



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
CENTRO UNIVERSITARIO UAEM AMECAMECA

LICENCIATURA EN CONTADURÍA.

**“EL LICENCIADO EN CONTADURIA Y LA PLANEACIÓN
FINANCIERA EN LAS PYMES”**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN
CONTADURÍA.**

PRESENTADO POR:

EDUARDO DE LA ROSA VERGARA No. Cta. 0720294

ORLANDO ROMERO VALENCIA No. Cta. 0720297

DIRECCIÓN DE TESIS:

L. EN C. PATRICIA SOTO CASTILLA

OCTUBRE DE 2013.

ÍNDICE

Capítulo I. PROBLEMÁTICA DE INVESTIGACIÓN.....	1
PREFACIO.....	2
PRÓLOGO.....	3-4
DEDICATORIA.....	5
INTRODUCCIÓN AL TEMA	6
PROBLEMÁTICA.....	7-8
JUSTIFICACIÓN.....	9
SUPUESTO DE INVESTIGACIÓN	10-11
OBJETIVO GENERAL.....	12
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
METODOLOGÍA.....	14
Capítulo II. EL LICENCIADO EN CONTADURÍA Y LAS PYMES.....	15
2.1 El Licenciado en Contaduría	16-18
a) Concepto.....	19-20
b) Importancia del Licenciado en Contaduría en las Finanzas ...	21
2.2 Antecedentes de las Pymes.....	22-23
a) Concepto.....	24-25
b) Clasificación de las Pymes.....	26-28
c) Características Generales de las Pymes.....	29-33
2.3 Administración Financiera.....	34-38
2.4 Planeación Financiera.....	39-43
2.5 Planeación Estratégica.....	44-47
Capítulo III. ENTORNO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIAL QUE AFECTA A LAS PYMES.....	48
3.1 Entorno Político y Social del País.....	49-55
a) Importancia de las Pymes para el desarrollo del País.....	56-59
b) Problemas Internos de las Pymes.....	60-61
c) Problemas Externos de las Pymes.....	62-65
3.2 Financiamiento.....	66-78

3.3 Oferta y Demanda de Dinero	79-83
3.4 Devaluación de la Moneda.....	84-91
3.5 Variación en las Tasas de Interés	92-94
Capítulo IV. MÉTODOS DE PLANEACIÓN.....	95-97
4.1 Punto de Equilibrio.....	98-101
4.2 Palanca y Riesgo de Operación Financiero.....	102-109
4.3 Pronósticos y Presupuestos Financieros	110-120
4.4 Árboles de Decisión.....	121-123
4.5 Proyectos de Inversión.....	124-131
4.6 Arrendamiento Financiero.....	132-134
Capítulo V. MODELOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA.....	135
5.1 Herramientas de Planeación Financiera.....	136-140
5.2 Modelo de Riesgo Estructural	141-142
5.3 Modelo de Valor Económico Agregado	143-145
5.4 Modelo de Rentabilidad de Recursos Netos Invertidos.....	146-147
CONCLUSIONES.....	148-150
BIBLIOGRAFÍA.....	151-152

CAPÍTULO I.

PROBLEMÁTICA DE INVESTIGACIÓN.

“Lo que conseguimos con demasiada facilidad nunca es objeto de gran estimación. Sólo lo que nos cuesta obtener otorga valor a las cosas.

El cielo sabe poner un precio adecuado a sus bienes.”

Thomas Paine.

PREFACIO

La elaboración del presente trabajo se realiza para cumplir con el reglamento general de la Universidad Autónoma del Estado de México en su título séptimo “De los alumnos”, artículo 63 fracción XIII, en donde se establece.....”Los alumnos podrán obtener los documentos, diplomas, títulos y grados que correspondan a los estudios realizados en términos de los artículos 5 y 46 de dicho reglamento”.

Por otra parte en el reglamento de facultades y escuelas profesionales de la Universidad Autónoma del Estado de México, se contempla en el artículo 3 capítulo VIII lo concerniente a la evaluación profesional.

PRÓLOGO

En este trabajo de investigación encontrará usted un análisis exhaustivo sobre planeación financiera en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el cual se hará mención de algunos antecedentes históricos también se integrarán los elementos conceptuales de palabras como Licenciado en Contaduría, Administración Financiera, Planeación Financiera, Planeación Estratégica, en un todo conceptual que los relacione y explique en un enfoque al servicio de las Pequeñas y Medianas Empresas. Así mismo se delimitará el objeto, principios, características y clasificación de las mismas, así como cada uno de los elementos financiero-contables con que opera.

En el Tercer Capítulo se hablara de la problemática a la cual se pueden enfrentar las Pequeñas y Medianas Empresas al tomar decisiones relativas a “en que se debe invertir” y “como se va a financiar la inversión” de manera que se logren al máximo los objetivos fijados por las mismas; también deben conocer las condiciones de su entorno político, económico y social en el que se desenvuelven, al igual que el mercado financiero y determinar las condiciones y momentos de sus ofertas, para hacer bajar el costo de esos recursos a la vez que los obtiene en cantidad suficiente para financiar los proyectos elegidos y evitar que se vea sorprendido por una crisis crediticia.

En el Cuarto Capítulo se describirán los métodos de planeación financiera preparando al lector y dándole las técnicas necesarias para que asimile el material que se presenta después. En el Capítulo Quinto se analizarán los modelos de planeación financiera llevando al lector a obtener herramientas de solución a la problemática a la cual se pueden enfrentar las Pequeñas y Medianas Empresas en su búsqueda de maximizar sus recursos y utilidades.

Por último se manejarán las conclusiones tomando como aspectos de importancia la formación académica, la dinámica de la problemática, el uso adecuado de las propuestas y el profesional idóneo para la planeación financiera.

De esta forma el presente trabajo busca servir de guía para todas aquellas personas que en una u otra forma están conectados con el mundo de la Contabilidad, Administración y Finanzas tal es el caso de gerentes, ejecutivos, funcionarios, propietarios de empresas y emprendedores; quienes encontrarán una herramienta profesional y de trabajo para desarrollar sus actividades básicas de planeación financiera.

DEDICATORIA

A MIS PADRES

Sabiendo que no existirá una forma de agradecer una vida de sacrificios y esfuerzos, quiero que sientan que el objetivo logrado también es de ustedes y que la fuerza que me ayudo a conseguirlo fue su apoyo.

INTRODUCCIÓN AL TEMA

En este trabajo se hablará de la importancia que tiene la planeación financiera y cómo el Licenciado en Contaduría en su papel de asesor de finanzas, debe coordinar los esfuerzos de quienes se relacionan con las operaciones generadoras de utilidades. Para ello, debe contar con un plan cuidadosamente formulado a partir del cual pueda ejercer la supervisión y el control. Puesto que aquí si se trata de empresas lucrativas, los planes y controles del asesor de finanzas se expresarán siempre en términos de utilidades monetarias.

Se empezará a abordar desde qué es la administración financiera que tiene como principal objetivo el maximizar el patrimonio a largo plazo, captar fondos y recursos por aportaciones y préstamos; recopilar, estudiar e interpretar los datos e información pasada y proyecciones futuras, para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas y objetivos preestablecidos.

Después se enfocará en el tema principal de este trabajo, qué es la planeación financiera, la cual, es una herramienta que aplica el administrador financiero para la evaluación, proyectada, estimada o futura de una empresa pública, privada, social o mixta y que sirva de base para tomar decisiones acertadas.

Ahí se hablará de los diferentes métodos de planeación financiera que existen, que tienen por objeto aplicar técnicas o herramientas para separar conocer, proyectar, estudiar, y evaluar los conceptos y las cifras financieras que prevalecerán en el futuro, con la intención de que sirvan de base para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma decisiones, en épocas normal y de inflación.

Y con todo esto demostrar el por qué la importancia de que exista la planeación financiera para el crecimiento y desarrollo económico de las Pequeñas y Medianas Empresas. Ya que va a hacer esta la que marque el camino por el cual se dirigirá la Pyme designando muy bien las rutas de riesgo que se enfrentará al transcurso de sus operaciones.

PROBLEMÁTICA

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas es poder responder: ¿En qué se debe invertir? lo cual comprende todas las partidas que figuran en el lado del Activo del Balance General, desde el efectivo a corto plazo hasta los proyectos de capital a largo plazo con duración de varios años. Por lo tanto de tales decisiones depende en mucho la integridad de operación y el éxito de las empresas.

Otra cuestión a la que se debe dar solución es ¿Cómo se va a financiar la inversión? abarcando así todas las partidas que aparecen en el lado del Pasivo, desde las cuentas por pagar a corto plazo hasta el capital contable cuya vida se supone infinita. A través de estas decisiones depende la integridad financiera de la empresa.

¿Cómo se han de combinar la inversión y las políticas de financiamiento con el fin de lograr el objetivo de la empresa?, es una decisión del Licenciado en Contaduría que le exige la participación en muchas áreas, desde el sondeo subjetivo hasta la definición de la identidad de la empresa y el establecimiento de métodos, objetivos para comunicarse con los accionistas, con el público y con las autoridades gubernamentales; desde la supervisión y el control diario de las operaciones hasta el estudio e implantación de políticas, integrando finalmente las diversas consideraciones y decisiones en un todo unificado.

Todo esto depende de una buena planeación financiera ya que muchas veces se toman decisiones precipitadas o sin tomar en consideración las diferentes situaciones que se pueden presentar en la empresa. Una adecuada planeación financiera traerá consigo la respuesta a las cuestiones planteadas con anterioridad, proporcionándole al Licenciado en Contaduría un panorama de

donde es más adecuado invertir y como se va hacer allegar de los recursos necesarios para lograr dicha inversión.

Es por eso que el éxito de las Pequeñas y Medianas Empresas siempre va a depender de una buena y adecuada planeación financiera la cual le va a marcar al Licenciado en Contaduría los lineamientos a seguir y que acciones se deben ir evitando.

JUSTIFICACIÓN

La importancia de esta investigación radica en mostrar como el Licenciado en Contaduría juega un papel muy importante como asesor de finanzas ya que es el responsable de realizar la planeación financiera. Con ello tiene el propósito de demostrar que las decisiones financieras no se toman sin base, sino que están coordinadas con otras consideraciones de importancia.

De ahí el por qué debe existir una buena y adecuada planeación financiera la cuál va a orientar a las Pequeñas y Medianas Empresas para la búsqueda de un exitoso futuro, y un buen crecimiento en pro de sí misma y del país. Por otro lado el riesgo que trae la toma de decisiones dentro de esta planeación, ya que una mala decisión podría poner en riesgo todo el futuro de la empresa.

Es por eso que se busca que este trabajo sirva al lector, a empresarios, emprendedores y a todos aquellos usuarios de la información financiera para tener bien claro que, para que una empresa fructifique en el mercado depende de una buena toma de decisiones. Sabiendo que si una empresa tiene liquidez y rentabilidad es gracias a su planeación financiera.

SUPUESTO DE INVESTIGACIÓN

El Licenciado en Contaduría en su labor de asesor de finanzas le corresponde determinar en qué se debe invertir, cómo se van a financiar las inversiones y cómo se deben combinar esas dos funciones con el fin de maximizar los objetivos de la empresa y su rentabilidad.

