e) El tamaño del proyecto y la organización.
-
- a) El tamaño del proyecto y la demanda: es importante determinar el tamaño a partir de la demanda con el objetivo de disminuir los riesgos. Si se conoce la demanda, el tamaño propuesto de las instalaciones deberá ser inferior en no más del 10% al nivel de demanda, esto generará trabajar dentro de un margen en el que todo lo que se produzca y oferte corresponde al mercado existente.
 - b) El tamaño del proyecto y los suministros e insumos: en este punto se deberá listar a todos los proveedores de materias primas e insumos necesarios en nuestro proceso productivo y determinar las capacidades y el alcance de cada uno de ellos al momento de suministrarlos.
 - c) El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos: la tecnología y equipo influye no solo en el tamaño de la empresa sino también en la inversión y los

costos de producción. La inversión en tecnología a escala apropiada asegura un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada, aunado a lo anterior, tienden a limitar el tamaño del proyecto.

- d) El tamaño del proyecto y el financiamiento: los recursos financieros deben de ser congruentes a las necesidades de inversión que el tamaño de la planta requiere. El financiamiento debe de brindar comodidad y seguridad al inversionista, pero a la par, debe ofrecer los menores costos y los más altos rendimientos del capital.

- e) El tamaño del proyecto y la organización: una vez determinado el tamaño apropiado del proyecto se debe asegurar que existe el personal suficiente y calificado para desarrollar cada una de las funciones de la empresa.

Es importante que antes de poner en marcha el proyecto de inversión se acaten todas las disposiciones jurídicas y mercantiles vigentes en el país, estado y/o municipio en relación a la manera en que operara la empresa y la forma de su administración.

3.7.2.3 Estudio Financiero.

Este apartado se determina cuál será el monto de los recursos económicos necesarios para llevar a cabo la instalación, funcionamiento y operación del proyecto, así como determinar otras variables financieras que nos servirán como

base en el proceso de evaluación del proyecto.

Los costos es el desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual; y en efecto, se trata de una transición de un tributo a cambio de un estímulo llámese bien o servicio en sus múltiples modalidades. Todo proyecto de inversión se mide a partir de sus costos con la finalidad de reflejarlos en la rentabilidad de dicho proyecto, entre ellos se encuentran:

- 1) Costos de Producción
- 2) Costos de administración
- 3) Costos de venta
- 4) Costos financieros

- 1) Costos de Producción: reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio de mercado, es decir, todos aquellos costos que se generan en relación a la producción.
- 2) Costos de administración: sumatoria de gastos generados en distintas áreas ajenas al proceso de producción y comercialización.
- 3) Costos de venta: aquellos costos que recaen del departamento de ventas o también llamado de mercadotecnia, implica todas las actividades infiltradas en el proceso de llevar el producto al consumidor final.
- 4) Costos financieros: son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos de un crédito.

3.7.3 Inversionistas.

El principal obstáculo que se enfrenta al querer dar inicio a un negocio es la búsqueda de la inversión necesaria, se podría decir que la obtención de recursos suficientes es el punto más complejo en la puesta en marcha de un negocio.

Buscar un inversionista implica buscar una persona que quiera financiar el total o una parte de la inversión del negocio y que como consecuencia recibirá un porcentaje de las utilidades de acuerdo a lo aportado.

Y la desventaja de hacer uso de este tipo de financiamiento, es que tenemos que lidiar con el hecho de tener que pagar siempre una parte de las utilidades del negocio, a alguien que invirtió inicialmente y que luego no hizo más por crear o hacer crecer el negocio.

Inversión pública e inversión privada. Es decir, según el origen de los recursos que usa el proyecto de inversión, por ejemplo, si el gobierno destina recursos para un hospital, el proyecto de inversión es público.

a) Inversión pública.

b) Inversión privada.

- a)** Inversión Pública: Es la utilización del dinero recaudado en impuestos, por parte del Gobierno Federal, los Estados y Demarcaciones Territoriales del Distrito Federal, para reinvertirlo en beneficios dirigidos a la población que atiende, representada en obras, infraestructura, servicios, desarrollo de proyectos productivos, incentivo en la creación y desarrollo de empresas, promoción de las

actividades comerciales, generación de empleo, protección de derechos fundamentales y mejoramiento de la calidad de vida en general. La inversión pública se encuentra regulada por leyes, normas y procedimientos, que definen lo que es viable y lo que está prohibido, los responsables y montos autorizados, actividades permitidas y requisitos que deben cumplir.

- b) Inversión Privada: Es un fondo reunido por una entidad solvente para hacer inversiones en valores, capital inmobiliario o capital riesgo (empresas no cotizadas mayores de 500 trabajadores), siguiendo estrategias de inversión asociadas al concepto de private equity. Suelen ser sociedades limitadas (sociedades en comandita) con un fin expreso (regional, sectorial, inmobiliario) y con un plazo fijo de 10 años (a menudo con extensiones anuales).

Según sus inversores, los fondos pueden ser tradicionales (donde los inversores invierten con plazos iguales) o asimétricos (los inversores disponen de plazos diferentes).

3.7.4 Tipos de Inversión.

A la hora de invertir conviene saber que existen distintos tipos de inversiones financieras clasificadas según su tiempo de duración. Dependiendo de los beneficios que deseamos obtener y del tiempo que estamos dispuestos a dejar invertido nuestro capital tendremos que optar por unas o por otras. La vía fácil

siempre es la inversión a corto plazo, es una buena forma de conseguir dinero rápido para el día a día.

- Las inversiones a plazo medio están pensadas para quienes no quieren esperar tanto para obtener beneficios, pero tampoco los buscan de forma tan inmediata. Con estas inversiones se obtienen resultados en el futuro, pero en un panorama mucho más cercano. La compra/venta de divisas extranjeras por ejemplo entraría en este tipo de inversiones a medio plazo.
- Las inversiones a corto plazo brindan beneficios en breves periodos de tiempo. Sin duda estas inversiones están consideradas la forma más rápida y efectiva de conseguir dinero. En este caso, aunque la rentabilidad es alta las ganancias no son tan jugosas como pueden serlo a largo plazo, pero el dinero obtenido viene muy bien para tener una calidad mejor en el día a día.

Sin embargo, las inversiones a largo plazo pueden proporcionarnos una interesante rentabilidad de cara al futuro.

- Las inversiones a largo plazo, son aquellas que **están pensadas para darle una rentabilidad a nuestro capital con pensamiento al futuro**. Con estas inversiones la intención es aumentar el capital inicial considerablemente de aquí a unos años, no se espera tener beneficios inmediatos. Cuando se empieza con un negocio nuevo es importante obtener ganancias, pero éstas nunca suelen suceder en el acto. Para las inversiones a largo plazo hay que tener paciencia, invertir capital y esperar a que éste dé sus frutos en un futuro más bien lejano.

Cuando el objetivo del proyecto de inversión conlleva la adquisición de activos para la fabricación de algún producto, es un proyecto de inversión real, pero si es el caso que los recursos se canalizan a comprar activos financieros como las acciones se considera un proyecto de inversión financiero.

La inversión comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para las operaciones de la empresa, así como el capital de trabajo requerido para su funcionamiento como tal.

Los tipos de inversión son los siguientes:

- a) Inversiones reales.
- b) Inversiones financieras
- c) Inversiones fijas
- d) Inversiones diferidas
- e) Capital de trabajo

a) Inversiones reales. El dinero se va a depositar en la compra de bienes o servicios siempre con el objetivo primordial de toda inversión ("hacer trabajar el dinero para que pueda crear valor o al menos no perderlo", comentado en anteriores entregas). Son ejemplos de este estilo, la creación de una empresa en donde el empresario destina dinero para alquilar un lugar físico ya sea de depósito, oficina, etc. Para contratar gente que trabaje en el proyecto establecido, para pagar los insumos si se trata de una fábrica para luego generar el valor agregado y venderlo en el Mercado y así como muchas de todas las actividades que las empresas realizan.

- b) Inversiones financieras. Son aquellas inversiones en activos financieros que pueden ser realizadas tanto por personas como por empresas. Estas inversiones generalmente resultan interesantes porque quién invierte lo hace para obtener “ingresos pasivos”, sin necesidad de estar tan encima, comparado con otras inversiones.
- c) Inversiones Fijas. Al conjunto de bienes que son adquiridos inicialmente (o durante el proyecto), que son necesarios para la instalación del proyecto, que no son motivo de transacciones corrientes por parte de la empresa y que se utilizan durante toda la vida útil del proyecto. Forman parte de los activos fijos de la empresa y están sujetas a depreciación.
- d) Inversiones Diferidas. Comprende a las que se realizan en bienes intangibles, éstas son indispensables para la iniciación del proyecto, pero no intervienen directamente en la producción. Están sujetas a amortización y su recuperación es de largo plazo .
- e) Capital de Trabajo. Son las inversiones indispensables para efectuar las actividades de producción y ventas. Está compuesto por el monto de los recursos necesarios para la ejecución de las operaciones normales de la empresa, se recuperan a corto plazo y no están sujetas a amortización ni a depreciación.

El capital de trabajo está constituido por el dinero en efectivo para cubrir los costos y gastos en el proceso productivo, el inventario de materias primas y materiales auxiliares, inventarios de productos de proceso, inventarios de productos

terminados y las cuentas por cobrar.

3.7.5 Sector de la Economía.

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo a los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

Según la división de la economía clásica, los sectores de la economía son los siguientes:

- a) Sector primario o sector agropecuario.
 - b) Sector secundario o sector Industrial.
 - c) Sector terciario o sector de servicios.
-
- a) Sector primario o sector agropecuario. Obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.
 - b) Sector secundario o sector Industrial. Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

- c) Sector terciario o sector de servicios. Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc.

3.7.5.1 Fuentes de Financiamiento.

Es un medio sumamente utilizado al momento de emprender un proyecto cuando el capital social es limitado y se requiere de algún apoyo económico externo para cubrir necesidades. Si se logra obtener dinero barato ayudará a elevar el rendimiento sobre su inversión, para lograr lo anterior, lo óptimo sería encontrar capitales a tasas mucho más bajas que las vigentes en instituciones bancarias.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en su Artículo 24, permite deducir de impuestos los intereses pagados por deudas adquiridas para los fines de la empresa, esto implica que cuando se pide un préstamo hay que saber hacer el tratamiento fiscal adecuado a los intereses y pago a principal lo cual es un aspecto vital en el momento de realizar la evaluación económica.

En todo proceso de formulación de proyectos es importante especificar el medio por el cual se obtendrán los recursos financieros que se requieren en el proyecto, para lo cual se deben analizar a detalle las características y requisitos de los organismos financieros que prestaran el capital, principalmente elementos como tasa de interés,

plazo, requisitos legales, montos máximos a financiar y modalidades de amortización de los créditos, la política de desarrollo que sustenta el programa (en el caso de créditos de la banca de desarrollo), entre otros. Al momento de pedir un crédito es de suma importancia especificar el fin al cual va dirigido ese monto de capital, esto será resultado de una planeación que responderá a las necesidades reales de liquidez de la empresa para alcanzar una meta o para iniciar nuevos proyectos.

Existen diversas modalidades de financiamiento tanto internas como externas. Las internas no tienen costo dado que son recursos que se aportan y originan dentro de la misma empresa vía socios, retención de utilidades y emisión de acciones. En cambio, las fuentes de financiamiento externas son recursos ajenos a la empresa utilizados para financiar determinado proyecto de inversión, este capital se registra como pasivo de corto o largo plazo por cuanto la empresa debe amortizarlo en un determinado plazo y además pagar intereses por el uso del mismo. Cuando se pide un crédito bajo este esquema existen generalmente cuatro formas de amortizarlo:

- a)** Pago de capital e intereses al vencimiento.
- b)** Pago de interés al final de cada año y de interés y todo el capital al vencimiento.
- c)** Pagos totales iguales al final de cada uno de los periodos de amortización.
- d)** Pagos iguales de capital.

- a) Pago de capital e intereses al vencimiento: corresponde al pago de capital más los intereses generados al momento de vencimiento del plazo.
- b) Pago de interés al final de cada año y de interés y todo el capital al vencimiento: se debe construir una tabla de pago de la deuda donde se muestre el pago año con año de los intereses ya que el capital se amortizará en una sola exhibición al vencer el plazo.
- c) Pago total iguales al final de cada uno de los periodos de amortización: consiste en calcular la suma de intereses y capital que se pagará cada periodo, la cual será constante a lo largo del periodo de amortización.
- d) Pagos iguales de capital: el monto del crédito se divide en partes iguales conforme el número de amortizaciones convenidas, los intereses se pagarán sobre saldos insolutos al final de cada uno de los periodos de amortización, por lo que el pago total corresponde a la suma de intereses más principal.