“En qué se debe invertir”. El Licenciado en Contaduría tiene a su cargo la coordinación, formulación, terminación y supervisión del plan de utilidades, el cual tiene como objetivo, la maximización de utilidades lo cual consiste en aumentar hasta donde sea posible el monto de las ganancias en el lapso más corto. Es por eso que en este trabajo se tratara de proporcionar la información necesaria para la utilización de herramientas, métodos y modelos financieros con los cuales, se podrá lograr la maximización de las utilidades.

“Cómo se van a financiar las inversiones”. Una vez que se eligen los proyectos de inversión, es preciso obtener el capital necesario para financiar su ejecución. Específicamente, habrá que decidir qué parte de los recursos se deberá obtener reinvertiendo las utilidades de la empresa y qué parte provendrá del público que opera en los mercados financieros. Esto exige un análisis cuidadoso de las fuentes y técnicas disponibles, para recurrir a la fuente menos costosa. Habrá que decidir qué clase de valores se van a vender y por qué métodos se efectuara la venta. Es por eso que la planeación financiera aprovechará todas las oportunidades de inversión cuya tasa de rendimiento sea mayor que la del costo del financiamiento. La maximización del rendimiento presenta los mismos inconvenientes que la maximización de utilidades.

Hay que considerar también los riesgos que el financiamiento representa para la empresa. Un pasivo muy elevado pondría seriamente en peligro su existencia misma en el caso de que llegara a padecer una escasez temporal de efectivo y no pudiera pagar los préstamos a su vencimiento. Es preciso evitar los problemas

financieros. El lector será responsable no sólo de la elección de activos sino también de decidir cuáles serán las responsabilidades, es decir, las obligaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas para con sus acreedores y propietarios.

Cómo lograr al máximo los objetivos de las Pequeñas y Medianas Empresas. El proceso de selección de inversiones se debe coordinar con la obtención de capital, por otra parte las inversiones deben contribuir al logro de los objetivos, y como ya se vio, pueden surgir diversos conflictos en el proceso de maximizar y conciliar esos objetivos.

OBJETIVO GENERAL

Mostrar cómo el Licenciado en Contaduría en su trabajo dentro del área de finanzas y con la aplicación correcta de la Planeación Financiera apoya la toma de decisiones en las Pequeñas y Medianas Empresas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Mostrar la importancia del Licenciado en Contaduría dentro de las organizaciones.
- Conocer como el entorno, político, económico y social afecta a las Pequeñas y Medianas Empresas en México.
- Identificar los métodos de planeación financiera que apoyen al Licenciado en Contaduría para la toma de decisiones en las Pequeñas y Medianas Empresas.
- Conocer los modelos de planeación financiera que apoyan la toma de decisiones.

METODOLOGÍA

En el Primer Capítulo hablaremos de la problemática de investigación en la cual trataremos temas como la introducción al tema, la problemática, la justificación, el supuesto de investigación, el objetivo general y los objetivos específicos.

En el Segundo Capítulo del índice de la tesis se abordará una introducción genérica, concepto de Licenciado en Contaduría, antecedentes, concepto, clasificación y características de las Pequeñas y Medianas Empresas, al igual que los conceptos de Administración Financiera, Planeación Financiera y Planeación Estratégica. Para la realización de este capítulo se necesitará apoyarse en los métodos Descriptivo, Cualitativo y Comparativo.

Continuaremos revisando el Capítulo Tercero del índice de la tesis; considerando que este capítulo expone los aspectos que pueden influir en la planeación financiera en las pymes, tales como son: el entorno Político, Económico y social. En esta parte se utilizarán los métodos Deductivo, Estadístico e Histórico para así ubicar al lector en la problemática general.

Para continuar haremos lo propio con el Capítulo Cuarto en el cual se plantean los métodos que se utilizan en la realización de la planeación financiera, siendo esto los que nos marquen margen de exactitud en la proyección de los planes financieros que utilizarán las pymes. En este capítulo se utilizarán los métodos Deductivo, Comparativo, Cuantitativo y Matemático.

Por último revisaremos el Quinto y último capítulo del índice de la tesis en el cual revisaremos los modelos de planeación financiera los cuales nos permitirán dar una solución a la problemática expuesta. En este apartado se utilizarán los métodos Cuantitativo, Matemático y Comparativo.

Para las conclusiones necesitaremos la ayuda del método explicativo.

CAPÍTULO II.

EL LICENCIADO EN CONTADURÍA Y LAS PYMES.

*“Quién nada hace no yerra, y quién
no yerra no aprende.”*

Frai Luca Pacioli.

2.1. EL LICENCIADO EN CONTADURÍA.

La profesión de contadores nació a la vez que la contabilidad, durante la Edad Media. El primer autor de que se tiene noticia que estableció claramente el uso del método de la partida doble fue Benedikt Kotruljević (Benedetto Cotrugli). El libro de Contrugli, *Libro de l'Arte de la Mercatura*, tardó casi 115 años en ser llevado a la imprenta, lo que, unido al carácter incompleto de su exposición, impidió que se pudiera adjudicar a su autor un papel comparable al de Luca Pacioli en la historia de la contabilidad.

Luca Pacioli es considerado el padre de la contabilidad y quien mencionó los primeros registros de la forma "T" o principio de dualidad. La contabilidad surgió cuando el hombre se dio cuenta de que su memoria no era suficiente para guardar toda la información financiera necesaria. Desde el año 6.000 a.c. ya existían los elementos necesarios para la actividad contable. En Grecia, Egipto y en los Valles de Mesopotamia llevaban registros y operaciones financieras de las empresas privadas y públicas en tablillas de barro.

Sin embargo, se ha ido profesionalizando a medida que se han emitido normativas específicas para la llevanza de los libros contables en el derecho mercantil de los países.

En el año de 1845 el Tribunal de Comercio de la Ciudad de México, estableció en esta capital la primera Escuela de Enseñanza Comercial, bajo el nombre de Escuela Mercantil. Durante la guerra con los norteamericanos en 1847 la escuela tuvo que cerrar sus puertas por falta de fondos.

El 28 de enero de 1845, por decreto de Santa Ana, se fundó la Escuela de Comercio. Esta escuela, aunque tropezando con algunas dificultades, pudo subsistir hasta el establecimiento del imperio Maximiliano. A la caída de éste, el gobierno de Don Benito Juárez se preocupó por la reorganización de la enseñanza

pública y el 15 de julio de 1868, fue inaugurada la escuela con el nombre de Escuela Superior de Comercio y Administración.

En el año de 1871 quedaron más reglamentos y formalizados los estudios hechos en la escuela y se crearon las carreras de empleado contador (contador privado). Ya desde a principios del siglo se sentía en México la falta de profesionales nacionales y el primer paso para formarlos fue la creación de la carrera de contador en el año de 1905 en la Escuela Superior de Comercio y Administración, (ESCA) del Instituto Politécnico Nacional (IPN).

Los estudios que se hacían en los primeros tiempos de la Escuela de Comercio pueden considerarse propiamente, como elementales, hasta la creación de la carrera de contador de comercio en que la enseñanza fue sistematizada y se agregaron nuevas materias a los programas de estudio.

El día 25 de mayo de 1907 se celebró el primer examen profesional de contador, sustentado por el Sr. Don Fernando Diez Barroso; fecha que se reconoce como el día del Contador.

En el año de 1917, un grupo de contadores titulados decidió formar una agrupación profesional que quedó constituida, a mediados de dicho año, con el nombre de "Asociación de Contadores Públicos".

Dado el éxito alcanzado en los fines de la Asociación, ésta resultaba insuficiente y el año de 1923 se decidió formalizar sus trabajos constituyendo el Instituto de Contadores Públicos Titulados de México, lo cual se llevó a cabo el día 6 de octubre del mismo año.¹

“La Contaduría pública, es una disciplina de carácter científico fundamentada en una teoría específica, que a través de un proceso obtiene y comprueba información financiera sobre transacciones celebradas por entidades económicas, es una actividad profesional desarrollada por expertos en cuestiones contables,

¹ Mancera Rafael. "Breve Historia de la Profesión de Contabilidad Pública en México". Editorial Instituto de Mexicanos Contadores Públicos.

fiscales, financieras, auditoría, costos. Se apoya en disciplinas auxiliares como, Administración, Derecho, Economía, Finanzas, Legislación Fiscal, Sistemas de Información, Matemáticas, Psicología y Contabilidad Financiera.”²

El Licenciado en Contaduría es un título universitario de grado. Es el profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de una organización o persona, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente) que sirvan a la toma de decisiones.

² Elizondo López, Arturo. La investigación Contable, Significación y Metodología. México, ECASA, 1986, p 44.

A) CONCEPTO DE LICENCIADO EN CONTADURÍA.

Tomando prestadas las palabras del maestro Héctor Adolfo Díaz Pedroza, diremos que el Licenciado en Contaduría es: “el experto financiero y una autoridad profesional en todo lo que se refiere a obtener y aplicar los recursos financieros de entidades, en las áreas de contabilidad, contraloría, tesorería, auditoría, finanzas y fiscal, así como la planeación, análisis, crítica, interpretación e investigación de las finanzas.”³

De acuerdo con el maestro Javier Romero, define al mismo como: “el experto financiero y, como tal, es una autoridad profesional en todo lo que se refiere a obtener y aplicar los recursos financieros de entidades en las áreas de contabilidad, contraloría, tesorería, auditoría, finanzas y fiscal, así como la planeación, análisis, crítica, interpretación e investigación de las finanzas, con espíritu y mente abierta al cambio, a la obtención y creación o generación de nuevos conocimientos, e igualmente a la comunicación y aplicación de estos conocimientos en beneficio de sus clientes en lo particular y de la sociedad en lo general.”⁴

Según el maestro José Isauro López López, define al Licenciado en Contaduría como la persona que ha recibido preparación técnica universitaria, está patentado para ejercer una profesión mediante cedula expedida por la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública; entre sus actividades destacan, entre otras, las de:

³ Díaz Pedroza, Héctor Adolfo, “Objetivos educacionales por áreas de conocimientos en contaduría y administración” publicación especial del IMPC, A.C.

⁴ Romero López Álvaro Javier, Principios de Contabilidad. Tercera edición. México, McGraw-Hill, p. 25.

- a) Comprobar y fiscalizar las transacciones que por motivo de las operaciones practicadas por una entidad, se encuentran registradas en la contabilidad de ésta, a fin de emitir su opinión imparcial acerca de la veracidad de los estados financieros obtenidos.
- b) Practicar estudios de planeación financiera, fiscal, económica, etc., a las entidades que requieran de sus servicios.
- c) Practicar auditorías especiales a entidades públicas y privadas.
- d) Emplearse como servidor público.
- e) Emplearse como docente en instituciones de educación media superior y superior, etcétera.⁵

Llevando los conceptos que anteriormente fueron señalados, a un enfoque de servicio de Planeación Financiera para las Pymes concluimos que: el Licenciado en Contaduría es el experto o asesor en la área de finanzas en cargo de determinar en qué se debe invertir, cómo se van a financiar las inversiones y cómo se deben combinar esas dos funciones con el fin de maximizar los objetivos de la empresa y su rentabilidad.

⁵ López López, José Isauro, Diccionario Contable, Administrativo y Fiscal. Cengage Learning Editores, S.A., p. 58.

B) IMPORTANCIA DEL LICENCIADO EN CONTADURÍA EN LAS FINANZAS.

La importancia que tiene el Licenciado en Contaduría en el área de Finanzas es de gran relevancia, ya que va a ser el encargado de coordinar los esfuerzos de quienes se relacionan con las operaciones generadoras de utilidades. Para ello, debe contar con un plan cuidadosamente formulado a partir del cual pueda ejercer la supervisión y el control.

También será el encargado en determinar en qué se debe invertir, cómo se van a financiar las inversiones y como se deben combinar estas dos funciones con el fin de maximizar los objetivos y la rentabilidad de las Pequeñas y Medianas Empresas. Y como debe utilizar una herramienta tan importante como lo es la planeación financiera para la evaluación proyectada, estimada o futura para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas y los objetivos preestablecidos.

Será el encargado de utilizar los diferentes métodos de planeación financiera que tienen por objeto aplicar técnicas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar las cifras financieras que prevalecerán en el futuro, con la intención de que sirvan de base para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma de decisiones, en la vida de las Pequeñas y Medianas Empresas.

2.2. ANTECEDENTES DE LAS PYMES.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) surgieron años antes de que se manifestara el capitalismo industrial, tenían como fuente creadora cubrir las necesidades primarias del hombre, tales como: el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir, etcétera.

Así se formaron no sólo como de abastecimiento de bienes para el consumo, sino también como activador del desarrollo de los grupos productivos; es básicamente en estas empresas de modestos recursos en donde se apoyó la Revolución Industrial y después en la tecnología que hoy desarrollan y fomentan las grandes empresas.

Representan un papel fundamental en el entorno económico presente y futuro del país, ofreciendo diversas alternativas para el proceso de la industrialización, comercialización y servicio; asimismo constituyen una opción de desarrollo económico y social por su alta contribución a la generación de empleos, diversificación de la oferta de bienes y servicios, contribuyendo a un mejor equilibrio en la distribución del ingreso y al logro de mayores índices de competitividad al ser parte de las cadenas productivas.⁶

Es importante darse cuenta que hoy, como antes, las micro, pequeñas y medianas empresas se complementa, en mayor o menor medida, con las actividades productivas de las grandes y macro empresas, estableciendo relaciones directas e indirectas, en medio, por lo general, de precarios equilibrios entre ellas. Sin embargo, hoy las Pequeñas y Medianas Empresas representan la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con los núcleos

⁶ Ángeles Hernández, Xavier. PYMES Modernización tecnológica o Quiebra. ISEF., p. 15.

sociales de su entorno, sufriendo la influencia de las empresas mayores, que por lo general tienden a someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo.

La empresa es pilar fundamental de la economía del país, del desarrollo económico sustentable y generadora de riquezas. Esta administración no sólo 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 Pymes en México es escasa y difícil de comparar con las que generan nuestros socios comerciales. Cuando se habla de las Pymes, usualmente se hace referencia a un concepto muy vago.

Una empresa es considerada PYMES en algunos países si tiene menos de 250 personas, en esos mismos países podría ser considerada una Pyme la industria de aparatos para el hogar con menos de 500 personas y una de acero con menos de 1000.⁷

En México existen problemas estructurales que dificultan el adecuado desarrollo de las Pymes, fenómeno que no es privativo de nuestro país, dado que es posible analizarlo en todos los países del mundo.

Sin embargo la Pymes en México no ocupa el lugar esperado, ni ha obtenido el crecimiento deseado, y uno de los principales motivos es la falta de estrategias de calidad en sus procesos productivos, administrativos y de comercialización. Y esto nos demuestra que en México se necesita elevar el nivel competitivo de las Pymes, mediante la implementación de estrategias de gestión de calidad.

Una estrategia aplicada de forma correcta, vigente y confiable, se preocupa por fomentar los valores personales de los integrantes de su empresa con los valores competitivos, la capacitación constante en todos los niveles y áreas de la empresa harán del personal el capital más estratégico de la empresa.

⁷ Observatorio PYME, <http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html>, 17/02/2007.

A) CONCEPTO DE LAS PYMES.

Actualmente no existe un concepto universal que defina a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), porque no es sencillo de explicar; varía constantemente en función de las regiones del mundo; y en términos generales, para ayudar a identificarla, se basa tomando en cuenta el número de empleados y en algunos casos por su volumen de ventas anuales.

Pero el maestro Xavier Ángeles Hernández, la define como: “Es una fuerza que impulsa la economía, basada en el desarrollo de pequeños grupos, de uno o varios empresarios que buscan un medio de subsistencia y desarrollo en el mercado, ocupando sus propios medios para lógralo”.⁸

Según el maestro Arthur Anderson las define como: “Una unidad económica de producción y de decisiones que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (Capital y trabajo), persigue un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”.⁹

A título personal y llevando las definiciones que anteriormente fueron señaladas a una visión de nuestro México podría definir a las Pymes como El ente que impulsa la economía del país y a su vez la mayor fuerza generadora de empleo en México.

Nuestro país ha avanzado en muchos aspectos, pero aún hay rezago en materia empresarial, prueba de ello es que estamos invadidos por empresas y productos extranjeros, es poco lo que se rescata netamente nacional. Y como en cualquier otra situación siempre hay un problema de raíz.

⁸ Ángeles Hernández, Xavier. PYMES Modernización tecnológica o Quiebra. ISEF., p. 16.

⁹ Anderson, Arthur. Diccionario de Economía y Negocios. 1999.

Para hacer más empresas eficientes y productivas, resistentes a las adversidades; hay que tratar los problemas de raíz, si bien ahora hablamos de una manera muy superficial, sobre el lento desarrollo económico y empresarial en nuestro país, también debemos ver los problemas internos y externos, dentro y de cada una de las pequeñas, medianas y grandes empresas.

Así como cada persona física es única y diferente, también las personas morales lo son, por lo que hablaremos de lo que generalmente aquejan a las empresas y evitan su sano desarrollo organizacional. Tanto de forma individual, como de forma colectiva, pero nos centraremos más en las Pequeñas y Medianas Empresas que son el pilar de la industria empresarial.

México es rico en recursos naturales, tradiciones, cultura e historia. Por estos y otros elementos es la envidia en muchas naciones, pero será mejor siempre y cuando se aprovechen todos los elementos. Países más pequeños y con menos recursos, han hecho fortunas y grandes desarrollos sociales por creatividad, inteligencia, prudencia y eficiencia; al aprovechar al máximo los recursos con los que cuenta.

B) CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES.

Para este punto, se comparará las diferencias que hay en la definición del tamaño de la empresa, según su número de trabajadores que laboren en ella, tomando en cuenta las siguientes instituciones: el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE); la Small Business Administrativos de Estados Unidos (SBA); la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la revista mexicana de Ejecutivos de Finanzas (EDF), y finalmente la Secretaría de Economía de México (SE).

Todas estas instituciones están dedicadas al fomento y desarrollo de las empresas en cada uno de sus países

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
SBA	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
EDF	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaría de Economía	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/canales2/economía/pymmex.htm>.

Del siguiente cuadro podemos observar, que el número de trabajadores en países desarrollados como Francia y EE.UU., es mucho mayor en comparación del número de trabajadores para poder clasificar el tamaño de las empresas, ya sea, pequeña o mediana, por lo tanto no sería correcto tomar en cuenta estos criterios,

ya que no se aplican a la realidad económica de nuestro país; en cambio las clasificaciones de la CEPAL, EDF y la SE, son más apegadas a la realidad de nuestro país, para poder determinar el tamaño de una empresa por su número de trabajadores.

Pero, la SE presenta también, un criterio más particular, donde estratifica a las empresas según sea su actividad productiva.

Actividad Productiva Tamaño de la empresa	Industriales	Comerciales	Servicios
Pequeña	De 25 o menos, hasta 100 empleados	De 25 o menos empleados	De 21 a 50 empleados
Mediana	De 101 a 500 empleados	De 21 a 100 empleados	De 51 a 100 empleados

Fuente: <http://www.nanfin.com/portalfn/html>.

Este criterio será con el que se desarrollará la presente investigación, ya que es la más concreta y específica según sea el giro de la empresa a encuestar, donde se observa que, las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores según sea su tamaño, seguida por las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales, ya que absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo sus procesos productivos.

Otra clasificación de acuerdo con las micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, se contempla con la base en la estratificación establecida por la Secretaria de Economía, y en común acuerdo con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, publicada en el Diario Oficial de la Federación, para mostrarse como sigue:

MICROEMPRESAS.	
COMERCIO	DE 0 A 10 TRABAJADORES.
INDUSTRIA	DE 0 A 10 TRABAJADORES.
SERVICIOS	DE 0 A 10 TRABAJADORES.
PEQUEÑA EMPRESA.	
COMERCIO	DE 11 A 30 TRABAJADORES.
INDUSTRIA	DE 11 A 50 TRABAJADORES.
SERVICIOS	DE 11 A 50 TRABAJADORES.
MEDIANA EMPRESA.	
COMERCIO	DE 31 A 100 TRABAJADORES.
INDUSTRIA	DE 51 A 250 TRABAJADORES.
SERVICIOS	DE 51 A 100 TRABAJADORES.

Fuente: Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeñas y Mediana Empresas. Art. 3.

C) CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS PYMES.

De manera muy general todas las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las Pymes.

1. El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad. Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
2. Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas. Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
3. Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional. Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
4. Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades. Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

Ventajas y Desventajas de las Pymes.

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

Para esto analicemos con un cuadro que nos muestra de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las Pymes:

VENTAJAS Y DESVENTAJAS QUE PRESENTAN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA). ❖ Asimilación y adaptación de tecnología. Producción local y de consumo básico. ❖ Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones). ❖ Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario). ❖ Fácil conocimiento de empleados y 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación. ❖ Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas. ❖ Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores. ❖ La falta de recursos financieros los

<p>trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ La planeación y organización no requiere de mucho capital. ❖ Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas. ❖ Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas). 	<p>limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas. ❖ Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece. ❖ Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños. ❖ Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.
--	--

Fuente: Elaboración propia con base Xavier Ángeles Hernández. (2007).

VENTAJAS Y DESVENTAJAS QUE PRESENTAN LAS MEDIANAS EMPRESAS.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado. ❖ Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios. ❖ Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. ❖ Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos. ❖ Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. ❖ Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. ❖ Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Mantienen altos costos de operación. ❖ No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción. ❖ Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado. ❖ La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen. ❖ No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado. ❖ Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas. ❖ Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o

	<p>calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.</p>
--	---

Fuente: Elaboración propia con base Xavier Ángeles Hernández. (2007).