La modalidad de amortización de créditos que elija una empresa va a depender de la rentabilidad del capital propio aplicado en el proyecto. Para cualquier institución financiera las modalidades de amortización de adeudos son equivalentes ya que si alguno le representara una desventaja lo eliminaría de inmediato.

3.7.5.2 Estados Financieros

No son otra cosa que la visualización de información contable en forma de reportes que permiten conocer a una fecha determinada la situación financiera de una empresa, así como los resultados de sus operaciones en un periodo determinado.

Este desplegado permite apoyar y facilitar la toma de decisiones de una inversión. Los Estados Financieros empleados para visualizar los resultados contables son los siguientes:

- a) Estado de resultados.
- b) Balance General.
- c) Inversión inicial.
- d) Estado de flujo de fondos.
- e) Capital neto de trabajo.
- f) REPOMO
- g) Depreciaciones

Estado de Resultados. La finalidad del cálculo y análisis del estado de resultados, o también llamado de pérdidas y ganancias, es el de calcular la utilidad neta o los flujos netos de efectivo del proyecto, es decir, el beneficio real de la operación de la empresa y que se obtiene restando a los ingresos todos los costos de operación y los impuestos a pagar.

Balance General. Este documento contable presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada con el objetivo de determinar anualmente cuál se considera será el valor real de la empresa en ese momento, parte de la igualdad “Activo es igual a Pasivo más Capital”.

Cuando se realiza el análisis financiero de un proyecto y se debe presentar el Balance General, se recomienda sólo referirse al Balance General inicial, debido a que cuando una empresa empieza a generar ganancias no se sabe con certeza el

destino de las mismas. Se compone básicamente de:

- a) Activos.
- b) Pasivos.
- c) Capital.

Activos: son todos aquellos rubros que significa pertenencia material ó inmaterial.

Pasivos: es cualquier tipo de obligación o deuda de corto o largo plazo que la empresa vaya a contraer con motivo de la implementación del proyecto.

Capital: se compone de los activos representados en dinero o en títulos que son propiedad.

Inversión inicial. Generalmente cuando se proyecta un negocio, se debe realizar en primer lugar una inversión, con la cual se conseguirán aquellos recursos necesarios para mantener en funcionamiento dicho negocio. Se espera que luego de haber realizado esta inversión, en los períodos posteriores el negocio nos retorne una cantidad de dinero suficiente como para justificar la inversión inicial.

Antes de realizar la inversión inicial de un proyecto de negocio, se suele evaluar la factibilidad del mismo con diversos criterios definidos por las ciencias económicas. Tal vez los más conocidos sean la Tasa interna de retorno (TIR) y el Valor actual neto (VAN).

Estado de flujo de fondos: En las empresas, la generación de efectivo es un tema muy importante ya que les permite operar de manera continua, cumplir con sus obligaciones e invertir para el crecimiento de la compañía. Por lo general en las organizaciones se analizan mensualmente los estados financieros que se generan gracias a la información contable, el estado de resultados y el balance general; sin

embargo es importante recordar que las utilidades que nos presenta el primero de estos reportes no son dinero con el cual se puede hacer frente a las obligaciones con proveedores y acreedores, así como tampoco lo son los activos o acciones, lo que realmente permite que la empresa opere de manera correcta y siga funcionando es el efectivo.

Debido a esto es muy importante que se haga un buen seguimiento y administración del flujo de efectivo para un crecimiento sano y sostenido de la organización.

Capital Neto de trabajo; aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como “activo corriente”. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). La empresa para poder operar requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

REPOMO; presente cuando los activos y pasivos monetarios tienen el mismo valor, es decir, el efecto que genera la inflación sobre las partidas del activo es igual al efecto producido en las del pasivo.

Depreciaciones; se refiere a una disminución periódica del valor de un bien material o inmaterial. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la vejez. También se le puede llamar

a estos tres tipos de depreciación; depreciación física, funcional y también obsolescencia.

3.7.5.3 Punto de Equilibrio de la Inversión

Este análisis es utilizado para estudiar las relaciones entre los costos que se incurren en la formulación de un proyecto y los beneficios que generara la empresa. Estos costos son importantes identificarlos, para lo cual se clasifican en “Costos Fijos” y “Costos Variables”, los primeros corresponden a aquellas erogaciones que con motivo del proceso productivo tienen que realizarse en forma constante independientemente de la capacidad productiva de la empresa.

En cambio, los costos variables son todas aquellas erogaciones que están directamente relacionadas con la producción de bienes o servicios, por lo tanto, aumentan o disminuyen en proporción directa al volumen de producción.

Ahora bien, Gabriel Baca afirma *“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.”*; por lo tanto, es el punto a partir del cual por cada unidad adicional vendida se empiezan a generar utilidades.

De esta manera si una empresa no desea incurrir a pérdidas debe tener el cuidado suficiente de planear que sus ventas cubran todos sus costos.

Es importante señalar que el Punto de Equilibrio es solo una referencia y no una

técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión dado que carece de indicadores económicos formales y es inflexible al tiempo. La utilidad de este indicador recae en que puede calcular con facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para que no existan pérdidas en la empresa. Su cálculo puede ir orientado en relación al volumen de ventas o en el porcentaje de su capacidad.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E

INTERPRETACIÓN DE

LA INFORMACIÓN

FINANCIERA

ANALISIS E INTERPRETACION

Analizar es una acción eminentemente intelectual característica de los seres humanos y que implica la realización de un estudio sobre determinada materia o asunto de interés.

Mientras tanto, el análisis implicará el reconocimiento de los elementos que componen un todo, por lo que se distinguen y observan especialmente a cada uno de ellos para poder conocer más de su naturaleza, función, entre otras cuestiones.

El análisis financiero consiste en la separación del Estado Financiero en rubros para examinarlos cada uno por separado.

El análisis no consiste únicamente en la aplicación de fórmulas o porcentajes, con los cuales se obtiene un índice dado, lo importante es la interpretación del valor de dicho índice. Con el fin de estar en posibilidad de identificar si el indicador es adecuado, alto, bajo u óptimo, se requiere una base o un parámetro de comparación.

En este sentido, toma gran importancia el concepto de interpretación, el cual podemos definir como la explicación, deducción o conclusión que se obtiene como consecuencia del análisis y estudio de los estados financieros de una entidad económica.

Sin la interpretación, el conocimiento que se obtenga de las deficiencias o aciertos de la organización será únicamente descriptivo, señalando en su caso sólo la situación problemática, mas no definirá las posibles relaciones causales que permiten identificar y corregir las desviaciones que impiden alcanzar mayores niveles de rendimiento.

4.1 CONCEPTO

Los estados financieros son documentos o informes que permiten conocer la situación financiera de una empresa, los recursos con los que cuenta, los resultados que ha obtenido, la rentabilidad que ha generado, las entradas y salidas de efectivo que ha tenido, entre otros aspectos financieros de ésta;

Los estados financieros suelen tener la misma estructura en todas las empresas debido a que siguen principios y normas contables aceptadas mundialmente; sin embargo, algunas de sus partidas podrían variar dependiendo de la empresa, aunque por lo general, son lo suficientemente similares como para permitir, por ejemplo, comparar el desempeño de una empresa con otra.

Para evaluar la situación y desempeño financiero de una empresa, el analista requiere de algunos criterios, estos pueden ser razones o índices que relacionan datos entre sí. El análisis e interpretación de varias razones debe permitir tener un mejor conocimiento de la situación financiera de la empresa.

El análisis financiero es la técnica aplicada para la evaluación histórica de un ente social, público o privado.

4.2 ÁREAS DE ESTUDIO DEL ANÁLISIS

Los objetivos de los estados financieros serán diversos debido a las necesidades de los usuarios, sin embargo, hay información primordial que deben proporcionar para poder formar un punto de vista sobre la información presentada y estas son:

1. La solvencia
2. La estabilidad
3. La rentabilidad

La solvencia es considerada como un indicador que se practica sobre los estados financieros, es una relación entre los de activos de una entidad y los pasivos, dicha relación es un cociente que representa por cada peso del pasivo con cuántos recursos cuenta para hacer frente.

Desde el punto de vista financiero, se identifica con la capacidad de una entidad de generar fondos para atender, en las condiciones pactadas, los compromisos adquiridos con terceros.

La solvencia está estrechamente ligada al concepto de riesgo de crédito, ya que representa el posible quebranto que originaría a la entidad la variación de las condiciones y características, que pudiesen alterar la capacidad de la empresa para cumplir los términos contractuales de sus operaciones.

No hay que confundir la solvencia con la liquidez, esta última se restringe a la capacidad de la entidad de obtener recursos líquidos a través de su explotación

(dependiendo en gran medida de la gestión de la tesorería), mientras que la solvencia se puede conseguir con recursos no líquidos, siempre que supongan un respaldo adecuado para liquidar las deudas. Entonces, toda empresa que presente una buena liquidez, es solvente, mientras que no ocurre igual en el sentido inverso, es decir, una empresa puede ser solvente, pero no generar liquidez.

La estabilidad financiera es la capacidad de una empresa para mantenerse en condiciones financieras favorables durante un periodo determinado. Podría definirse como aquella en que el sistema monetario y financiero opera de manera fluida y eficiente.

Esta característica es muy importante, ya que de nada nos sirve saber que la situación financiera actual de una empresa es buena, si no sabemos cuánto tiempo va a durar.

En una economía desarrollada, esto supone que las entidades de crédito distribuyen los fondos que reciben de los ahorradores entre los demandantes de recursos y atienden con normalidad los servicios bancarios que proveen a su clientela. Hoy en día existe un amplio consenso acerca de que la estabilidad financiera es un elemento imprescindible para el correcto funcionamiento de la economía, ya que, entre otras cosas, facilita un clima de confianza en el que podemos tomar nuestras decisiones

Para proteger el sistema financiero, es necesario determinar las principales fuentes de riesgo y vulnerabilidad e informar al respecto a todas las partes interesadas, tales como las instituciones y supervisores financieros.

La rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado es conocida como la rentabilidad de una empresa.

Este concepto puede hacer referencia a:

1. Rentabilidad económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios.
2. Rentabilidad financiera, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios.
3. Rentabilidad social objetivo de las empresas públicas, aunque también perseguida por empresas privadas.

Por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad o Ganancia}}{\text{Inversión}} \times 100.$$

Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se

expresa en términos porcentuales.

Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido.

La rentabilidad de cualquier inversión debe de ser suficiente para mantener el valor de la inversión e incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable.

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como son, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad, aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión realizada. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

4.3 MÉTODOS DE ANÁLISIS.

Se necesita constituir técnicas específicas que se empleen para preparar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros, a esto se le denomina método de análisis.

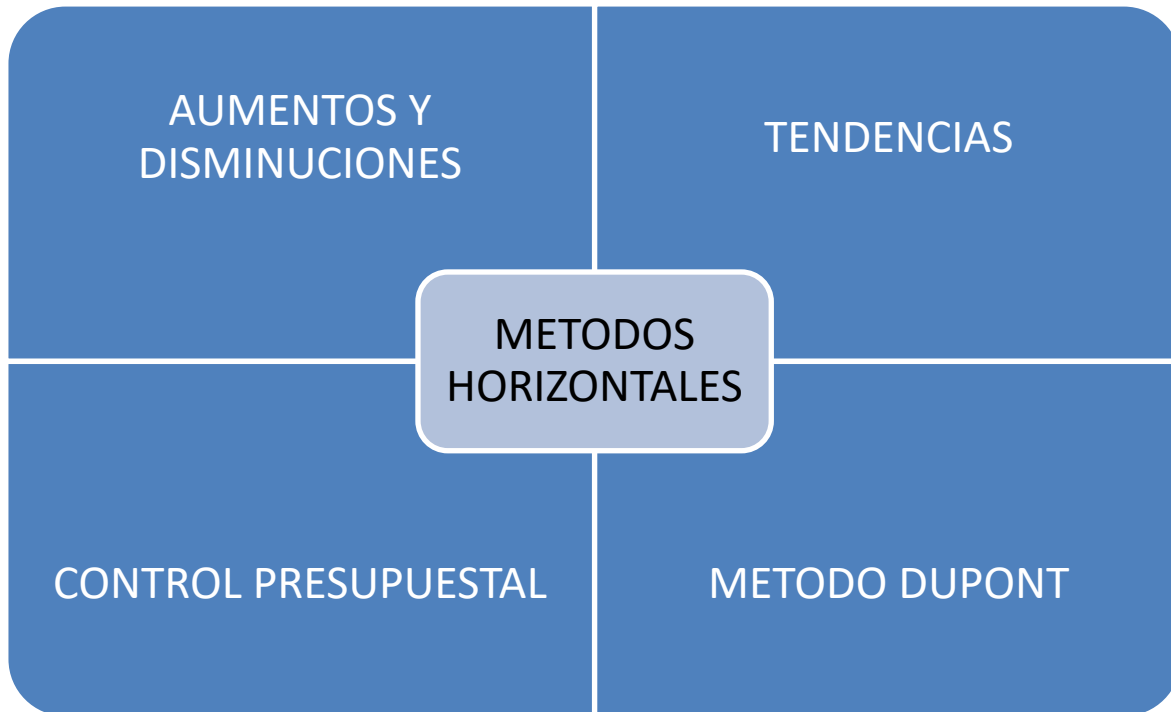
Son considerados como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Su importancia radica principalmente en facilitar el análisis e interpretación de los resultados obtenidos en una empresa, con el objetivo de examinar críticamente y conocer la influencia que cada uno de estos elementos ejerce sobre los fenómenos que el estado financiero expresa, y así poder derivar tanto explicaciones como observaciones relativas a la actuación de tales efectos en la marcha de una compañía, eliminando los efectos negativos que se tienen y promoviendo los efectos positivos y favorables.