De lo siguiente podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc. Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las Pymes que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

2.3. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

Según el maestro Abraham Perdomo Moreno, define a la Administración Financiera como: “La fase de la administración general, que tiende a maximizar el patrimonio a largo plazo; captar fondos y recursos por aportaciones y préstamos; coordinar el capital de trabajo, inversiones y resultados; recopilar, estudiar e interpretar los datos e información pasada y proyecciones futuras, para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas y los objetivos preestablecidos por la empresa”.¹⁰

De acuerdo con el maestro Steven E. Bolten, define a la misma como: “La combinación de arte y ciencia mediante la cual las empresas toman las importantes decisiones que determinan en qué se debe invertir, como se va a financiar la inversión y en qué manera se han de combinar ambas con el fin de lograr al máximo determinado objetivo”.¹¹

Como menciona el maestro César Calvo Langarica, la Administración Financiera es “El área que cuida los recursos financieros de la empresa, centrándose en dos aspectos importantes la **rentabilidad y la liquidez**, obtenidos de la adecuada aplicación en las diferentes áreas que conforme al ente económico, proporcionando y le reditúan beneficios, evitando la pérdida de dichos satisfactores, por la falta de planeación y observancia de las necesidades primordiales de la empresa”.¹²

Desde nuestro punto de vista y llevando los conceptos que anteriormente fueron señalados, a un enfoque de servicio para las Pymes podría definir a la administración financiera como: La parte de la administración en la cual se va a

¹⁰ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 1.

¹¹ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p. 7.

¹² Calvo Langarica, César. Administración Financiera. PACJ., p. 15.

buscar el objetivo primordial que va a seguir la empresa, la manera en cómo se va hacer llegar de recursos financieros para lograr dicho objetivo y como se combinarían ambas con la finalidad de lograr dicho objetivo.

Con base en algunos maestros de la materia la administración financiera persigue fines u objetivos que a continuación se enumeraran:

1. Maximizar el patrimonio de la empresa a largo plazo
2. Captar fondos y recursos financieros por aportaciones y préstamos
3. Coordinar el capital de trabajo
4. Coordinar inversiones
5. Coordinar resultados
6. Aplicar análisis financiero
7. Aplicar la planeación financiera
8. Aplicar el control financiero
9. Tomar decisiones acertadas
10. Alcanzar las metas y objetivos financieros preestablecidos
11. Prever la captación futura de fondos y recursos financieros necesarios.

Es por eso que para su estudio la administración financiera puede enfocarse desde diversos puntos de vista, sin embargo, tomando como base los conceptos de la misma puede dividirse en cinco partes, como sigue:

1. Recopilación de información significativa;
2. Análisis financiero;
3. Planeación financiera;
4. Control financiero;
5. Toma de decisiones.

Recopilación de información significativa, “se encarga de estudiar los antecedentes, datos, conceptos y cifras importantes, oportunos, veraces y

suficientes en cantidad y calidad, internos y externos de una empresa, para tomar decisiones y lograr maximizar el capital contable a largo plazo”.

Análisis financiero, “estudia y evalúa el pasado económico-financiero de una empresa, para tomar decisiones y lograr maximizar el capital contable a largo plazo”.

Planeación financiera, “estudia, evalúa y proyecta los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro de una empresa, para tomar decisiones y lograr maximizar el capital contable a largo plazo”.

Control financiero, “estudia y evalúa simultáneamente el pasado y futuro económico-financiero de una empresa, para detectar las variaciones y desviaciones, corregirlas mediante la toma de decisiones, para lograr maximizar el capital contable a largo plazo”.

Toma de decisiones, “estudia y evalúa la elección de la mejor alternativa relevante, para la solución de problemas en las empresas, para lograr maximizar el capital contable a largo plazo”.

Dentro de los principales objetivos de la Administración Financiera, encontramos los siguientes:

- Planeación de recursos
- Financiamiento
- Rentabilidad
- Liquidez
- Distribución de utilidades.¹³

¹³ Calvo Langarica, César. Administración Financiera. PACJ., p. 15-18.

Planeación de recursos, el Administrador Financiero deberá allegarse toda la información que le pueda proporcionar las diferentes áreas que conforman la empresa.

Financiamiento, el Administrador Financiero tendrá que estar alerta cuando el capital de la sociedad o empresa que está a su cargo, cuando sea insuficiente el financiamiento para obtener los logros deseados, por lo cual buscará y presentará para que sea incrementado de algún modo el capital social, que le permita al negocio en cuestión continuar con los planes trazados hacia el futuro, tales como una expansión por la inclusión de nuevos productos, nuevos mercados, inversiones y maquinaria, etc. y por ende resolver el problema de la contratación de nuevo personal necesario, tanto a nivel financiero, como de empleados administrativos o de trabajadores en la planta, así como la visión de adquirir o alquilar terrenos o edificios para cumplir con las nuevas condiciones de operación.

Rentabilidad, el Administrador Financiero estudiará y vigilará que los resultados que se han obtenido sean los correspondientes al buen funcionamiento del ciclo económico, entendiéndose este por la salida de dinero por adquisición de bienes, ventas a crédito y/o en efectivo a su recuperación monetaria que incluya un superávit.

Liquidez, en caso que esto no suceda y llegue a tener un déficit, localizar las causas que lo motivan y aplicar los correctivos en las áreas en las que se esté produciendo el problema.

Queda en manos del Administrador Financiero, el conocer y saber manejar el flujo de efectivo, para determinar en periodos cortos si se obtiene un excedente de efectivo o a través de su ejercicio fiscal que le permita absorber las erogaciones efectivamente realizadas proveniente de sus ventas.

Lo anterior será base para la toma de decisiones.

Distribución de utilidades, el Administrador Financiero contado con los elementos antes descritos, podrá tomar la decisión atinada de proponer la distribución entre los accionistas de los excedentes obtenidos en el ejercicio; sin que esto perjudique la buena marcha del negocio y así satisfacer las inquietudes de todo aquel inversionista que está esperanzado en obtener frutos del capital por el proporcionado.

Como resumen de lo antes señalado el Administrador Financiero, se vuelve una herramienta importante dentro de cualquier institución, sea ésta, comercial o industrial, la toma de decisiones realizada en una forma oportuna y eficaz, redundará en beneficio de todos los que la conforman, sean estos elementos internos o externos, es decir empleados, socios o accionistas que aportan y arriesgan su capital.

Además, hay que considerar al Fisco que se verá beneficiado porque a mayores utilidades, mejores impuestos recaudados.

2.4. PLANEACIÓN FINANCIERA.

Según el maestro Abraham Perdomo Moreno, nos menciona que la planeación financiera “es parte de la Administración Financiera que tiene por objeto evaluar el futuro de un organismo social”

o bien:

“Técnica que aplica el profesional, para la evaluación futura de una empresa y tomar decisiones acertadas”

o también:

“Herramienta que aplica el administrador financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa pública, privada, social o mixta y que sirva de base para tomar decisiones acertadas”.¹⁴

De acuerdo con el maestro Steven E. Bolton él nos define a la Planeación Financiera como “el proceso de mirar hacia el futuro para determinar el curso de acción que la empresa deberá seguir para alcanzar sus objetivos; y debe ser un proceso continuo, debido a la naturaleza dinámica de la comunidad mercantil”.¹⁵

Como menciona el maestro José Isauro López la Planeación Financiera es “aquella proyección económica-financiera de la empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y la forma de emplearlos para conseguirlo”.¹⁶

Llevando los conceptos que anteriormente fueron señalados, a un enfoque de servicio para las Pymes concluimos que la Planeación Financiera es: la función del licenciado en Contaduría, para poder seleccionar las misiones y objetivos, y

¹⁴ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 8.

¹⁵ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p. 9

¹⁶ López López, José Isauro, Diccionario Contable, Administrativo y Fiscal. Cengage Learning editores, S.A., p. 225.

las estrategias, políticas, programas y procedimientos para lograrlos; y poder llegar así a la elección de un curso de acción entre varias alternativas.

Así pues:

El proceso de decidir que riesgos tomar y cuáles son innecesarios o no merece la pena asumir; ordenando los recursos para que el futuro sea favorable, para lo cual, se debe controlar los acontecimientos que sean manejables y adaptar los que no lo sean.

Siguiendo con el tema de acuerdo a los conceptos que anteriormente fueron señalados podremos determinar que la Planeación Financiera tiene las siguientes características:

- a) Es una herramienta o técnica financiera;
- b) Que aplica el administrador financiero, gerente de finanzas, tesorero, contralor, etc.;
- c) Siendo el objetivo principal de la planeación financiera, la evaluación futura, proyectada o estimada;
- d) De una empresa pública, privada, mixta o social desde el punto de vista financiero.

La contribución de la planeación a los propósitos y objetivos. Cada plan y todos sus planes de apoyo deberán contribuir al logro del propósito y los objetivos de la empresa. Este principio se deduce de la naturaleza de la empresa organizada, que existe para el logro del propósito de grupo mediante la cooperación deliberada.

Su primacía entre las tareas del gerente: la planeación lógicamente antecede a la ejecución de todas las demás funciones administrativas. Aunque en la práctica todas las funciones se combinan como un sistema de acción, la planeación es única en el sentido de que implica establecer los objetivos necesarios para todo el esfuerzo del grupo.

Además un gerente debe planear con el fin de saber qué tipo de relaciones de organización y aptitudes personales se necesitan, junto con los recursos que los subordinados seguirán y qué tipo de control deberá aplicarse. Y, por supuesto, todas las demás funciones administrativas deben planearse para que sean eficaces.

La Planeación Financiera cuenta con la siguiente clasificación:

Planeación Personal. Conjunto de planes que expresan los deseos, ideales aspiraciones y propósitos para el desarrollo familiar, social político y profesional.

Planeación Empresarial. Conjunto de planes que expresan la proyección del superávit de efectivo o excedentes financieros, para optimizar el patrimonio, así como la proyección total o integral de la actividad de la empresa.

Planeación Patrimonial. Conjunto de planes que expresan la proyección del superávit de efectivo conocido también como excedentes financieros, para optimizar el patrimonio capital contable de la empresa, con el mínimo de riesgos.

Planeación Integral. Conjunto de planes que expresan la proyección total, integra o completa de la actividad de la empresa, a corto, mediano y largo plazo.

La planeación integral se divide en planeación normativa, estratégica táctica, operativa o de imprevistos o contingentes.

Planeación Normativa. Conjunto de planes que expresan los valores de los integrantes de la Asamblea de Accionistas y/o Consejo de Administración, donde se presentan los ideales que definen la razón de existencia de la empresa, y en términos cualitativos a largo plazo.

- a) Premisas de Planeación.-Son las proposiciones básicas de la empresa, donde se fundamentan los propósitos y políticas.
- b) Propósitos.-Son los fines supremos que definen la razón de existencia, carácter y naturaleza de la empresa.

- c) Políticas.-Reglas y principios generales y particulares que sirven de guía y orientación al pensamiento y acción de administradores y miembros de la empresa.

Planeación Estratégica. Conjunto de planes que expresan los resultados cuantificables que espera alcanzar la empresa, a largo plazo, así como los medios a implementar, para el logro de las metas u objetivos orientados a corto plazo cuando la importancia de una situación afecta al organismo social.

- a) Objetivos.-Resultados, fines o metas variables y cuantificables que espera alcanzar la empresa a largo plazo.
- b) Estrategias.-Medios a implantar por miembros de alto nivel, de suma importancia para la vida de la empresa y determinantes para la consecución y logro de metas y objetivos a largo plazo.