4.3.1 Métodos horizontales

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.



a) Aumentos y disminuciones

Este método es el más fácil de comprender. Consiste en obtener las diferencias positivas (aumentos) o negativas (disminuciones), entre dos valores que se comparan con el objeto de conocer la magnitud de las variaciones habidas en las cifras estudiadas y desprender por conciencia las conclusiones relativas.

El caso más clásico en el uso de este método se encuentra en el Estado de

Situación Financiera comparativo, que es el estado financiero más importante que se desprende de la contabilidad. Ya que el Balance Comparativo contiene los valores correspondientes a dos estados de situación financiera dados, debidamente agrupados para determinar las diferencias de más o menos en cada unidad de los renglones de estos estados financieros.

Con la aplicación de este método se pueden obtener conclusiones con respecto a las modificaciones habidas en los diferentes renglones de los estados que se analizan. Es aplicable a la mayor parte de los estados financieros básicos que se conocen.

Otra aplicación práctica de este método la encontramos en el sistema de control presupuestal para conocer si los planes trazados se están cumpliendo en el periodo determinado. Un sistema presupuestal carece de utilidad, si no se compra con las cifras realmente obtenidas en los renglones y cifras que se presupuestaron.

Tal comparación no es otra cosa que la aplicación del método de aumentos y disminuciones; ya que se obtienen las diferencias positivas o negativas con respecto a los valores conseguidos en el presupuesto.

Es también frecuente que las diferencias obtenidas por este método, se reduzcan a porcentos de acuerdo con este método, con el fin de hacerlas más comprensibles.

Ejemplo:

CONCEPTO	EJERCICIOS		VARIACION	VARIACION
	2015	2016	ABSOLUTA	RELATIVA
Ventas	9,500,000.00	10,000,000.00	500,000.00	5.26%
Costo de ventas	4,000,000.00	4,000,000.00	-	0.00%
Utilidad Bruta	5,500,000.00	6,000,000.00	500,000.00	9.09%
Gastos de Operación	1,900,000.00	2,000,000.00	100,000.00	5.26%
Gastos financieros	1,000,000.00	1,000,000.00	-	0.00%
ISR	1,000,000.00	800,000.00	- 200,000.00	-20.00%
Utilidad neta	1,600,000.00	2,200,000.00	600,000.00	37.50%

Interpretación:

- Las ventas se incrementaron con respecto al año 2015 un 5.26%
- El costo de ventas no tuvo variación., por lo que la utilidad bruta aumento un 9.09%.
- Los impuestos disminuyeron en un 20% respecto al año anterior.
- La utilidad neta incremento un 37.50% respecto a 2015.

b) Tendencias

La importancia del estudio de la dirección del movimiento de las Tendencias en varios años radica en hacer posible la estimación, sobre bases adecuadas, de los probables cambios futuros en las empresas, y cómo, y por qué las afectarán.

Los cambios en la dirección de las tendencias no se realizan repentinamente, sino progresivamente en cierto tiempo; todo cambio procede de las pequeñas partes, por lo que todo nuevo estado tiene que adquirir cierto grado o tamaño para hacerse perceptible. Cuando no se tiene presente lo expuesto, erróneamente se señala como causa principal o única, lo que quizá no es otra cosa que un suceso

determinante o una simple ocasión. de lo antes expuesto, se infiere que razonablemente es probable que la dirección del movimiento de las tendencias prevalezca en el presente y se proyecte dentro del futuro cercano.

La interpretación del sentido del movimiento de las tendencias debe hacerse con las debidas precauciones, teniendo presente la influencia de:

- Los cambios constantes en los negocios
- Las fluctuaciones en los precios
- Los defectos de los métodos para recolectar y depurar los datos El desgaste natural, por el transcurso del tiempo, del significado de las cifras pertenecientes al pasado: es peligroso regresar muy atrás, en lo referente al tiempo, para verificar cualquier cosa del pasado y fundar afirmativamente, en forma enfática, el futuro de una empresa.
- Que el sentido del movimiento de la tendencia es el resultado de un conjunto de factores, cuya influencia puede ser contradictoria.

Para estudiar el sentido de una tendencia, deben ordenarse cronológicamente las cifras correspondientes. Sin embargo, deben tenerse presente las siguientes condiciones:

El examen aislado del sentido de la tendencia de un hecho no tiene significado alguno, y sólo adquiere significado e importancia cuando se le compara con las tendencias de otros hechos con los cuales guarda relación de dependencia.

El estudio simultáneo del sentido de las tendencias de diversos hechos, mediante el simple ordenamiento cronológico de las cifras se dificulta debido a que, por lo

general, las grandes acumulaciones de cifras producen confusión y se desvirtúa la función mecánica de los métodos de análisis; la simplificación de las cifras y de sus relaciones, para hacer factibles las comparaciones.

Ejemplo:

Años	Ventas	Relativo	Costo de distribución	Relativo
2000	\$3,000.00	100%	\$2,800.00	100%
2001	4,500.00	150	3,600.00	128
2002	2,800.00	93	3,200.00	114

El estudio comparativo de estas dos tendencias muestra que el año 2001, el incremento de las ventas fue superior al incremento en los costos de distribución, situación favorable para la empresa; pero en el año 2002 la disminución en las ventas fue superior a la disminución de los costos de distribución, situación desfavorable para la empresa, que posiblemente se proyecte en su marcha futura.

Los cambios sufridos en las tendencias de las ventas y de los costos de distribución ponen de manifiesto la necesidad de hacer posteriores investigaciones, con objeto de precisar el cómo y el porqué de dichos cambios y su probable repercusión en las condiciones futuras de la empresa.

c) Control de presupuestos.

El presupuesto es un mecanismo de control que comprende un programa financiero, estimado para las operaciones de un periodo futuro. Establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinación de las diferentes actividades

de los departamentos e influye poderosamente en la optimización de las utilidades, que es el objetivo preponderante de toda empresa.

Este método consiste en vigilar para poder determinar y corregir las desviaciones que se presenten al comparar las cifras reales contra las presupuestadas. Tratando siempre de entender o de reconocer qué fue lo que sucedió, para no haber alcanzado las metas establecidas en los diversos presupuestos con que cuente la empresa objeto del estudio.

El analista financiero planeará, coordinará y dictará medidas para controlar todas las operaciones y funciones. Su objetivo primordial es el de comparar los resultados reales con los previstos, para ello deberá seguir la siguiente metodología:

1. Elaboración de instructivos de bases de comparación.
2. Efectuar las comparaciones de los resultados reales con los estimados.
3. Interpretación de resultados de la comparación.
4. Estudio de las variaciones.
5. Toma de decisiones

Para analizar los estados financieros en forma comparativa, generalmente se utilizan los métodos horizontales que son los más adecuados en la comparación de dos o más ejercicios para identificar las variaciones y la magnitud de las diferentes partidas de un estado financiero. Te invito a que estudies de una manera más amplia sobre este tema que es muy interesante.

d) Dupont

El sistema de análisis DuPont se utiliza para analizar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera. Resume el estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos medidas de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos totales (RSA) y el rendimiento sobre el patrimonio (RSP).

Este sistema relaciona primero el margen de utilidad neta, que mide la rentabilidad de las ventas de la empresa, con la rotación de activos totales, la cual indica la eficiencia con la que la compañía ha utilizado sus activos para generar ventas. En la fórmula DuPont, el producto de estas dos razones da como resultado el rendimiento sobre los activos totales (RSA).

- $RSA = \text{MARGEN DE UTILIDAD NETA} \times \text{ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES}$

El segundo paso del sistema DuPont emplea la fórmula DuPont modificada. Esta fórmula relaciona el rendimiento sobre los activos totales de la empresa (RSA) con su rendimiento sobre el patrimonio (RSP). Este último se calcula al multiplicar el rendimiento sobre los activos totales (RSA) por el multiplicador de apalancamiento financiero (MAF), que es la razón entre los activos totales de la empresa y su capital en acciones comunes.

- $RSP = RSA \times \text{MAF}$

La ventaja del sistema DuPont es que permite a la empresa dividir el rendimiento

sobre el patrimonio en un componente de utilidad sobre las ventas (margen de utilidad neta), un componente de eficiencia del uso de activos (rotación de activos totales) y un componente de uso de apalancamiento financiero (multiplicador de apalancamiento financiero). Por lo tanto, es posible analizar el rendimiento total para los dueños en estas importantes dimensiones.

El uso de la Identidad DuPont facilita la identificación de las operaciones y políticas que están siendo ineficientes y que están provocando una disminución en el rendimiento de los accionistas, así como de las que están incrementando el valor de su inversión.

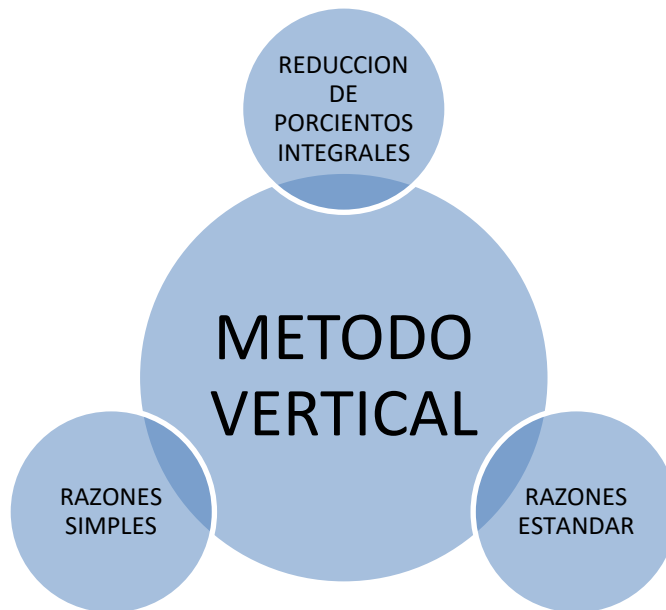
4.3.2 Métodos verticales

Consiste en tomar un estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base, este método nos sirve para darnos una idea de que la empresa está realizando una distribución equitativa de acuerdo a sus necesidades financieras y operativas.

Como el objetivo del análisis vertical es determinar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo, se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo y luego se procede a multiplicar por 100.

Su análisis lo podemos realizar mediante:

- Porcentajes Integrales
- Razones Financieras



4.3.2.1 Porcentajes Integrales.

Este método permite conocer la dirección y la velocidad de los cambios en la situación financiera de la empresa a través del tiempo, para efectuar un análisis mediante este método, es necesario determinar los cambios sufridos en los saldos de los rubros de los estados financieros que nos interesa analizar.

El análisis de tendencias nos permite conocer el desarrollo financiero de una empresa. La aplicación de este método requiere de la elección de un año base que sirva como punto de partida para los cálculos que se realizarán y poder observar la tendencia que está siguiendo cada concepto.

Para llevar a cabo este cálculo se debe determinar la base, para el estado de resultados son las ventas y para el balance general el total del activo,

posteriormente se debe dividir el saldo del rubro del estado correspondiente entre el saldo base y el resultado se multiplica por 100, con lo que obtendrás un resultado conocido como índice de tendencia. Con los resultados obtenidos, se podrán identificar aquellos porcentajes de fuerte impacto en los estados financieros y analizar sus causas, con el fin de tomar decisiones que permitan mejorar financieramente a la empresa.