Planeación Táctica. Conjunto de planes que expresan los resultados cuantificables que espera lograr un área funcional de la empresa, así como las actividades calendarizadas en cifras monetarias, necesarias para lograrlos a mediano plazo.

- a) Fines o Metas a Mediano Plazo.-Resultados cuantificables que espera lograr o alcanzar un área funcional de la empresa a mediano plazo.
- b) Tácticas.-Conjunto de actividades necesarias que sigue una empresa para lograr las metas a mediano plazo.
- c) Subobjetivos.-Conjunto de fines o metas específicas a implementar, para alcanzar un objetivo a mediano plazo.

Planeación Operativa. Conjunto de planes que expresan las metas de unidades específicas, con la descripción de la forma de modo de lograrlos de una empresa a corto plazo.

- a) Metas.-Resultados o fines cuantitativos que espera alcanzar un área funcional de la empresa a corto plazo.

- b) Procedimientos.-Conjunto o serie de descripciones de la forma, modo o camino en que se pretende alcanzar los subobjetivos de la empresa a corto plazo.
- c) Programas.-Conjunto de actividades calendarizadas a implementar por la empresa a corto plazo
- d) Presupuestos.-Expresiones en cifras monetarias del conjunto de planes a corto plazo de la empresa.
- e) Métodos.-Orden y secuela para conocer, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro de la empresa, a corto, mediano y largo plazo.

Conocidos como “Métodos de planeación financiera”

Planeación de Imprevistos o Contingentes. Conjunto de planes que consideran la posible ocurrencia de uno o más eventos externos que modifiquen en forma importante los objetivos y estrategias de la empresa.

- a) Objetivos.- Resultados, fines o metas que espera alcanzar la empresa, por la posible ocurrencia de eventos externos importantes, que modifiquen los objetivos y estrategias normales.
- b) Substitutos.- Aquellos que substituyen al plan estratégico de la empresa
- c) Inestables.- Aquellos que se establecen en la empresa, como consecuencia de la inestabilidad económica, política, social, etc. del país.

2.5. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

La planeación estratégica y su conjunto de conceptos y herramientas no surgieron sino hasta principios de la década de los años sesenta. Anteriormente la Administración se las arreglaba bastante bien con la planeación de operaciones, pues, con el crecimiento continuo de la demanda total era difícil estropear los negocios, aún en el caso de administraciones deficientes. Pero entonces estallaron los turbulentos años 70's.

De acuerdo con el maestro Steven E. Bolten, la planeación estratégica “es un proceso que se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograr estas metas, y desarrolla planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y así obtener los fines buscados”. “También es un proceso para decidir de antemano qué tipo de esfuerzos de planeación debe hacerse, cuándo y cómo debe realizarse, quién lo llevará a cabo, y qué se hará con los resultados. La planeación estratégica es sistemática en el sentido de que es organizada y conducida con base en una realidad entendida”.¹⁷

Sallenave (1991), afirma que la Planificación Estratégica “es el proceso por el cual los dirigentes ordenan sus objetivos y sus acciones en el tiempo. No es un dominio de la alta gerencia, sino un proceso de comunicación y de determinación de decisiones en el cual intervienen todos los niveles estratégicos de la empresa”.¹⁸

Como menciona el maestro José Isauro López, la Planeación Estratégica es “aquella que considera un plan proyectado, relativamente a largo plazo, es decir, de efectos duraderos y difícilmente irreversible”.¹⁹

De acuerdo a nuestro análisis podríamos decir que la planeación estratégica es el proceso mediante el cual una organización define su visión a largo plazo y las

¹⁷ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p.20.

¹⁸ Stanley B. Block / Geoffrey A. Hirt. Fundamentos de Administración Financiera. McGraw Hill, p 25.

¹⁹ López López, José Isauro, Diccionario Contable, Administrativo y Fiscal. Cengage Learning Editores, S.A., p. 225.

estrategias para alcanzarla, a partir del análisis de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

La Planeación Estratégica tiene por finalidad producir cambios profundos en los mercados de la organización y en la cultura interna. La expresión Planificación Estratégica es un Plan Estratégico Corporativo, el cual se caracteriza fundamentalmente por coadyuvar a la racionalización de la toma de decisiones, se basa en la eficiencia institucional e integra la visión de largo plazo (filosofía de gestión), mediano plazo (planes estratégicos funcionales) y corto plazo (planes operativos). Es el conjunto de actividades formales encaminadas a producir una formulación estratégica.

Planeación estratégica es una herramienta que permite a las organizaciones prepararse para enfrentar las situaciones que se presentan en el futuro, ayudando con ello a orientar sus esfuerzos hacia metas realistas de desempeño, por lo cual es necesario conocer y aplicar los elementos que intervienen en el proceso de planeación.

La planeación estratégica tiene como función: orientar a la empresa hacia oportunidades económicas atractivas para ella (y para la sociedad), es decir, adaptadas a sus recursos y su saber hacer, y que ofrezcan un potencial atrayente de crecimiento y rentabilidad, (para lo cual deberá) precisar la misión de la empresa, definir sus objetivos, elaborar sus estrategias de desarrollo y velar por mantener una estructura racional en su cartera de productos/ mercados.

Por supuesto que existen numerosas características más de la planeación estratégica, pero es importante comentar brevemente lo que no es la planeación estratégica.

La planeación estratégica no trata de tomar decisiones futuras, ya que éstas sólo pueden tomarse en el momento. La planeación del futuro exige que se haga la elección entre posibles sucesos futuros, pero las decisiones en sí, las cuales se

toman con base en estos sucesos, sólo pueden hacerse en el momento. Por supuesto que una vez tomadas, pueden tener consecuencias irrevocables a largo plazo.

La planeación estratégica no pronostica las ventas de un producto para después determinar qué medidas tomar con el fin de asegurar la realización de tal pronóstico en relación con factores tales como: compras de material, instalaciones, mano de obra etc. la planeación estratégica va más allá de pronósticos actuales de productos y mercados presentes, y formula preguntas mucho más fundamentales como: ¿Tenemos el negocio adecuado? ¿Cuáles son nuestros objetivos básicos? ¿Cuándo serán obsoletos nuestros productos actuales? ¿Están aumentando o disminuyendo nuestros mercados?

Para la mayoría de la empresa existe una brecha entre un pronóstico objetivo de las ventas y utilidades presentes y los deseos de la alta dirección en cuanto a las mismas. Esta brecha puede ser eliminada mediante la planeación estratégica.

Los administradores no pueden saber cómo organizar a la gente y los recursos; puede que no tengan ni siquiera la idea clara de qué es lo que necesitan organizar. Sin un plan, no pueden dirigir con confianza o esperar que otros los sigan. Y sin un plan, los administradores y sus seguidores tienen muy pocas probabilidades de lograr sus metas o de saber cuándo y dónde se están desviando de su camino. El control se convierte en un ejercicio útil. Con frecuencia, los planes erróneos afectan la salud de toda la organización.

Ahora hablaremos de la Matriz FODA: es una estructura conceptual para un análisis sistemático que facilita la adecuación de las amenazas y oportunidades externas con las fortalezas y debilidades internas de una organización.

Esta matriz es ideal para enfrentar los factores internos y externos, con el objetivo de generar diferentes opciones de estrategias. (F) Fortaleza; (O) Oportunidades; (D) Debilidades; (A) Amenazas. El enfrentamiento entre las oportunidades de la

organización, con el propósito de formular las estrategias más convenientes, implica un proceso reflexivo con un alto componente de juicio subjetivo, pero fundamentado en una información objetiva. Se pueden utilizar las fortalezas internas para aprovechar las oportunidades externas y para atenuar las amenazas externas. Igualmente una organización podría desarrollar estrategias defensivas orientadas a contrarrestar debilidades y esquivar amenazas del entorno.

Las amenazas externas unidas a las debilidades internas pueden acarrear resultados desastrosos para cualquier organización. Una forma de disminuir las debilidades internas, es aprovechando las oportunidades externas. La matriz FODA: Conduce al desarrollo de cuatro tipos de estrategias. La estrategia FO es basa en el uso de fortalezas internas de la organización con el propósito de aprovechar las oportunidades externas. Este tipo de estrategia es el más recomendado. La organización podría partir de sus fortalezas y a través de la utilización de sus capacidades positivas, aprovecharse del mercado para el ofrecimiento de sus bienes y servicios. La estrategia FA trata de disminuir al mínimo el impacto de las amenazas del entorno, valiéndose de las fortalezas. Esto no implica que siempre se deba afrontar las amenazas del entorno de una forma tan directa, ya que a veces puede resultar más problemático para la institución.

La estrategia DA tiene como propósito disminuir las debilidades y neutralizar las amenazas, a través de acciones de carácter defensivo. Generalmente este tipo de estrategia se utiliza sólo cuando la organización se encuentra en una posición altamente amenazada y posee muchas debilidades, aquí la estrategia va dirigida a la sobrevivencia. En este caso, se puede llegar incluso al cierre de la institución o a un cambio estructural y de misión. La estrategia DO tiene la finalidad mejorar las debilidades internas, aprovechando las oportunidades externas, una organización a la cual el entorno le brinda ciertas oportunidades, pero no las puede aprovechar por sus debilidades, podría decir invertir recursos para desarrollar el área deficiente y así poder aprovechar la oportunidad.

CAPÍTULO III.

ENTORNO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIAL QUE AFECTA A LAS PYMES.

*“Somos lo que hacemos día a día. De modo que la
excelencia no es un acto, sino un hábito.”*

Stephen R. Covey.

3.1. ENTORNO POLÍTICO Y SOCIAL DEL PAÍS.

Hace más de 20 años que el Sistema Financiero Mexicano no tenía una actualización que se adaptara a la realidad nacional y mundial. De hecho, nunca se había realizado una reforma integral del Sistema Financiero encausada a incrementar el nivel de crédito en la economía nacional.

Presentada por el Secretario de Hacienda, Luis Videgaray, apoyada por el Presidente Enrique Peña Nieto y los firmantes del Pacto por México, se dio a conocer la intención de cambiar el modus operandi de los créditos. Se les criticó la renuencia al otorgamiento de créditos y la molestia de los banqueros fue evidente en Javier Arrigunaga, Presidente de la Asociación de los Bancos de México.

La Reforma Financiera tiene dos propósitos que son: el elevar el nivel de créditos y abaratar el costo de dicho financiamiento. De acuerdo con los estándares internacionales, y con cifras proporcionadas por el FIM, el nivel de crédito interno al sector privado en México con respecto a su PIB, es inferior al de países desarrollados, pero también está por debajo de las cifras que reportan Brasil y Chile.

La estrategia presentada por la Reforma Financiera, que está dirigida a todo el sistema financiero y no sólo a la banca comercial, tiene tres ejes fundamentales:

- **Promover la competencia entre las entidades financieras, reduciendo las tasas de interés para el acreditado.**

Acertadamente, no se pretende achicar el costo del financiamiento a través de decretos o reglamentaciones, sino complementar la estrategia señalada mediante la difusión de la información transparente. Para que el acreditado pueda trasladar

su crédito de una institución a otra de acuerdo a su conveniencia y con trámites sencillos.

- **Mantener un sistema financiero sólido y bien capitalizado.**

No se pretende imponer criterios para el otorgamiento de créditos que conduzcan a elevar los niveles de cartera vencida y debilitar la solidez financiera de las instituciones. Se implementarán mediadas tendientes a recabar información de todas las entidades financieras, estén no reguladas, y se incrementara la libre voluntad de las instancias para ser reguladas.

- **Modificar el sistema de garantías.**

Esto deberá entenderse en dos partes: Una de ellas, es que la banca de desarrollo apoye a las entidades privadas a otorgar créditos con un mayor nivel de riesgo. Esto se debe a que si el margen financiero cubre los gastos de operación de las entidades financieras, sus utilidades y una reserva para riesgos de crédito, el margen financiero podrá disminuir si esta última cantidad (la reserva para riesgos) es cubierta por medio de una garantía de la banca de desarrollo. El otro tema relacionado con las garantías que respaldan los créditos, la mayor parte de ellas de tipo hipotecario, deberán considerar que es necesaria una legislación que conduzca a que, con agilidad, las instituciones financieras puedan recuperar sus activos en caso de impago por parte del acreditado.

La gran interrogante detrás de la estrategia contenida en la Reforma Financiera está en descifrar si cambiara la estrategia actual del sector financiero, el cual opera a través de maximizar su rentabilidad.

Para ello es necesario entender que el actual modus operandi de este sector está sustentado en un esquema lógico de costos de operación y riesgo crediticio. Las razones son las siguientes:

- **Los costos de operación** de la banca comercial son resultado de fuertes inversiones en sistemas, promoción y sucursales. Al buscar maximizar sus utilidades y prorratear sus costos entre una mayor cartera de crédito, se orientaran a atender a la población de mayores ingresos. El costo de operación de un crédito chico frente a un grande, es muy semejante; consecuentemente, la rentabilidad, por cada peso prestado, es más elevada en la medida en que el crédito sea mayor.
- **El crédito al consumo** presenta un gran atractivo para la banca, ya que las tasas de interés son elevadas y el riesgo se disemina entre un gran número de acreditados.
- **Los créditos otorgados a las Pymes** presentan un mayor riesgo de probabilidad de impago frente a los préstamos colocados en empresas ya establecidas. Asimismo, las Pymes representan un mayor costo de operación, para las entidades financieras por cada peso prestado.
- **La mayor parte de los créditos a municipios y gobiernos están garantizados**, al final de cuentas, por las participaciones que reciben del Gobierno Federal. Esta red de protección para el cumplimiento de sus obligaciones financieras ha derivado en un sobreendeudamiento de ciertas entidades municipales y estatales.
- **El costo de capacitación bancaria** esta, en promedio de acuerdo cifras del Banco de México, en 2.5% para el mes de marzo de 2013. Con base en ello, es atractivo para la banca invertir en cetes-28 a una tasa del 3.7%, sin riesgo y con un costo operativo mínimo.
- **La solicitud de garantías** al acreditado para respaldar los créditos, suelen ser excesivas. Esto es debido al marco legal que dificulta y entorpece la

recuperación de las mismas garantías, por otra parte de la entidad financiera, cuando se incumplen los pagos.

Por otra parte la banca de desarrollo, de acuerdo con el marco legal que la rige, la obliga a garantizar la conservación de su patrimonio. Ello, la limita a ejercer operaciones de crédito, sobre todo cuando existe un riesgo en el otorgamiento mayor, al que hubiera tomado un banco comercial. Para que se logren los objetivos de la Reforma Financiera, de prestar más con menores costos, y que simultáneamente, se mantenga un sistema financiero sano, va a requerir de esfuerzos continuos de adecuaciones regulatorias y de incentivos, dirigidos a las entidades que otorgan dichos créditos. Dentro de los principales estarán:

- ✓ **Modificaciones al marco legal** para la reparación de las garantías, en caso de incumplimiento de crédito.

- ✓ **Desarrollo y fortalecimiento de intermediarios financieros especializados**, como son las Sofomes y Cajas de Ahorro, que atiendan nichos específicos de créditos al consumo, créditos solidarios, MIPYMES, PYMES y créditos hipotecarios, que difícilmente serian atendidos por la banca comercial. Estas instancias requieren de orientación en su estructura administrativa, financiera y acceso a fondeo, el cual puede ser apoyado por la banca de desarrollo.

- ✓ **Consolidación de la información financiera** para evitarla posibilidad de sobreendeudamiento de los acreditados, al no revelar el total de sus compromisos crediticios al contratar nuevos créditos.

- ✓ **Regulación de las Sofomes**, ya que es la única forma de minimizar sus riesgos de operación y procurar practicas sanas en el

otorgamiento de crédito. De esta forma, las entidades bien evaluadas, podrían tener acceso a fondeo por parte de la banca de desarrollo y/o el acceso a garantías por incumplimiento de créditos.

- ✓ **Fomento a prácticas de ahorro** que tienden a reducir el riesgo en el otorgamiento de crédito y que permitan otorgarle préstamos, a gran parte de la población que no tiene forma de comprobar ingresos. Esta práctica se podría extender, inclusive, para la adquisición de viviendas.

La Reforma Financiera es un excelente inicio para lograr el doble propósito de contar con más crédito a menor costo. El marco que la engloba tiene lógica financiera, dentro de un entorno de mercado donde será la competencia y no los decretos, los que busquen reducir las tasas de interés para el acreditado.

La supervisión del sistema financiero deberá ser ágil y centrarse en puntos prácticos de control y no espulgar cifras contables. Finalmente, la consecución de los objetivos señalados, requerirá de darle un continuo seguimiento a la operación del sistema financiero e ir ajustando políticas, regulaciones e incentivos para el otorgamiento del crédito.

El 15 de octubre de 2013 la Cámara de Diputados discutió y aprobó en términos generales los proyectos de dictamen de reformas de la Ley Aduanera y del Código Fiscal de la Federación, mismos que habían sido preparados por la Comisión de Hacienda de dicho órgano los cuales recogieron una gran parte de las propuestas de ejecutivo federal. Los dictámenes aprobados ahora pasarán a la Cámara de Senadores como cámara revisora para su discusión y aprobación.

Los dictámenes que se presentaron al pleno de la Cámara de Diputados fueron aprobados prácticamente en los mismos términos que tenían inicialmente. El pleno realizó una modificación al texto propuesto del artículo 167 de la Ley Aduanera y también agregó una fracción X al artículo segundo transitorio de las modificaciones al Código Fiscal de la Federación (CFF).

Dentro de las principales modificaciones contenidas en el dictamen del CFF en comparación con la iniciativa del Ejecutivo Federal se encuentran los siguientes:

- Se eliminó la cláusula anti elusión que pretendía dar más facultades a la autoridad para evitar la elusión por parte de los contribuyentes.
- Se define con mayor precisión la responsabilidad solidaria de los socios o accionistas.
- Se ajusta el texto para establecer que los proveedores que celebren contratos con la Administración Pública Federal y que a su vez subcontraten, también deberán entregar la constancia de cumplimiento de obligaciones del subcontratado.
- No se elimina el dictamen fiscal, pero se mantiene sólo como opción y no como obligación.
- Se establece que los créditos fiscales tienen que pagarse o garantizarse en los 30 días siguientes (El CFF vigente establece 45 días y la iniciativa señalaba 15 días)

En el Paquete Económico para el ejercicio 2014 se encuentra la propuesta de reformas al Código Fiscal de la Federación en la que se propone simplificar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, otorgar facilidades para inscribirse al RFC, incorporar el buzón tributario, aclarar la forma en que se integrará la contabilidad en medios electrónicos, la comprobación de las deducciones mediante Comprobantes fiscales digitales a través de internet (CFDI), entre otros.

Con la propuesta de reformas al Código Fiscal de la Federación presentada por el Ejecutivo Federal a través del Paquete Económico para el ejercicio fiscal 2014 se pretende que los únicos comprobantes fiscales que puedan emitir los contribuyentes sean los CFDI o también conocidos como factura electrónica. Asimismo se pretende que también este tipo de comprobantes se empleen cuando se retengan contribuciones, como en el caso de los asalariados.

El 17 de octubre de 2013 la Cámara de Diputados, en ejercicio de sus facultades, aprobó en lo general los Dictámenes emitidos por la Comisión de Hacienda y Crédito Público para reformar las leyes del IVA, IEPS, ISR, así como la abrogación del IETU e IDE. Ahora le corresponde a la Cámara de Senadores emitir los dictámenes correspondientes para someterlo a votación y una vez aprobados se turnarán al ejecutivo federal.

En la tarde del 18 de octubre de 2013 fue aprobado el Dictamen de Ley de Ingresos por la Comisión de Hacienda y Crédito Público, misma que será turnada al pleno de la Cámara de Diputados para su votación. Se contempla captar 4 billones, 470,000 millones de pesos, es decir 9,000 millones de pesos menos que lo propuesto por el Ejecutivo Federal.

En el dictamen se incrementa el estimado en el precio del barril de petróleo de 81 a 85 dólares, incrementando el monto de captación a 45,000 millones de pesos más de lo previsto en la iniciativa. Asimismo se contempló incrementar en 5,000 millones de pesos los ingresos no recurrentes.

Se contempla que los ingresos del gobierno federal a recaudar serán de 2 billones 712 mil millones de pesos, así como 1 billón 106 mil millones por ingresos de organismos y empresas y 650 mil millones de pesos por ingresos derivados de financiamiento. El déficit fiscal para el ejercicio 2014 se mantiene en 1.5% propuesto por el ejecutivo federal. Tratándose del tipo de cambio se ajustó de 12.6 pesos por dólar a 12.9 pesos.

A) IMPORTANCIA DE LAS PYMES PARA EL DESARROLLO DEL PAÍS.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Hoy día, los gobiernos de países en desarrollo reconocen la importancia de las Pymes por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleo, así como al desarrollo regional y local.

Las Pymes en México constituyen el 97% del total de las empresas, generadoras de empleo del 79% de la población y generan ingresos equivalentes al **23%** del Producto Interno Bruto (PIB), lo anterior es 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. (INEGI, 2005)

Las Pymes cuentan con la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios y tienen la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen relación con las empresas más grandes, y de este modo sufriendo la influencia de éstas que suelen someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo o establecen una interdependencia.

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. (INEGI, 2005).²⁰

El negocio informal juega un papel muy importante ya que en los últimos años ha tenido una gran proliferación y no genera ingresos fiscales, se sustenta en el contrabando y prácticas ilegales como la producción y la venta de “productos piratas” que solo generan competencia desleal contra las empresas legalmente establecidas, además que la corrupción dentro del sector público no resulta benéfica para este suceso, considerando un reto más para las Pymes, dentro de los desafíos a los que se tienen que enfrentar.