El análisis de estados financieros es un componente indispensable de la mayor parte de las decisiones sobre préstamo, inversión y otras cuestiones próximas, al facilita la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa.

Ejemplo:

Activo		
Circulante		
caja y bancos	312,600.00	2.60%
clientes	3,443,000.00	28.61%
inventarios	1,850,000.00	15.37%
anticipo a proveedores	2,000.00	0.02%
total activo circulante	5,607,600.00	46.59%
Fijo		
terrenos	2,000,000.00	16.62%
maquinaria y equipo	4,324,000.00	35.93%
total activo fijo	6,324,000.00	52.55%
Diferido		
primas de seguro	65,800.00	0.55%
rentas pagadas x ant.	37,600.00	0.31%
total activo diferido	103,400.00	0.86%
Total activo	12,035,000.00	100.00%

En este ejemplo la maquinaria y equipo en comparación con las demás proporciones tiene un porcentaje del 35.93%, lo mejor será que revisemos qué está pasando con este equipo de trabajo, puede ser que ya sea obsoleto y no se ha dado de baja, o si no cubre las necesidades del negocio podría venderse y obtener beneficios, además recordemos que este tipo de activo es de los que más rápido se deprecian.

Otro porcentaje alto es el de clientes 28.61%, aquí también necesita una revisión, porque los clientes no están realizando sus pagos, así que las políticas de cobro requieren especial observación.

4.3.2.2 Método de Razones financieras

Se comparan con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales. Éstas dan indicadores para conocer si la entidad evaluada es solvente, productiva, si tiene liquidez.

Este fue el método con que se inician las técnicas de análisis de los estados financieros, este método hasta la fecha se sigue utilizando con gran aceptación porque es la proporción que guarda una cifra con relación a otra.

En este apartado analizaremos dos tipos de razones:

1. Simples
2. Estándar.

4.3.2.3 Razones simples

Este método consiste en analizar a los dos estados financieros, es decir, al balance general y al estado de resultados, mediante la combinación entre las partidas de un estado financiero o de ambos.

Las razones financieras donde se combinan únicamente partidas del balance general se denominan estáticas ya que están a una fecha determinada; cuando se trata de partidas del estado de resultados son llamadas dinámicas ya que corresponden a un periodo determinado; y cuando se combinan las partidas de los dos estados financieros se denominan estático- dinámicas. Estas razones tienen como finalidad el estudio de cuatro indicadores fundamentales de las empresas: solvencia, actividad o productividad, endeudamiento y rentabilidad.

El procedimiento de razones simples empleado para analizar el contenido de los estados financieros, es útil para indicar.

- a) Puntos débiles de una empresa.
- b) Probables anomalías.
- c) En ciertos casos como base para formular un juicio personal.

En la aplicación de este procedimiento, el analista debe tener cuidado para no determinar razones que no conducen a ningún fin, es decir, se deben definir cuáles

son los puntos o las metas a las cuales se pretende llegar y con, base en esto, tratar de obtener razones con resultados positivos, luego entonces el número de razones a obtener, variara de acuerdo con el objeto en particular que persiga el analista.

A continuación, se enlistan las razones simples por su ramo.

Rezones de liquidez

Nombre	Formula	Significado
Solvencia	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Indica el número de veces que la empresa puede cumplir con sus obligaciones financieras.
Capital neto de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	Es la capacidad de una empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo.
Liquidez	$\frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$	Capacidad de pago de una empresa

Prueba del ácido	$\frac{\text{Activo circulante} - \text{menos inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$	<p>Número de veces que la empresa cuenta con el recurso monetario con mayor grado de disponibilidad con relación a las deudas y obligaciones a corto plazo.</p>
Margen de seguridad	$\frac{\text{Capital neto de trabajo}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$	<p>Esta razón nos muestra la realidad de las inversiones tanto de los acreedores a corto plazo, como la de los acreedores a largo plazo y propietarios</p>
Índice de posición defensiva	$\frac{\text{Activo rápido}}{\text{Promedio diario de costos y gastos.}}$	<p>Número de días que la empresa podría operar con base en su Activo Circulante sin tener que recurrir al flujo del efectivo</p>

proveniente de las ventas u otra fuente de fondos adicional.

Rotación de inventarios

Costo de ventas

Promedio de inventarios

Indica el número de veces que se compra-vende la mercancía.

Rotación de cuentas por pagar

Compras netas a crédito

Promedio de cuentas por pagar

Indica el número de veces que financian los proveedores a la empresa.

Plazo medio de pago

360

Rotación de cuentas por pagar

Días en que tarda en liquidar el adeudo la empresa.

Rotación de cuentas por cobrar

Ventas netas a crédito

Promedio de cuentas por cobrar

Indica el número de veces que financian los clientes a la empresa.

Plazo medio de cobro	$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$	Días en que tardamos en cobrar a los clientes.
Rotación de inventarios de materia prima.	$\frac{\text{Materia prima consumida}}{\text{Inventario promedio de materia prima}}$	Mide la rapidez con que el inventario promedio de materias primas se transforma en artículos terminados.
Plazo medio de consumo	$\frac{360}{\text{Rotación de materias primas}}$	Días en que tardamos en realizar las materias primas.
Rotación de inventarios en proceso	$\frac{\text{Costo de la producción}}{\text{Promedio de inventarios de producción en proceso}}$	Veces que los productos en proceso se convierten en productos terminados.

Plazo medio de producción	$\frac{360}{\text{Rotación de producción en proceso}}$	Días en que tardamos en producir los artículos.
----------------------------------	--	---

Rotación artículos terminados	$\frac{\text{Costo de ventas Promedio de inventarios de artículos terminados}}{\text{de}}$	Indica cuantas veces se vendió el producto terminado en el año.
--------------------------------------	--	---

Plazo medio de ventas	$\frac{360}{\text{Rotación de artículos terminados}}$	Indica los inventarios de productos terminados suficientes para tal número de días.
------------------------------	---	---

Razones de estabilidad

Nombre	Formula	Significado
Estructura financiera	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	Indica si se están invirtiendo adecuadamente los recursos en activos fijos.

	$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}}$	Relación entre los recursos proporcionados por los accionistas.
	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}}$	Indica el nivel de endeudamiento de la empresa.
	$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Pasivo total}}$	Mide si los recursos obtenidos provienen de capital propio o de financiamientos
Crecimiento de capital	$\frac{\text{Capital contable} - \text{Capital Social}}{\text{Capital social}}$	Es el crecimiento del capital después de las aportaciones.

Razones de rentabilidad

Nombre	Formula	Significado
Rendimiento sobre la inversión	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} - \text{utilidad neta}$	Nos indica cuántos pesos estamos ganando por cada peso que tenemos invertido en el negocio.
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	Permite conocer en porcentaje la utilidad por la operación de compra-venta de la empresa.
Rendimiento sobre ventas	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	Esta razón nos dice cuántos pesos ganamos por cada peso que vendemos.

Rendimiento sobre activos totales	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	Determina la efectividad de la administración para producir utilidades.
Capacidad del capital para generar ventas	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital contable}}$	Indica cuantos pesos vendimos por cada peso de capital contable.
Rotación de activos totales	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$	Número de veces que se vendió el activo total.
Rotación de activos fijos	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos fijos}}$	Número de veces que se vendió el activo fijo.

4.3.2.4 Razones estándar

Los coeficientes relativos obtenidos en el método de razones simples no tienen un significado por si mismos, por lo cual, para poder aprovecharlo con todo su valor, sea necesario compararlos para desprender conclusiones lógicas en materia económica-financiera.

La razón estándar viene a ser en realidad una razón simple promediada que se calcula utilizando los valores que se consideren adecuados para tener la mayor eficiencia posible.

Por razones estándar debemos entender la interdependencia geométrica del promedio de conceptos y cifras obtenidas de una serie de datos de empresas dedicadas a la misma actividad; o bien, una medida de eficiencia o de control basada en la independencia geométrica de cifras promedio que se compran entre sí; o también, una cifra media representativa normal o ideal a la cual se trata de igualar o llegar.

Por lo anterior, si dichos valores se realizan en la práctica, la razón estándar será idéntica a la razón simple. Las formas estadísticas utilizadas para calcular las razones estándar son:

- a) La media aritmética
- b) La mediana
- c) La moda

La media aritmética o promedio, de una cantidad finita de números, es igual a la suma de todos ellos dividida entre el número de sumandos.

Ejemplo:

Año razón de solvencia

10 2

11 1.9

12 2.10

13 2.20

14 1.72

Sumatoria: $9.92/5 = 1.98$ razón de solvencia estándar (media).

De acuerdo al análisis que estamos haciendo de 2014 podemos observar que en base al último año la media aritmética está por arriba y aparentemente estamos bien, sin embargo, si comparamos con años anteriores nos daremos cuenta que nuestra solvencia era mucho mayor.

La mediana es el valor que ocupa el lugar central de todos los datos cuando éstos están ordenados de menor a mayor. Su fórmula es la siguiente:

$$Me = n + 1 / 2$$

Ejemplo: tenemos los siguientes datos ya ordenados de menor a mayor ya que es indispensable hacer esto primero.

Empresa	Razón de liquidez	
1 a	0.45	sustituyendo la fórmula
2 b	0.50	
3 c	0.60	$Me = \frac{7+1}{2} = 4$
4 d	0.70	
5 e	0.75	por lo tanto la empresa d es la
6 f	0.80	mediana ya que ocupa el 4 lugar
7 g	0.90	ordenados de menor a mayor.

La moda es el valor que se repite con una mayor frecuencia y su fórmula es:

$$Mo = S - \frac{(f_i \times I)}{f_i + F_s}$$

Donde S = Termino superior a la clase modal

f_i = Frecuencia de la clase inferior a la modal

I = Intervalo de clase

F_s = Frecuencia de la clase superior a la moda.

Ejemplo. Tenemos la siguiente rotación en número de veces de las cuentas por pagar.

Intervalo	frecuencia
0 – 4	17
5 – 9	20
10-14	24
15-19	19
20-24	9

$$Mo = 14 - (20 \times 4) / 20 + 19$$

$$Mo = 14 - 2.06 = 11.94$$

Clasificación de las Razones Estándar

Como ya hemos mencionado anteriormente los promedios que se obtienen a través de los datos que nos proporcionan los estados financieros de una sola empresa o de diferentes empresas, pero con la misma actividad se pueden clasificar bajo la siguiente estructura.

Desde el punto de vista del origen de las cifras:

- a) Razones estándar internas
- b) Razones estándar externas.

a) Razones estándar internas. Se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros, a distinta fecha y periodos de una misma empresa.

b) Razones estándar externas. Se obtienen con los dados acumulados de varios

estados financieros a la misma fecha o periodo pero que se refieren a distintas empresas claro está, del mismo giro o actividad.

Ventajas de las razones estándar internas:

- 1.- En la determinación de los costos de producción.
- 2.- En presupuestos.
- 3.- En medidas de control de dirección en sucursales y agencias.

Es decir, las empresas pueden obtener de estas razones los presupuestos, determinar los costos del siguiente periodo y al mismo tiempo realizar correcciones en las áreas en las cuales están fallando o no están generando las utilidades deseadas.

Ventajas de las razones estándar externas:

- 1.- Por instituciones de crédito para concesiones de crédito o vigilancia de los mismos.
- 2.- Por profesionales como un servicio adicional a sus clientes.
- 3.- Por el gobierno en estudios económicos.
- 4.- Por cámaras de industria o de comercio.

Es decir, facilita la comparación de las empresas tanto para los proveedores o acreedores de la empresa, como también para realizar comparaciones de las empresas del mismo giro.

Desventajas de las razones estándar externas:

1.- La forma de elaboración de los estados financieros de empresas similares podrán presentar diversos criterios en el registro de las operaciones, de acuerdo a la aplicación de los principios contables y los juicios personales.

2.- La fecha de cierre del ejercicio, ya que algunas empresas pueden tener otra fecha de cierre y por lo consiguiente se encontrarán variaciones.

3.- Las empresas pueden ser del mismo giro, pero pueden no coincidir en políticas y tamaño de las empresas.

4.- La inflación o deflación puede provocar que los datos de las empresas no sean de utilidad para el análisis.

5.- La carencia de datos, debido a ella resulta imposible la aplicación de las mismas. Debido a las diversas desventajas que se presentan en la utilización de las razones estándar no es recomendable su utilización, ya que en México se presenta gran movimiento en los precios y son pocas las empresas que muestran sus resultados, no es favorable la aplicación de este tipo de razones ya que los resultados obtenidos no proporcionarán resultados reales.