Algunos datos que nos ubican dentro de éste contexto son: las Pymes comprenden alrededor del 90% de las empresas constituidas en el país. La cifra es todavía mayor dentro del sector manufacturero, representando el 99% de los establecimientos manufactureros. Y de ese 99%, el 82.19% son pequeñas

²⁰ El censo industrial.

http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/español/proyectos/metadatos/encuestas/eia_222.asp?c=1454, 17/02/2007.

empresas, que generan el 13.22% del personal ocupado. La pequeña empresa comprende el 13.69% de los establecimientos y origina el 20.80% del empleo. A la empresa mediana corresponde el 2.39% de los establecimientos creando el 15.39% del personal ocupado.

Otros datos, que impactan a la situación actual de las Pymes son: de cada 100 empresas que se crean, 90 no llegan a los 2 años (Grabinsky, 1992), siendo el índice de mortalidad altísimo. ¿Cómo explicar entonces el hecho de la existencia de un universo de empresas casi (99% sector manufacturero) totalmente formado por Pymes? Esto se explica por la existencia también de una alta tasa de rotación de estas empresas: así como desaparecen casi todas las empresas que se crean y mueren en menos de 2 años, se crean una gran cantidad de empresas nuevas.

En México nos dice Ruiz Durán (2002), los datos censales de 1998 comparados con los del 1993 dan un crecimiento de 123, 617 nuevas empresas por año. Este proceso estuvo dominado por empresas pequeñas, el incremento explica el 97.54% de estas empresas. El problema de esta expansión empresarial ha sido que la mayor parte de estos negocios se trata de iniciativas de autoempleo, de sobre vivencia precaria.

En el caso mexicano, la empresa manufacturera tan sólo genera en promedio 3,775 dólares al mes por hombre ocupado, comparado con la gran empresa que genera mensualmente 21,469 dólares, es decir, 5.7 veces más. El sector de pequeñas y medianas empresas ha mostrado resultados más positivos según Ruiz (2002).

Este problema, de la falta de competencia y de la desaparición de las Pymes en México se agudiza más con la apertura económica que se empieza a dar desde el año de 1982 hasta la época actual. El mercado mexicano ya no está protegido por barreras arancelarias y no arancelarias que den a las Pymes un posicionamiento

en un nicho específico, sino que hoy deben competir con los productos venidos del exterior, con valor agregado y a precios más bajos.

En este marco de globalización, las Pymes deben ser consideradas organizaciones pequeñas, con rasgos sociales, o de una naturaleza familiar, que tiene como objetivo económico sostenerse en el mercado, con el fin social de mantener y dar prosperidad a la familia.

B) PROBLEMAS INTERNOS DE LAS PYMES.

Es incuestionable que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de México y toda Latinoamérica, representan un sector muy importante en su actividad económica y en su dinámica social. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2007), en México el 95.5 por ciento de las organizaciones manufactureras, de comercio y de servicios son microempresas, mientras que el 3.5 y el 0.8 por ciento son pequeñas y medianas empresas, respectivamente, y emplean al 30.8 por ciento del total de los trabajadores. Tan sólo el 0.2 por ciento corresponde a las grandes empresas. Por otro lado, se estima que nueve de cada diez organizaciones en México son familiares y que tan sólo una de cada tres de ellas logran pasar a la siguiente generación.²¹

Si se considera que, en teoría, existen causas por las cuales las Pymes familiares no sobreviven las del entorno o externas (mercado, financiamiento, e impuestos); las estructurales o internas (mala administración y planeación, manejo ineficiente de recursos y un mal sistema de control), así como las de orden familiar, resulta indispensable identificar la percepción que los propios empresarios tienen con respecto a los problemas que enfrentan y a su importancia relativa. Del mismo modo, es útil conocer las propuestas de solución que sugieren ellos mismos.

Con el objetivo de identificar los principales problemas prácticos que enfrentan las nuevas Pymes en México, se tomó una muestra de 126 nuevas empresas, considerando una vida promedio de diez años, en donde el 36 por ciento fueron empresas familiares. Se identificó que, en promedio, trabajan tres familiares en la empresa, de un total promedio de 21 empleados. La composición de las empresas familiares consideradas en el estudio, según su actividad económica fue de 29 por ciento manufactureras, 31 por ciento comerciales y 40 por ciento de servicios.

²¹ El censo industrial.

http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/español/proyectos/metadatos/encuestas/eia_222.asp?c=1454, 17/02/2007.

Al identificar las dificultades de las nuevas empresas familiares, se solicitó a algún ejecutivo de cada empresa que calificara las áreas de mayor conflicto interno, externo y familiar en su empresa. Las áreas problemáticas se muestran, en orden de importancia percibida.

Área Problemática.	Importancia
Excesivos gastos personales sin control.	1
Mala delegación de responsabilidades y toma de decisiones.	2
Mala o falta de planeación estratégica.	3
Problemas de ineficiencia en producción e inversión.	4
Problemas de ventas y de mercado.	5
Sucesión y problemas entre generaciones.	6
Dirección general deficiente.	7
Manejo de personal y contratación deficiente.	8
Problemas financieros	9
Mala o falta de capacitación de personal.	10

Fuente: http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/español/proyectos/metadatos/encuestas/eia_222.asp?c=1454, 17/02/2007.

Los problemas internos identificados concuerdan con el esquema de Maza Pereda (1997), los cuales pueden ser identificados, efectivamente, como mala administración y planeación, manejo ineficiente de recursos y un mal sistema de control.

Aparte de los problemas internos ya mencionados, se encuentran los de orden familiar y de sucesión, complementados por Belausteguigoitia (2004): falta de compromiso de los miembros de la familia para con la empresa, combinación de temas empresariales y familiares, falta de planes de desarrollo personal y de carrera de los miembros de la familia, falta de profesionalización y de planeación.

C) PROBLEMAS EXTERNOS DE LAS PYMES.

Limitantes como la capacidad de modernización, innovación de productos e inversión en tecnologías y estrategias, además de debilidades como la falta de asesoría empresarial, deficiente administración, talento no calificado, desconocimiento de mercados y sistemas de calidad, son algunas de las áreas a trabajar en las pequeñas empresas, dice la gerente encargada del Programa de Desarrollo Pyme (PDP) Adecco, Erika Castillo.

"Según nuestra experiencia, las posibilidades de éxito de este tipo de empresas en el mercado local son en promedio del 25% al 30%, por debajo de la media mundial que es de alrededor del 40%", precisó Castillo.

Aunque existen muchas áreas de oportunidad en las pequeñas y medianas empresas, uno de los obstáculos más grandes sigue siendo el acceso al financiamiento para sacar adelante sus ideas de negocio o de innovación de producto.

Sin embargo, los esfuerzos por llegar a este sector empresarial siguen a la orden del día, un ejemplo de esto es que en 2009 el Fondo Pyme de la Secretaría de Economía aumentó en un 40% el apoyo financiero a estas empresas.

Otro ejemplo de apoyo para la pyme es el programa México Emprende con el cual se ofrecerá un financiamiento por 4,500 millones de pesos para ayudar a la generación de empleo y autoempleo, recursos que según información del programa, estarán destinados al desarrollo de proyectos productivos en sectores poblacionales específicos.

A pesar de la existencia de este tipo de programas y proyectos, la realidad de muchos de los negocios que acuden ellos es que los recursos llegan cuando el

empresario ya no está en vías de poder aprovecharlo, de acuerdo a información de la Asociación Nacional de Empresarios Independientes (ANEI).

Una de las opciones para que las empresas tengan claro cuál es su panorama financiero antes de requerir un apoyo de este tipo, es que trabajen de la mano con el consultor empresarial, el cuál le "ayudará a identificar cómo están sus índices de rentabilidad", indicó Castillo.

Según la experiencia de Adecco en la asesoría a pequeñas y medianas empresas mexicanas, cuando se hace un diagnóstico de qué está fallando en la organización, se ha encontrado que en muchas de ellas ha sido necesario que la empresa deba diversificar sus productos y servicios para suplir una demanda que estaba siendo ignorada y que genera mayor rentabilidad.

"También se han encontrado grandes deficiencias en la falta de claridad jurídica y legal en los contratos de los empleados respecto de las prestaciones y beneficios que se otorgan al trabajador, en este punto hemos tenido que ayudar mucho con la normatividad", agregó Castillo.

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.

Área Problemática.	Importancia
Excesiva tramitología y burocratización.	1
Altos costos de financiamiento.	2
Falta de accesibilidad a programas de financiamiento especializado en nuevas Pymes.	3
Falta de incentivos fiscales.	4
Falta compartir riesgos financieros con el emprendedor.	5
Falta de ética.	6
Piratería en el mercado.	7

Fuente:http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/español/proyectos/metadatos/encuestas/eia_222.asp?c=1454, 17/02/2007.

El problema fundamental de las Pymes en México es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales y más aún las internacionales, ejemplificando algunos de los problemas a los que se enfrentan las Pymes son: *“que un empresario decida abrir un negocio y, en promedio, las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y trámites....también existen desequilibrios en cuanto a la inversión extranjera se refiere...”*.

El mercado nacional no cuenta con reglas claras de mercado libre para incentivar a las Pymes, logrando “enganchar al tren de producción y/o exportación de una empresa grande”. Una de las soluciones sería el obtener recursos vía mercado de valores, ya que el mercado de valores representa una alternativa de financiamiento para las empresas, promoviendo el desarrollo económico de cualquier país. “Bajo este objetivo, el potencial de crecimiento de la Bolsa Mexicana De Valores (BMV), a futuro se dará fundamentalmente a través del segmento denominado “Mercado de la Mediana Empresa” (MMEX), debido a que la estructura industrial y comercial del país está sustentada en este tipo de empresas”.

Este mercado es mejor conocido como “mercado intermedio” y su propósito es “ofrecer recursos a las empresas para que puedan satisfacer necesidades de capital para la realización de proyectos de largo plazo y reducir el costo de financiamiento de las compañías mexicanas”.

Algunos de los requisitos que actualmente piden para la entrada al mercado intermedio, no son muy difíciles de cumplir para las pequeñas y medianas empresas, como lo son: un capital social superior a 20 millones de pesos, una historia de operación de cuando menos 3 años, y deberán colocar 30% de su capital social, entre otras cosas.

Por lo tanto este tipo de nuevos mecanismos de mercado representan una alternativa al problema histórico de falta de fuentes de financiamiento a las Pymes en México, y esta participación será un atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros.

A través de este mercado se podría participar también en el Mercado de Derivados (Mexder), logrando financiamiento y cobertura ante el riesgo de mercado en los productos a exportar.

3.2. FINANCIAMIENTO.

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

En este tema se hará un completo estudio de distintos aspectos de gran importancia en el mundo de la Administración Financiera y actividades comerciales de las organizaciones, como son, Los Financiamientos a Corto Plazo constituidos por:

1. Créditos Comerciales,
2. Créditos Bancarios,
3. Pagarés,
4. Líneas de Crédito,
5. Papeles Comerciales,
6. Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar y
7. Financiamiento por medio de los Inventarios.

Por otra parte se encuentran los Financiamientos a Largo Plazo constituidos por:

- I. Hipotecas,
- II. Acciones,
- III. Bonos y
- IV. Arrendamientos Financieros.

A cada uno de los puntos ya nombrados serán estudiados desde el punto de vista de su significado, importancia y formas de utilización; Para de esta manera comprender su participación dentro de las distintas actividades comerciales que diariamente se realizan.