CASO PRACTICO

CASO PRACTICO
INTRODUCCIÓN:

En el desarrollo del capítulo conoceremos con base en este proyecto cómo crear una empresa y evaluar si es redituable y el tiempo de retorno de inversión. Para comenzar a continuación presentamos la misión, visión, objetivos generales de la empresa para conocer al final del proyecto si éste alcanzó las metas que la empresa se plasmó desde la planeación de la constitución. Se presentan a continuación los presupuestos y el valor esperado con un nuevo proyecto de transporte privado haciendo sus números con base en precio por kilómetro y cuantificación de los gastos y desgaste del automóvil tomando como base la misma variable

ANTECEDENTES:

La empresa “Destino Seguro S.A. de C.V.” con Acta constitutiva número 94,009 de nacionalidad mexicana y con Numero de Registro Publico 35739 representada por los siguientes socios:

- JORGE MARAVILLA MORALES
- JOSÉ MANUEL VELA TIRADO
- KARINA SÁNCHEZ GAONA
- LORENA PRADO OBREGÓN
- MARCO ANTONIO ÁVILA FLORES
- NAYELY ÁNGELES MARTÍNEZ HERNÁNDEZ

El acta constitutiva numero 94,009 firmada ante corredor publico Lic. Miguel Ángel Augusto Camposeco Cadena quien hace constar que dicha sociedad está constituida bajo la reglamentación de todas las leyes aplicables en la Ciudad de México y cada acción representa un voto mismo que confieren derechos indivisibles que sus socios con responsabilidad subsidiaria representan su capital social a través de 60.000 acciones con valor nominal de 1.000 pesos cada una. La repartición de dividendos se efectuará con un porcentaje por cada uno de los socios de 16.67% y se decretaran cada que la sociedad tenga como resultado fiscal utilidad. Los accionistas realizaron una aportación en especie de automóviles para comenzar con la operación por la cual fue constituida.

El capital de la sociedad quedo registrado de la siguiente forma:

ACCIONISTAS	APORTACION	% PARTICIPACION	APORTACION EN ESPECIE	VALOR DE LA APORTACION
Marco Antonio	\$ 10,000.00 M.N.	16.67%	Kia 2016	\$280,000
Nayely	\$ 10,000.00 M.N.	16.67%	Fiesta 2016	\$200,000
Jorge Maravilla	\$ 10,000.00 M.N.	16.67%	Versa 2016	\$201,127
Manuel Vela	\$ 10,000.00 M.N.	16.67%	Tiida 2017	\$207,000
Lorena Prado	\$ 10,000.00 M.N.	16.67%	Versa 2016	\$233,300
Karina Sánchez	\$ 10,000.00 M.N.	16.67%	Aveo 2016	\$170,000
\$ 60,000.00 M.N.				

Tabla 1: Presenta la estructura del capital social de la compañía

➤ **MISIÓN:**

Prestar soluciones de valor que permitan a nuestros clientes sentirse cómodos y seguros, para “Destino Seguro” es vital conocer las necesidades de los usuarios y brindarles la mejor solución recibiendo a cambio su satisfacción total para que no exista otra opción de traslado.

➤ **VISION:**

Para el año 2025 tener adquiridos por lo menos 22 autos para poder satisfacer de manera casi inmediata a los requerimientos de nuestros clientes, Estar posicionados en el mercado con la etiqueta proporcionada por nuestros usuarios como:

✚ COMODIDAD Y SEGURIDAD.

➤ **OBJETIVOS:**

✚ Asegurar un mercado importante en un periodo de 5 a 10 años

✚ Generar utilidades por lo menos después del segundo año de operaciones

✚ Tener un valor redituable del 150% por cada compra de automóvil

✚ Conocer las debilidades de la competencia para generar fortalezas a nuestro favor

✚ Transmitir espíritu de compañerismo y empatía entre nuestra fuerza de trabajo (Capital Humano)

- ✚ Estudiar el mercado internacional y revisar la viabilidad de llevar nuestro negocio a través de las fronteras.

CONSIDERACIONES

Primer año de operación

(Cifras estimadas)

I) Determinación de los Ingresos

La compañía presta servicios de taxi ejecutivo privado con choferes que cumplen con los estándares de calidad para el manejo adecuado y trato amable hacia los clientes, las zonas de trabajo se dividen de la siguiente forma dando una tarifa establecida de acuerdo a el rango del tabulador de kilometraje que se tiene con base en los km´s recorridos, desde su abordaje hasta su destino final.

Tipo	Limites	
ZONA A	1	20
ZONA B	Hasta	45
ZONA C	Hasta	70
ZONA D	Más de	71

Tabla 2: Tabulador de kilometraje

De acuerdo a esta tabla los kilómetros recorridos serán ingresados en el rango que resulte siendo el precio por km \$16.00

Costo por km	\$ 16.00
--------------	----------

Tabla 3: Costo por kilómetro

Para una mejor captación de clientes y cobertura de los horarios con mayor demanda se contrataron 12 choferes para cubrir 2 horarios por cada una de las

unidades de acuerdo a la información que se muestra en la Tabla 4.

Horario		Tipo
Lunes a sábado	5:00 a 14:00	Chofer A
Lunes a sábado	15:00 a 2:00	Chofer B

Tabla 4: Horarios de trabajo

Tipo	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016
Chofer A	1	1	1	1	1
Chofer B	1	1	1	1	1

Tabla 5: Platilla de choferes

Los ingresos estimados de la sociedad se integraron considerando los dos horarios de servicio que presta adicional a la combinación de los viajes estimados de acuerdo a las zonas de kilometraje como para un máximo de viajes a realizar como del mínimo de viajes probables.

Dentro de la tabla 6, se pueden observar los viajes que la administración estimada para los Choferes tipo "A":

OPERACIÓN MAXIMA		
TIPO	VIAJES "A"	Km's
ZONA A	6	120.00
ZONA B	3	135.00
ZONA C	2	140.00
ZONA D	2	142.00

Tabla 6: Viajes choferes tipo A

OPERACIÓN MINIMA		
TIPO	VIAJES "A"	Km's
ZONA A	3	60.00
ZONA B	2	90.00
ZONA C	1	70.00
ZONA D	1	71.00

Tabla 6.1: Viajes choferes tipo A

Dentro de la tabla 7, se pueden observar los viajes que la administración estimada para los Choferes tipo "B":

MAXIMA		
TIPO	VIAJES "B"	Km's
ZONA A	8	160.00
ZONA B	4	180.00
ZONA C	2	140.00
ZONA D	2	142.00

Tabla 7: Viajes choferes tipo B

MAXIMA		
TIPO	VIAJES "B"	Km's
ZONA A	4	80.00
ZONA B	3	135.00
ZONA C	1	70.00
ZONA D	2	142.00

Tabla 7.1: Viajes choferes tipo B

De acuerdo a estos parámetros se realizó un promedio de dichos importes por cada uno de los vehículos considerando a los dos tipos de choferes por día reportando la siguiente información:

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

Ingresos determinados diarios para una operación óptima y otra no tan favorable para el tipo de conductor "A" generó los siguientes importes:

MAXIMA			Chofer A					
TIPO	VIAJES "A"	Km's	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
ZONA A	6	120.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00
ZONA B	3	135.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00
ZONA C	2	140.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00
ZONA D	2	142.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00
TOTAL			\$ 8,592.00	\$ 8,592.00	\$ 8,592.00	\$ 8,592.00	\$ 8,592.00	\$ 8,592.00

MINIMO			Chofer A					
TIPO	VIAJES "A"	Km's	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
ZONA A	3	60.00	\$ 960.00	\$ 960.00	\$ 960.00	\$ 960.00	\$ 960.00	\$ 960.00
ZONA B	2	90.00	\$ 1,440.00	\$ 1,440.00	\$ 1,440.00	\$ 1,440.00	\$ 1,440.00	\$ 1,440.00
ZONA C	1	70.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00
ZONA D	1	71.00	\$ 1,136.00	\$ 1,136.00	\$ 1,136.00	\$ 1,136.00	\$ 1,136.00	\$ 1,136.00
TOTAL			\$ 4,656.00	\$ 4,656.00	\$ 4,656.00	\$ 4,656.00	\$ 4,656.00	\$ 4,656.00

Tabla 8: Ingresos diarios estimados conductor A

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

Ingresos determinados diarios para una operación óptima y otra no tan favorable para el tipo de conductor “B” generó los siguientes importes:

MAXIMA			Chofer B					
TIPO	VIAJES "B"	Km's	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
ZONA A	8	160.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00
ZONA B	4	180.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00
ZONA C	2	140.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00
ZONA D	2	142.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00
TOTAL			\$ 9,952.00	\$ 9,952.00	\$ 9,952.00	\$ 9,952.00	\$ 9,952.00	\$ 9,952.00

MINIMO			Chofer B					
TIPO	VIAJES "B"	Km's	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
ZONA A	4	80.00	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00
ZONA B	3	135.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00
ZONA C	1	70.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00	\$ 1,120.00
ZONA D	2	142.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00	\$ 2,272.00
TOTAL			\$ 6,832.00	\$ 6,832.00	\$ 6,832.00	\$ 6,832.00	\$ 6,832.00	\$ 6,832.00

Tabla 8.1: Ingresos diarios estimados conductor B

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

De acuerdo a esto considerandos, se determinaron los ingresos anuales:

ESTIMADO MENSUAL “A”

MAXIMO	TIPO A											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	5.00
VERSA ADVANCE 2016	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	42,960.00
FIESTA 2016	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	42,960.00
TIIDA 2017	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	42,960.00
KIA 2016	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	42,960.00
AVEO 2016	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	42,960.00
VERSA ESENT 2017	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	34,368.00	42,960.00	34,368.00	42,960.00

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

MINIMO	TIPO A											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	23,280.00
FIESTA 2016	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	23,280.00
TIIDA 2017	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	23,280.00
KIA 2016	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	23,280.00
AVEO 2016	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	23,280.00
VERSA ESENT 2017	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	18,624.00	23,280.00	18,624.00	23,280.00

PROMEDIO	TIPO A											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	33,120.00
FIESTA 2016	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	33,120.00
TIIDA 2017	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	33,120.00
KIA 2016	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	33,120.00
AVEO 2016	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	33,120.00
VERSA ESENT 2017	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	26,496.00	33,120.00	26,496.00	33,120.00
TOTAL	198,720.00	158,976.00	158,976.00	198,720.00	158,976.00	158,976.00	198,720.00	158,976.00	158,976.00	198,720.00	158,976.00	198,720.00

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

De acuerdo a esto considerandos, se determinaron los ingresos anuales:

ESTIMADO MENSUAL “B”

MAXIMO	TIPO B											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	49,760.00
FIESTA 2016	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	49,760.00
TIIDA 2017	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	49,760.00
KIA 2016	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	49,760.00
AVEO 2016	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	49,760.00
VERSA ESENT 2017	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	39,808.00	49,760.00	39,808.00	49,760.00

MINIMO	TIPO B											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	34,160.00
FIESTA 2016	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	34,160.00
TIIDA 2017	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	34,160.00
KIA 2016	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	34,160.00
AVEO 2016	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	34,160.00
VERSA ESENT 2017	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	27,328.00	34,160.00	27,328.00	34,160.00

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

PROMEDIO	TIPO B											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	41,960.00
FIESTA 2016	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	41,960.00
TIIDA 2017	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	41,960.00
KIA 2016	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	41,960.00
AVEO 2016	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	41,960.00
VERSA ESENT 2017	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	33,568.00	41,960.00	33,568.00	41,960.00
TOTAL	251,760.00	201,408.00	201,408.00	251,760.00	201,408.00	201,408.00	251,760.00	201,408.00	201,408.00	251,760.00	201,408.00	251,760.00

Con base a estos máximos y mínimos se generó un promedio de ingresos estimados para el primer año de operación quedando de la siguiente forma:

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

Ingresos Anualizados (Primer año de Operación)

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	75,080
FIESTA 2016	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	75,080
TIIDA 2017	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	75,080
KIA 2016	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	75,080
AVEO 2016	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	75,080
VERSA ESENT 2017	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	60,064	75,080	60,064	75,080
TOTAL	450,480	360,384	360,384	450,480	360,384	360,384	450,480	360,384	360,384	450,480	360,384	450,480

TOTAL	4,775,088
--------------	------------------

II) Determinación de los gastos

Los vehículos que ponemos a su disposición vía telefónica serán asignados por nuestra telefonista de acuerdo a aquel que en el momento de su servicio se encuentre más cercano a la dirección para recoger al cliente, los vehículos son modernos, cómodos, seguros y sobre todo con un chofer que está a la altura de sus necesidades de acuerdo a la siguiente tabla, se pueden observar los automóviles que se tienen disponibles:

Auto	Costo del Auto
VERSA ADVANCE 2016	\$ 233,300.00
VERSA ESENT 2017	\$ 201,120.69
FIESTA 2016	\$ 200,000.00
TIIDA 2017	\$ 207,000.00
KIA 2016	\$ 280,000.00
AVEO 2016	\$ 170,000.00

Adicionalmente la sociedad cuenta con instalaciones para la operación y coordinación con los choferes puesto que la oficina está ubicada en la colonia centro de la Ciudad de México equipada con lo siguiente:

Equipo	Costo
Mobiliario	\$ 120,000.00
Teléfono	\$ 2,500.00
Computadora	\$ 19,000.00

Las tasas de depreciación utilizadas para el cálculo son:

Mobiliario y equipo de oficina	10%
Equipo de Cómputo	30%

Equipo de Transporte 25%

Con base al estudio de los insumos, gastos variables y fijos necesarios para la operación correcta del objeto de la sociedad se enlistan a continuación cada uno de ellos y el importe mensual:

1. Gastos de administración

Los gastos de administración se dividen en fijos y variables de la siguiente forma:

Tipo	Importe	Tipo	Clase
Servicios Administrativos	87,500.00	Variable	Administración
Depreciación	1,495.83	Fijo	Administración
Arrendamiento	6,000.00	Fijo	Administración
Teléfonos	399.00	Fijo	Administración
Energía Eléctrica	300.00	Fijo	Administración
Derechos de Agua	450.00	Fijo	Administración

Los servicios administrativos son el costo de la nómina prestada por un tercero.

2. Gastos de operación

Los gastos que están directamente relacionados con la prestación del servicio de transporte privado se ven a continuación:

Gasto	Importe	Tipo	Clase
Depreciación autos	26,904.60	FIJO	Operación
Comisión Tarjetas Gasolina	694.24	VARIABLE	Operación
Insumos Taxis	240.00	VARIABLE	Operación
Combustible	34,711.79	VARIABLE	Operación
Seguro	38,742.62	VARIABLE	Operación
Rastreo Satelital	21,600.00	FIJO	Operación

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

A) Depreciación

Auto	Costo del Auto	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	2017
VERSA ADVANCE 2016	\$ 233,300.00	\$ 58,325.00	\$ 4,860.42	\$ 58,325.00
VERSA ESENT 2017	\$ 201,120.69	\$ 50,280.17	\$ 4,190.01	\$ 50,280.17
FIESTA 2016	\$ 200,000.00	\$ 50,000.00	\$ 4,166.67	\$ 50,000.00
TIIDA 2017	\$ 207,000.00	\$ 51,750.00	\$ 4,312.50	\$ 51,750.00
KIA 2016	\$ 280,000.00	\$ 70,000.00	\$ 5,833.33	\$ 70,000.00
AVEO 2016	\$ 170,000.00	\$ 42,500.00	\$ 3,541.67	\$ 42,500.00
TOTAL	\$ 1,291,420.69		\$ 26,904.60	\$ 322,855.17

B) COMBUSTIBLE

Es importante comenzar con el insumo que tendrá mayor injerencia en el ingreso puesto que está plenamente relacionada con el uso del automóvil siendo este variable de acuerdo a la operación de las unidades. Para lo cual realizamos la estimación del costo de la Gasolina Magna (Verde) con la que se cargaran cada una de las unidades, con base a un promedio del costo de la misma en el área metropolitana por el periodo comprendido de julio 2016 a junio 2017:

Determinación de Costo Promedio

Año	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio
2016	13.40	13.96	13.98	13.98	13.98	13.98	13.88
Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Promedio
2017	16.31	16.30	16.20	16.20	16.06	15.94	16.17

Costo Promedio 15.02

Inflación 6%

Costo Estimado 15.93

Al costo estimado calculado se aplicaron los rendimientos de cada uno de los automóviles de tal forma que tengamos el costo por kilómetro recorrido, para lo cual se tendrá una relación del costo-ingreso con base a los ingresos determinados en el punto I), adicional a ello se ajustó el rendimiento a un 25% abajo por el tránsito que se vive en la Ciudad de México a fin de tener un rendimiento más real.

	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
Costo por litro	\$15.93	\$15.93	\$15.93	\$15.93	\$15.93	\$15.93
Rendimiento por litro	18.61	16.98	14.72	18.18	16.93	18.61
Ajuste 25%	4.65	4.25	3.68	4.55	4.23	4.65
Rendimiento estimado por litro	13.96	12.74	11.04	13.64	12.70	13.96
Costo por km	\$1.14	\$1.25	\$1.44	\$1.17	\$1.25	\$1.14

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

Costo Estimado de Combustible en un rendimiento Máximo y Mínimo

MAXIMA			Chofer A					
TIPO	VIAJES "A"	Km's	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
ZONA A	6	120.00	\$136.92	\$150.06	\$173.10	\$140.16	\$150.51	\$136.92
ZONA B	3	135.00	\$154.04	\$168.82	\$194.74	\$157.68	\$169.32	\$154.04
ZONA C	2	140.00	\$159.74	\$175.07	\$201.95	\$163.52	\$175.59	\$159.74
ZONA D	2	142.00	\$162.02	\$177.58	\$204.84	\$165.85	\$178.10	\$162.02
TOTAL			\$612.72	\$671.54	\$774.64	\$627.21	\$673.52	\$612.72

MINIMO			Chofer A					
TIPO	VIAJES "A"	Km's	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
ZONA A	3	60.00	\$ 68.46	\$ 75.03	\$ 86.55	\$ 70.08	\$ 75.25	\$ 68.46
ZONA B	2	90.00	\$ 102.69	\$ 112.55	\$ 129.83	\$ 105.12	\$ 112.88	\$ 102.69
ZONA C	1	70.00	\$ 79.87	\$ 87.54	\$ 100.98	\$ 81.76	\$ 87.80	\$ 79.87
ZONA D	1	71.00	\$ 81.01	\$ 88.79	\$ 102.42	\$ 82.93	\$ 89.05	\$ 81.01
TOTAL			\$ 332.03	\$ 363.91	\$ 419.78	\$ 339.89	\$ 364.98	\$ 332.03

MAXIMA			Chofer B					
TIPO	VIAJES "B"	Km's	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
ZONA A	8	160.00	\$ 182.56	\$ 200.09	\$ 230.81	\$ 186.88	\$ 200.68	\$ 182.56
ZONA B	4	180.00	\$ 205.38	\$ 225.10	\$ 259.66	\$ 210.24	\$ 225.76	\$ 205.38
ZONA C	2	140.00	\$ 159.74	\$ 175.07	\$ 201.95	\$ 163.52	\$ 175.59	\$ 159.74
ZONA D	2	142.00	\$ 162.02	\$ 177.58	\$ 204.84	\$ 165.85	\$ 178.10	\$ 162.02
TOTAL			\$ 709.70	\$ 777.83	\$ 897.25	\$ 726.49	\$ 780.13	\$ 709.70

MINIMO			Chofer B					
TIPO	VIAJES "B"	Km's	VERSA ADVANCE 2016	FIESTA 2016	TIIDA 2017	KIA 2016	AVEO 2016	VERSA ESENT 2017
ZONA A	4	80.00	\$ 91.28	\$ 100.04	\$ 115.40	\$ 93.44	\$ 100.34	\$ 91.28
ZONA B	3	135.00	\$ 154.04	\$ 168.82	\$ 194.74	\$ 157.68	\$ 169.32	\$ 154.04
ZONA C	1	70.00	\$ 79.87	\$ 87.54	\$ 100.98	\$ 81.76	\$ 87.80	\$ 79.87
ZONA D	2	142.00	\$ 162.02	\$ 177.58	\$ 204.84	\$ 165.85	\$ 178.10	\$ 162.02
TOTAL			\$ 487.21	\$ 533.98	\$ 615.96	\$ 498.73	\$ 535.56	\$ 487.21

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

Consumo Anual

PROMEDIO	TIPO A											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	5,354.16
FIESTA 2016	5,868.13	4,694.51	4,694.51	5,868.13	4,694.51	4,694.51	5,868.13	4,694.51	4,694.51	5,868.13	4,694.51	5,868.13
TIIDA 2017	6,769.08	5,415.27	5,415.27	6,769.08	5,415.27	5,415.27	6,769.08	5,415.27	5,415.27	6,769.08	5,415.27	6,769.08
KIA 2016	5,480.80	4,384.64	4,384.64	5,480.80	4,384.64	4,384.64	5,480.80	4,384.64	4,384.64	5,480.80	4,384.64	5,480.80
AVEO 2016	5,885.46	4,708.37	4,708.37	5,885.46	4,708.37	4,708.37	5,885.46	4,708.37	4,708.37	5,885.46	4,708.37	5,885.46
VERSA ESENT 2017	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	5,354.16
TOTAL	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	34,711.79

TOTAL	367,944.99
-------	-------------------

ESTIMADO MENSUAL °CHOFER A°

31-ene-17 28-feb-17 31-mar-17 30-abr-17 31-may-17 30-jun-17 31-jul-17 31-ago-17 30-sep-17 31-oct-17 30-nov-17 31-dic-17

MAXIMO	TIPO A											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	5.00
VERSA ADVANCE 2016	3,063.59	2,450.88	2,450.88	3,063.59	2,450.88	2,450.88	3,063.59	2,450.88	2,450.88	3,063.59	2,450.88	3,063.59
FIESTA 2016	3,357.68	2,686.15	2,686.15	3,357.68	2,686.15	2,686.15	3,357.68	2,686.15	2,686.15	3,357.68	2,686.15	3,357.68
TIIDA 2017	3,873.20	3,098.56	3,098.56	3,873.20	3,098.56	3,098.56	3,873.20	3,098.56	3,098.56	3,873.20	3,098.56	3,873.20
KIA 2016	3,136.06	2,508.84	2,508.84	3,136.06	2,508.84	2,508.84	3,136.06	2,508.84	2,508.84	3,136.06	2,508.84	3,136.06
AVEO 2016	3,367.60	2,694.08	2,694.08	3,367.60	2,694.08	2,694.08	3,367.60	2,694.08	2,694.08	3,367.60	2,694.08	3,367.60
VERSA ESENT 2017	3,063.59	2,450.88	2,450.88	3,063.59	2,450.88	2,450.88	3,063.59	2,450.88	2,450.88	3,063.59	2,450.88	3,063.59

MINIMO	TIPO A											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	1,660.16	1,328.13	1,328.13	1,660.16	1,328.13	1,328.13	1,660.16	1,328.13	1,328.13	1,660.16	1,328.13	1,660.16
FIESTA 2016	1,819.53	1,455.62	1,455.62	1,819.53	1,455.62	1,455.62	1,819.53	1,455.62	1,455.62	1,819.53	1,455.62	1,819.53
TIIDA 2017	2,098.88	1,679.11	1,679.11	2,098.88	1,679.11	1,679.11	2,098.88	1,679.11	1,679.11	2,098.88	1,679.11	2,098.88
KIA 2016	1,699.43	1,359.54	1,359.54	1,699.43	1,359.54	1,359.54	1,699.43	1,359.54	1,359.54	1,699.43	1,359.54	1,699.43
AVEO 2016	1,824.90	1,459.92	1,459.92	1,824.90	1,459.92	1,459.92	1,824.90	1,459.92	1,459.92	1,824.90	1,459.92	1,824.90
VERSA ESENT 2017	1,660.16	1,328.13	1,328.13	1,660.16	1,328.13	1,328.13	1,660.16	1,328.13	1,328.13	1,660.16	1,328.13	1,660.16

PROMEDIO	TIPO A											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	2,361.88	1,889.50	1,889.50	2,361.88	1,889.50	1,889.50	2,361.88	1,889.50	1,889.50	2,361.88	1,889.50	2,361.88
FIESTA 2016	2,588.61	2,070.88	2,070.88	2,588.61	2,070.88	2,070.88	2,588.61	2,070.88	2,070.88	2,588.61	2,070.88	2,588.61
TIIDA 2017	2,986.04	2,388.83	2,388.83	2,986.04	2,388.83	2,388.83	2,986.04	2,388.83	2,388.83	2,986.04	2,388.83	2,986.04
KIA 2016	2,417.74	1,934.19	1,934.19	2,417.74	1,934.19	1,934.19	2,417.74	1,934.19	1,934.19	2,417.74	1,934.19	2,417.74
AVEO 2016	2,596.25	2,077.00	2,077.00	2,596.25	2,077.00	2,077.00	2,596.25	2,077.00	2,077.00	2,596.25	2,077.00	2,596.25
VERSA ESENT 2017	2,361.88	1,889.50	1,889.50	2,361.88	1,889.50	1,889.50	2,361.88	1,889.50	1,889.50	2,361.88	1,889.50	2,361.88
TOTAL	15,312.39	12,249.91	12,249.91	15,312.39	12,249.91	12,249.91	15,312.39	12,249.91	12,249.91	15,312.39	12,249.91	15,312.39

TOTAL	162,311.37
-------	-------------------

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

PROMEDIO	TIPO B											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	5,354.16
FIESTA 2016	5,868.13	4,694.51	4,694.51	5,868.13	4,694.51	4,694.51	5,868.13	4,694.51	4,694.51	5,868.13	4,694.51	5,868.13
TIIDA 2017	6,769.08	5,415.27	5,415.27	6,769.08	5,415.27	5,415.27	6,769.08	5,415.27	5,415.27	6,769.08	5,415.27	6,769.08
KIA 2016	5,480.80	4,384.64	4,384.64	5,480.80	4,384.64	4,384.64	5,480.80	4,384.64	4,384.64	5,480.80	4,384.64	5,480.80
AVEO 2016	5,885.46	4,708.37	4,708.37	5,885.46	4,708.37	4,708.37	5,885.46	4,708.37	4,708.37	5,885.46	4,708.37	5,885.46
VERSA ESENT 2017	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	4,283.33	5,354.16	4,283.33	5,354.16
TOTAL	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	34,711.79

TOTAL	367,944.99
--------------	-------------------

ESTIMADO MENSUAL °CHOFER B°

31-ene-17 28-feb-17 31-mar-17 30-abr-17 31-may-17 30-jun-17 31-jul-17 31-ago-17 30-sep-17 31-oct-17 30-nov-17 31-dic-17

MAXIMO	TIPO B											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	5.00
VERSA ADVANCE 2016	3,548.52	2,838.82	2,838.82	3,548.52	2,838.82	2,838.82	3,548.52	2,838.82	2,838.82	3,548.52	2,838.82	3,548.52
FIESTA 2016	3,889.16	3,111.33	3,111.33	3,889.16	3,111.33	3,111.33	3,889.16	3,111.33	3,111.33	3,889.16	3,111.33	3,889.16
TIIDA 2017	4,486.27	3,589.02	3,589.02	4,486.27	3,589.02	3,589.02	4,486.27	3,589.02	3,589.02	4,486.27	3,589.02	4,486.27
KIA 2016	3,632.45	2,905.96	2,905.96	3,632.45	2,905.96	2,905.96	3,632.45	2,905.96	2,905.96	3,632.45	2,905.96	3,632.45
AVEO 2016	3,900.65	3,120.52	3,120.52	3,900.65	3,120.52	3,120.52	3,900.65	3,120.52	3,120.52	3,900.65	3,120.52	3,900.65
VERSA ESENT 2017	3,548.52	2,838.82	2,838.82	3,548.52	2,838.82	2,838.82	3,548.52	2,838.82	2,838.82	3,548.52	2,838.82	3,548.52

MINIMO	TIPO B											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	2,436.04	1,948.83	1,948.83	2,436.04	1,948.83	1,948.83	2,436.04	1,948.83	1,948.83	2,436.04	1,948.83	2,436.04
FIESTA 2016	2,669.89	2,135.91	2,135.91	2,669.89	2,135.91	2,135.91	2,669.89	2,135.91	2,135.91	2,669.89	2,135.91	2,669.89
TIIDA 2017	3,079.81	2,463.84	2,463.84	3,079.81	2,463.84	2,463.84	3,079.81	2,463.84	2,463.84	3,079.81	2,463.84	3,079.81
KIA 2016	2,493.66	1,994.93	1,994.93	2,493.66	1,994.93	1,994.93	2,493.66	1,994.93	1,994.93	2,493.66	1,994.93	2,493.66
AVEO 2016	2,677.78	2,142.22	2,142.22	2,677.78	2,142.22	2,142.22	2,677.78	2,142.22	2,142.22	2,677.78	2,142.22	2,677.78
VERSA ESENT 2017	2,436.04	1,948.83	1,948.83	2,436.04	1,948.83	1,948.83	2,436.04	1,948.83	1,948.83	2,436.04	1,948.83	2,436.04

PROMEDIO	TIPO B											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SEMANAS	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
VERSA ADVANCE 2016	2,992.28	2,393.83	2,393.83	2,992.28	2,393.83	2,393.83	2,992.28	2,393.83	2,393.83	2,992.28	2,393.83	2,992.28
FIESTA 2016	3,279.53	2,623.62	2,623.62	3,279.53	2,623.62	2,623.62	3,279.53	2,623.62	2,623.62	3,279.53	2,623.62	3,279.53
TIIDA 2017	3,783.04	3,026.43	3,026.43	3,783.04	3,026.43	3,026.43	3,783.04	3,026.43	3,026.43	3,783.04	3,026.43	3,783.04
KIA 2016	3,063.06	2,450.44	2,450.44	3,063.06	2,450.44	2,450.44	3,063.06	2,450.44	2,450.44	3,063.06	2,450.44	3,063.06
AVEO 2016	3,289.21	2,631.37	2,631.37	3,289.21	2,631.37	2,631.37	3,289.21	2,631.37	2,631.37	3,289.21	2,631.37	3,289.21
VERSA ESENT 2017	2,992.28	2,393.83	2,393.83	2,992.28	2,393.83	2,393.83	2,992.28	2,393.83	2,393.83	2,992.28	2,393.83	2,992.28
TOTAL	19,399.40	15,519.52	15,519.52	19,399.40	15,519.52	15,519.52	19,399.40	15,519.52	15,519.52	19,399.40	15,519.52	19,399.40

C) INSUMOS, RASTREO Y COMISION

Los gastos considerados como operación:

Arrendamiento	Costo Mensual
Rastreo satelital	3,600.00
Agua	150.00
Dulces	90.00
Seguros	38,742.62
Comisión S/Consumo Gasolina	2%

3. Gastos de Mantenimiento

Para que las unidades estén en buenas condiciones en todo momento se presupuestaron los siguientes gastos:

Tipo	Importe
Refacciones	2,000.00
Mantenimiento	1,500.00

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

Con base a estas consideraciones los gastos anualizados quedaron:

TIPO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ACUMULADO
Servicios Administrativos	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	87,500.00	1,050,000.00
Depreciación autos	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	26,904.60	322,855.17
Depreciación	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	1,495.83	17,950.00
Arrendamiento	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
Comisión Tarjetas Gasolina	694.24	555.39	555.39	694.24	555.39	555.39	694.24	555.39	555.39	694.24	555.39	694.24	7,358.90
Insumos Taxis	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	2,880.00
Teléfonos	399.00	399.00	399.00	399.00	399.00	399.00	399.00	399.00	399.00	399.00	399.00	399.00	4,788.00
Energía Electrica	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
Agua	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	5,400.00
Combustible	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	27,769.43	34,711.79	27,769.43	34,711.79	367,944.99
Refacciones	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	24,000.00
Mantenimiento	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00
Seguro	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	38,742.62	464,911.45
Rastreo Satelital	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	259,200.00
TOTALES	222,538.08	215,456.87	215,456.87	222,538.08	215,456.87	215,456.87	222,538.08	215,456.87	215,456.87	222,538.08	215,456.87	222,538.08	2,620,888.51

ESTADOS FINANCIEROS

Estado de Resultados
1° de enero al 31 de Diciembre 2017

Ventas		\$	4,116,455	100%
Gastos de operación		\$	2,620,889	64%
Gastos de Venta	\$	1,153,738		28%
Gastos de Mantenimiento	\$	1,425,151		35%
Gastos de Administración	\$	42,000		1%
	\$	2,531,981		
Utilidad antes de impuestos		\$	1,495,567	36%
ISR		\$	448,670	11%
Utilidad Neta		\$	1,046,897	25%

LAS PYMES EN MEXICO: HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO

Estado de Situación Financiera
al 31 de Diciembre 2017

ACTIVO CIRCULANTE

Efectivos y equivalentes	2,251,251	
Iva Acreditable	387,453	
Total Activo Circulante		<u>2,638,704</u>

ACTIVO FIJO

Equipo de Transporte	1,291,421	
Depreción	(322,855)	
Mobiliario y equipo	141,500	
Depreción	(17,950)	
Total de activo fijo		<u>1,092,116</u>

Activos diferidos -

Total de Activo \$ 3,730,820

PASIVO CIRCULANTE

Proveedores	225,200	
Iva trasladado	658,633	
Impuestos a la utilidad	448,670	
Total Pasivo Circulante		<u>1,332,502</u>

Total de Pasivo **1,332,502**

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	1,351,421	
Utilidad del Ejercicio	1,046,897	
Total de Capital Contable		<u>2,398,317</u>

Total de Pasivo más Capital 3,730,820

Estado de Variaciones en el Capital Contable
al 31 de diciembre de 2017

Concepto	Capital social	Reservas de capital	Resultado neto	TOTAL
Saldos al 1° de enero de 2017	0	0	0	0
Aportaciones comunes	60,000			60,000
Aportaciones en especie	1,291,421			1,291,421
Resultado del ejercicio			1,046,897	1,046,897
Saldos al 31 de diciembre de 2017	1,351,421	0	1,046,897	2,398,317

ANALISIS FINANCIERO

RAZONES FINANCIERAS SIMPLES:

RAZONES DE SOLVENCIA:

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO A C.P.}} = \frac{2,717,611.78}{1,332,502.50} = 2.04$$

La empresa tiene una solvencia de 2 a 1, es decir que aun y cuando realicemos la liquidación total de los pasivos tenemos flujos sobrantes,

PRUEBA DE ACTIVOS RAPIDOS:

$$\frac{\text{ACTIVOS RAPIDOS}}{\text{PASIVO A C.P.}} = \frac{2,344,383.64}{1,332,502.50} = 1.76$$

La empresa tiene 1.75 pesos para hacer frente a sus obligaciones sin tener ventas, si en este momento la empresa dejará de generar flujos de efectivo tendremos la capacidad de pagar nuestras deudas a corto plazo sin contratiempos.

CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO A C.P.} \quad 2,717,611.78 - 1,332,502.50 = 1,385,109.28$$

La empresa tiene 1,385.109.28 para operar después de haber pagado sus deudas, lo que indica que no se queda sin liquidez una vez que cubra sus gastos corrientes y seguir operando de manera normal.

MARGEN DE SEGURIDAD

$$\frac{\text{CAPITAL NETO DE TRABAJO}}{\text{PASIVO A C.P.}} = \frac{1,385,109.28}{1,332,502.50} = 1.04$$

PASIVO A C.P. 1,332,502.50

La empresa tiene la capacidad de hacer frente a sus deudas con el capital de trabajo; toda vez que le queda 0.04% para utilizar en la operación.

RAZONES DE ESTABILIDAD:

ESTRUCTURA FINANCIERA

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{1,332,502.50}{3,809,727.30} = 34.98\%$$

El 100% de los pasivos están soportados por el activo total de la empresa que representan el 35% de este último. En este caso el equipo de transporte es aportado por los socios.

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{2,398,317.36}{3,730,819.85} = 64.28\%$$

El 64% de los activos se aportaron en la constitución o los socios han hecho aportaciones extraordinarias para adquisiciones, el capital esta soportado por los activos de la sociedad, de los cuales el activo fijo es el más representativo.

ESTRUCTURA DEL CAPITAL

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{1,332,502.50}{2,398,317.36} = 55.56\%$$

El 56% de nuestros activos son financiados por acreedores

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{PASIVO TOTAL}} = \frac{2,398,317.36}{1,332,502.50} = 179.99\%$$

La empresa tiene la capacidad de pagar a los acreedores con el capital contable y le queda aún un 80% para operar

CRECIMIENTO DE CAPITAL

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE-CAPITAL SOCIAL}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} = \frac{1,046,896.67}{1,351,420.69} = 0.7747$$

La empresa ha crecido en un 77% en el primer año de proyección, es decir que la empresa ha generado un crecimiento financiero puesto que ha generado 78 centavos por cada peso aportado en capital por sus accionistas.

RAZONES DE RENTABILIDAD

ESTUDIO DE LA UTILIDAD

$$\text{RESI} \quad \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE-UTILIDAD NETA}} = \frac{1,046,896.67}{1,351,420.69} = 0.77$$

La empresa es rentable en un 78% toda vez que es capaz de incrementar su capital contable en un año de operación.

RENDIMIENTO SOBRE VENTAS

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{1,046,896.67}{4,116,455.17} = 25\%$$

El rendimiento neto que obtiene la empresa es del 25% después de haber pagado todas

sus obligaciones.

RENDIMIENTO DE ACTIVOS TOTALES

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{1,046,896.67}{3,809,727.30} = 27\%$$

Se obtiene el 27% de utilidad por cada peso invertido

ESTUDIO DE LAS VENTAS

CAPACIDAD DEL CAPITAL CONTABLE PARA GENERAR VENTAS

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{4,116,455.17}{2,388,317.36} = 172\%$$

La empresa tiene la capacidad de generar un 72% de ventas con capital propio y recuperar el capital invertido en el primer año de ejercicio.

ROTACION DE ACTIVO TOTALES

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{4,116,455.17}{3,809,727.30} = 108\%$$

El activo total tiene la capacidad de generar hacer recuperable el valor de la inversión más un 8 por ciento.

ROTACION DE ACTIVOS FIJOS

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVOS FIJOS}} = \frac{4,116,455.17}{1,092,115.52} = 377\%$$

La empresa por cada peso invertido en activo fijo ha generado 3.76 pesos

ANALISIS FODA:

➤ **FORTALEZAS:**

- ✓ Precios competitivos con respecto a diversas plataformas
- ✓ Seguridad, confort y confianza
- ✓ Todos los autos cuentan con tecnología GPS y afiliados a una empresa de rastreo satelital, con lo que conseguimos que los choferes nunca se pueden desconectar y sabemos su trayecto
- ✓ Contamos con tecnología satelital que permite el bloqueo de las unidades en caso de intento de robo, nuestros costos por perdida de unidades es 0
- ✓ Las unidades al ser relativamente nuevas nos ayudan a tener bajos costos por mantenimiento o reparaciones por desgaste.

➤ **OPORTUNIDADES:**

- Mercado con tendencia a usar un medio de transporte eficaz
- Diversas fallas que ha presentado la competencia en sus servicios
- Por los altos grados de delincuencia presentados en la CDMX y área metropolitana la población tiene contemplado en sus gastos fijos una parte para transporte seguro

➤ **DEBILIDADES:**

- Mercado muy saturado por diferentes ofertantes.

- Poco capital para hacer una publicidad robusta
- Ausencia de conocimientos de este sector del mercado

➤ **AMENAZAS:**

- Alto índice de peligrosidad y delincuencia
- Creación de nuevas plataformas o las ya existentes disminuyan su costo
- Competencia con mercados muy fieles al servicio que prestan.



INFORME

A los usuarios de la información financiera:

Nuestra responsabilidad como analistas financieros consiste en realizar una revisión de las cifras y estados financieros de la sociedad “Destino Seguro SA de CV” sobre sus flujos y políticas de operación.

Derivado de la aplicación de diversas herramientas de análisis cualitativas y cuantitativas de los componentes de la entidad a fin de tener un análisis integral de cada uno de los aspectos que generan valor para la adecuada operación de la misma.

La empresa cuenta con flujos suficientes para hacer frente a la totalidad de los pasivos a corto plazo, cuenta con el beneficio que sus únicos gastos son los corrientes para la realización de sus actividades ya que debido a la aportación de los socios en especie de la flotilla de automóviles que usa para la ejecución de su negocio esto ayuda a tener una rentabilidad adecuada y que el retorno de los flujos de efectivo de los activos sea rápida y adecuada.

La rentabilidad de la sociedad fue superior a la esperada para 2017 ya que al ser el primer año de operación los accionistas esperaban solo solventar los gastos corrientes del negocio, y esperar utilidad en periodos futuros, sin embargo, gracias a la visualización de la necesidad de transporte en la Ciudad de México y Área Metropolitana la empresa tuvo gran impacto y sus operaciones y buen servicio a los clientes lograron generar un cremento del 78% del capital.

Respecto al análisis FODA realizado podemos vislumbrar que sus fortalezas y oportunidades en el mercado le dan ventaja sobre la competencia al tener un valor de riesgo de robo cero, por la inversión en un sistema de rastreo 24 horas para cada una de sus unidades.

Podemos concluir que la operación adecuada, el crecimiento constante y las finanzas sanas pueden ayudar a la sociedad en un futuro a conseguir ser candidatos a un crédito PYME con lo que lograrán colocar más unidades en servicio el crecimiento y sostenibilidad de su negocio en el mercado.

CONCLUSIÓN

Son un alto porcentaje de las empresas totales en todo el mundo y México no es la excepción. Dentro del país cubren gran parte de las actividades económicas. Nos indican que al momento de crear algún negocio siempre se empieza estructurando de una forma pequeña, para que así se desarrolle con el paso de los años y pueda llegar a formar una gran empresa.

Las familias mexicanas durante años han creado sus propias empresas. Dichas empresas llegan a formarse en parte importante para el desarrollo de la economía mexicana. Cuando son empresas que han laborado durante años, ya han sufrido ciertos cambios para que puedan seguir funcionando hasta la actualidad. Donde en su mayoría ya se han convertido en grandes empresas familiares mexicanas.

De acuerdo a la investigación realizada las empresas de servicios están teniendo una gran importancia en la economía. Ya que actualmente no solo es importante comprar un buen producto, ahora el mercado mexicano solicita servicios eficientes, donde los clientes están a la expectativa de empresas que cubran su necesidad que incluso al momento de encontrar la adecuada se encargan de darle publicidad.

El proponer y adecuar un plan de negocios según las posibilidades con las cuales cuenta la empresa es de suma importancia, sobre todo porque se tomó como base un plan de negocios presupuestado en las distintas instituciones bancarias y gubernamentales para apoyos a PYMES y se adecuo al sector servicios.

Es importante que las empresas cuenten con un plan de negocios ya que se van estudiando las posibles complicaciones que puede sufrir la empresa y saber cómo actuar al momento en el que se presente. El plan administrativo es de suma importancia ya que organiza gran parte de la empresa, al momento que se presente algún problema se podrá reconocer rápidamente a la persona a la cual se debe recurrir para solucionarlo.

En una empresa es necesario que se definan perfectamente los puestos dentro de la empresa, pero como es normal cada decisión se debe tomar en equipo o que cuente con la autorización del director general que será el encargado de dar la última palabra-

Al momento de realizar el plan financiero se reconoce rápidamente la necesidad que tiene la empresa de una organización, ya que no se pudieron realizar algunos pasos por falta de información o si se llegaba a contar con ella no era clara. Se realiza por vez primera el análisis de las razones financieras de la empresa, para conocer la capacidad de endeudamiento con el cual cuenta, para poder continuar operando dentro de la economía.

GLOSARIO

ADMINISTRACIÓN. Manera de gobernar una organización o parte de ella. Es el proceso consistente en planear, organizar, dirigir, planear y controlar el uso de los recursos de la organización y los esfuerzos de grupos de individuos u organizaciones para alcanzar determinados objetivos comunes con eficiencia y eficacia

AMBIENTE DE LA ORGANIZACIÓN. Contexto externo (humano, social, político y económico) que rodea a una organización. Está constituido por las otras organizaciones que forman la sociedad.

DIRECTRICES. Principios establecidos para alcanzar objetivos.

DISEÑO ORGANIZACIONAL. Estructura o formato organizacional.

EFICACIA. Indica la medida en que se han alcanzado resultados, es decir, la capacidad para lograr objetivos. En términos globales, es la capacidad de una organización para satisfacer las necesidades del entorno o del mercado. Se refiere a los fines perseguidos.

EFICIENCIA. La relación entre costos y beneficios, entre entradas y salidas, o sea, la relación entre lo que se consigue y lo que se puede conseguir. Significa hacer correctamente las cosas y poner énfasis en los medios utilizados, es decir, en los métodos. Significa hacer las cosas bien y correctamente de acuerdo con el método preestablecido. La eficacia implica cumplir al ciento por ciento los estándares establecidos a partir de los estudios de tiempos y movimientos.

EMPRESA. Organización con fines de lucro dedicada a la producción y/o la comercialización de bienes y servicios. Existen cuatro categorías de empresas de acuerdo con su tipo de producción: agrícolas, industriales, comerciales y financieras, cada una con un funcionamiento particular.

ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL. Comportamiento de una organización para enfrentar su entorno.

ESTRATEGIA. Movilización de todos los recursos de la organización con el propósito de alcanzar objetivos globales de largo plazo. Una estrategia

define un conjunto de tácticas.

ESTRUCTURA. Conjunto de elementos relativamente estables que se relacionan en el tiempo y en el espacio para formar un todo. En administración, la estructura designa la forma en que las empresas están organizadas y estructuradas.

ESTRUCTURA ORGÁNICA. Es lo mismo que la estructura organizacional, como se presenta en un organigrama.

FUNCIONES ADMINISTRATIVAS. Funciones relacionadas con la integración de las otras cinco funciones (técnicas, comerciales, financieras, de seguridad, contables y administrativas). Según Fayol, las funciones administrativas son: prever, organizar, mandar, controlar y coordinar. Actualmente las funciones administrativas incluyen: planeación, organización, dirección y control. En conjunto, las funciones administrativas forman el proceso administrativo.

FUNCIONES BÁSICAS DE LA EMPRESA. Según Fayol, toda empresa está dividida en seis funciones básicas: técnicas, comerciales, financieras, de seguridad, contables y

administrativas. En la actualidad, las funciones básicas son: producción u operaciones, marketing o comercialización, finanzas (inclusive contabilidad) y recursos humanos y administrativos.

FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR. Son las correspondientes a los elementos de la administración, es decir: planeación, organización, dirección y control, las cuales constituyen el proceso administrativo. Son iguales a las funciones administrativas.

ORGANIZACIÓN. Tiene tres significados distintos. El primero se refiere a una entidad social compuesta por personas y recursos, estructurada deliberadamente y orientada a lograr un objetivo. El segundo se refiere a la función administrativa, fase que viene después de la planeación y que define y agrupa las actividades necesarias para alcanzar los objetivos y las asigna a los puestos y personas correspondientes. El tercero se refiere a la estructura organizativa, es decir, al conjunto de órganos y personas que constituyen el aparato administrativo de la organización. Es lo mismo que formato o diseño organizacional.

PLAN. Curso de acción determinado para

alcanzar un objetivo. Es producto de la planeación.

PLANEACIÓN. Función administrativa que identifica objetivos y lo que debe hacerse para alcanzarlos. Actualmente sustituye a la fase de previsión del proceso administrativo.

POLÍTICAS. Afirmaciones genéricas basadas en objetivos globales y planes estratégicos que orientan y guían a las personas en una organización.

PRESUPUESTO. Plan relacionado con el manejo del dinero.

PROCEDIMIENTOS. Formas de ejecutar o realizar los programas. Son planes que prescriben una secuencia de tareas para realizar el trabajo. Son planes relacionados con los métodos de trabajo.

PROCESO ADMINISTRATIVO. Conjunto de funciones administrativas o elementos de la administración, a saber: planeación, organización, dirección y control. Es un proceso cíclico y sistémico.

SISTEMA DE INFORMACIÓN. Conjunto de

personas que utilizan datos y procedimientos para restaurar, almacenar, procesar y diseminar información a fin de apoyar la toma de decisiones y el control.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Arthur Anderson (1999), Diccionario de Economía y Negocios Editorial Espasa.

Joseph A. Schupeter (1967) Teoría del desenvolvimiento económico, Editorial Fondo de cultura económica.

Idalberto Chiavenato (2009) Comportamiento organizacional, Editorial Mc Graw Hill

Antonio Cesar Amaru Maximiano (2009) Fundamentos de administración, Editorial Pearson Educación

Lourdes Mûnch Galindo (2006) Fundamentos de administración, Editorial Trillas

Documento Informativo (2001) sobre las Pequeñas y Medianas Empresas”, Secretaría de Economía, México.

Mercado H. Savador, (1999) Administración de pequeñas y medianas empresas Editorial Pac, México.

Escobar R. Francisco (1995) ABC del análisis financiero para micro, pequeñas y medianos empresarios ejecutivos, Editorial Planeta Mexicana, México.

Robinson I. Roland (1972) financiamiento de la dinámica empresa pequeña, Ediciones contables y administrativas, México.

Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Ahorro y crédito en poblaciones semi urbanas y rurales, México 1993.

Periódicos:

El financiero

“Primeras entidades de ahorro y crédito popular ya reguladas”, 14 de Marzo de 2005”

“PYMES, el sector más dinámico en la adopción de tecnología, López, Alma. 18 de Enero de 2005.”

“Micronegocios, los principales generadores de empleo en México, Cadena Guadalupe, 7 de febrero de 2005

Sitios Web:

<http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html>

<https://www.bancomer.com/negocios/yo-soy-PYME.jsp>

<https://www.circuloPYMEbanorte.com/>

<https://www.banamex.com/es/PYMES/>