1.- Crédito Comercial. Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Importancia.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Formas de Utilización. ¿Cuándo y cómo surge el Crédito Comercial? Los ejecutivos de finanzas deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito. Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa. Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

2.- Crédito Bancario. Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Importancia. El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Formas de Utilización. Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente. Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e) Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- f) Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo. Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

3.- Pagaré. Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Importancia. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Formas de Utilización. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose

también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

4.- Línea de Crédito. La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Importancia. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Formas de Utilización. El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques. El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa

dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido. Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

5.- Papeles Comerciales. Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Importancia. Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Formas de Utilización. El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general retira una comisión de 18 % del importe total por manejar la operación. Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables.

Esto encierra para la empresa una investigación cuidadosa. El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente $\frac{1}{2}$ % debajo de la tasa prima porque, sea

que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los costos del banco. El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo; en algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

6.- Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar. Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Importancia. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Formas de Utilización. Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no

logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

7.- Financiamiento por medio de los Inventarios. Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

Importancia. Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

Formas de Utilización. Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco específica no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se

celebre, para la empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo más que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal.

A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

Podemos concluir señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

I.- Hipoteca. Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia. Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Formas de Utilización. La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que

no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

II.- Acciones. Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia. Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionista, derechos preferenciales, etc.

Formas de Utilización. Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma,. También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes.

Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento. ¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes? se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista. ¿Cómo vender las Acciones? las emisiones más recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones. Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y

considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

III.- Bonos. Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia. Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Formas de Utilización. Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso". El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del adeudo, al momento de hacerse los arreglos para la expedición de bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los

bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el título sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario. Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

IV.- Arrendamiento Financiero. Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia. La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

Forma de Utilización. Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado). La mayoría del arrendamiento son incancelables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aún cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete. Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

Podemos concluir señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

3.3. OFERTA Y DEMANDA DE DINERO.

El modelo se basa en la relación entre el precio de un bien y las ventas del mismo y asume que en un mercado de competencia perfecta, el precio de mercado se establecerá en un punto llamado punto de equilibrio en el cual él se produce un vaciamiento del mercado, es decir, todo lo producido se vende y no queda demanda insatisfecha.

El postulado de la oferta y la demanda implica tres leyes:²²

I.- Cuando, al precio corriente, la demanda excede la oferta, el precio tiende a aumentar. Inversamente, cuando la oferta excede la demanda, el precio tiende a disminuir.

II.- Un aumento en el precio tiende, más tarde o más temprano, a disminuir la demanda y a aumentar la oferta. Inversamente, una disminución en el precio tiende, más tarde o más temprano, a aumentar la demanda y disminuir la oferta.

III.- El precio tiende al nivel en el cual la demanda iguala la oferta.

En economía el modelo generalmente se usa en conjunto con el tanteo walrasiano.

Orígenes del Modelo.

A pesar que el modelo es generalmente atribuido a Alfred Marshall (debido a que ese autor formalizó, analizó y extendió su aplicación), el origen del concepto es anterior.

La expresión 'oferta y demanda' fue acuñada por James Denham-Steuart en su obra Estudio de los principios de la economía política, publicada en 1767. Adam

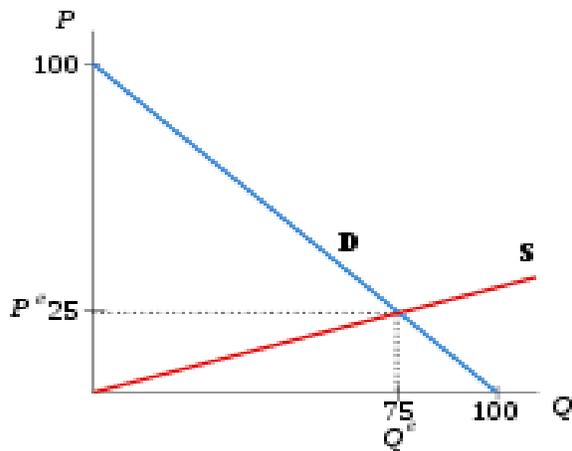
²² Hubert D., Henderson. Teoría microeconómica: principios básicos y ampliaciones. p. 479.

Smith usó esta frase en su libro de 1776 La riqueza de las naciones, y David Ricardo, en su libro Principios de política económica e impositiva de 1817, tituló un capítulo "Influencia de la demanda y la oferta en el precio".

En La Riqueza de las Naciones, Smith asume, en general, que la demanda es relativamente fija en el plazo corto y mediano (dependiendo últimamente de la cantidad de personas), y que, consecuentemente, es únicamente la oferta la que hace que el precio suba o baje. Conviene recordar que en aquellos tiempos las empresas eran pequeñas, y solo podían contribuir, cada una, fraccionalmente a satisfacer la demanda. Esto, junto a la existencia de libre competencia, hacía que los precios de mercados disminuyeran al máximo posible, tendiendo al costo de producción, el que, a su vez, depende de consideraciones técnicas, no de la demanda.

David Ricardo va aún más lejos afirmando: "Por abundante que sea la demanda, nunca puede elevar permanentemente el precio de una mercancía sobre los gastos de su producción, incluyendo en ese gasto la ganancia de los productores. Parece natural por lo tanto buscar la causa de la variación del precio permanente en los gastos de producción. Disminúyase esos y (el precio de) la mercadería debe finalmente decaer, aumentense y seguramente subirán. ¿Qué tiene todo eso que ver con la demanda?"

Durante los últimos años del siglo XIX surgió la escuela de pensamiento marginal. Este campo fue iniciado por Stanley Jevons, Carl Menger y Léon Walras. La idea principal es que el precio se establecía a partir de la demanda: los consumidores solo pagan lo que consideran adecuado por la utilidad que perciben recibirán de los bienes, cualquiera sea el costo de producción. Esto fue un cambio sustancial respecto a las ideas de Adam Smith sobre la determinación del precio de venta.

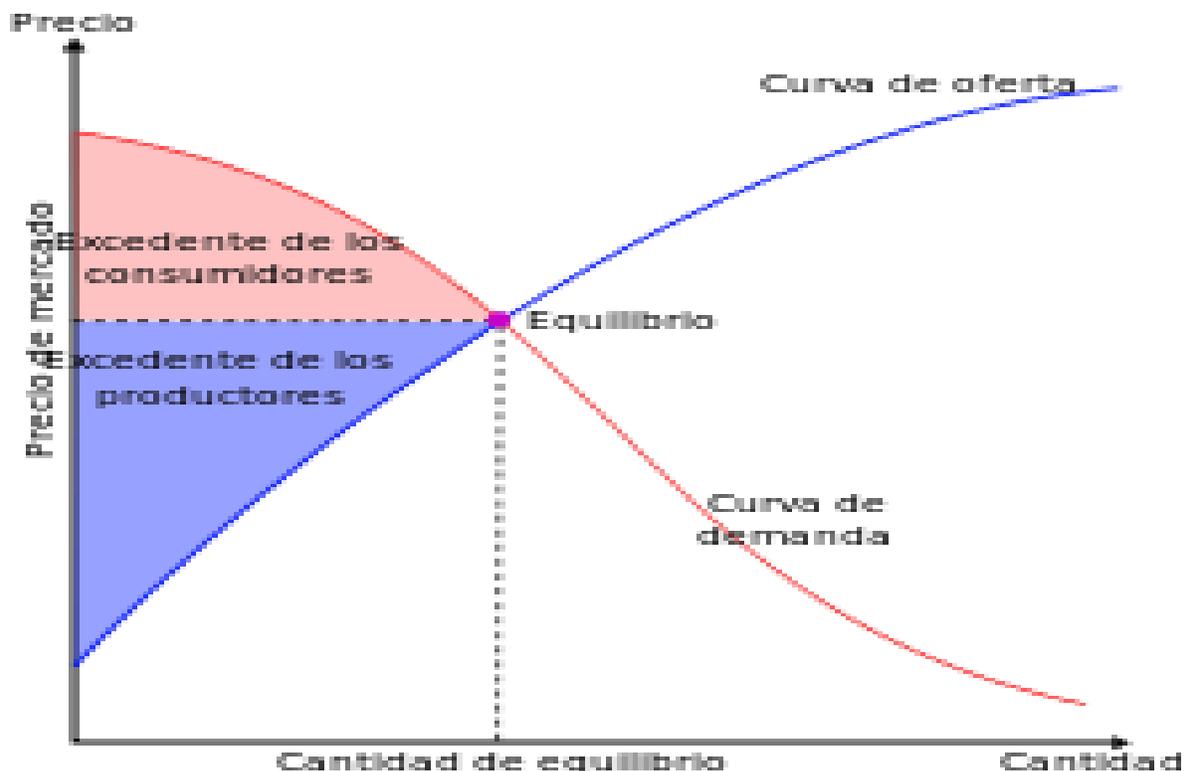


"Tijeras de Marshall". P = precio. Q = cantidad producida. D (línea azul) = demanda. S (línea roja) = oferta.

Este modelo fue criticado más tarde por Alfred Marshall en su Principios de economía. Marshall re-introduce a la visión marginalista, a través de la metáfora conocida como las **tijeras de Marshall**, la consideración del efecto de la oferta, formalizando el modelo de la oferta y la demanda.

"Podríamos con la misma sensatez discutir acerca de si es la hoja superior o la inferior de una tijera la que corta un pedazo de papel que si el valor está controlado por la utilidad o por el costo de producción".

Desde finales del siglo XIX, esta teoría de la oferta y la demanda se ha mantenido prácticamente inamovible. La mayoría de los estudios posteriores se han centrado en buscar adecuar el modelo a situaciones más reales, incorporando aspectos tales como los costes de transacción, la racionalidad limitada o incluso el principio de no racionalidad, etc. basados en la percepción que es el caso que la situación real del mercado corresponde a una de competencia imperfecta.



MARSHALL, Alfred (1920, 8a Edición): Principios de economía. Aguilar, S.A. de Ediciones, Madrid, 1954.

Alfred Marshall (1842-1924) profesor y microeconomista, diseñó el emblemático «diagrama de las tijeras». En él afirma que el precio viene determinado por la acción conjunta del coste de producción y de la utilidad marginal, o lo que es lo mismo a través de la oferta y la demanda que se entrecruzan como las hojas de una tijera.

Marshall no tiene propiamente la teoría del empresario. Considera las empresas en su proceso evolutivo más que en un estático punto de equilibrio. Quizá sus ideas sobre la empresa como unidad biológica con su propio ciclo vital son lo más parecido a una teoría del empresario que se puede encontrar en él. Pero es difícil armonizarlo con su teoría del equilibrio competitivo de la industria en realidad no hay una teoría de las firmas existentes en un momento dado a parte de generalizaciones fruto de la información sobre los mercados específicos y el ciclo vital de las empresas.

Excedente de los consumidores y los productores en el punto de equilibrio para las curvas de oferta y demanda.

El modelo establece que en un mercado libre, la cantidad de productos ofrecidos por los productores y la cantidad de productos demandados por los consumidores dependen del precio de mercado del producto. La **ley de la oferta** indica que la oferta es directamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio del producto, más unidades se ofrecerán a la venta.

Por el contrario, la **ley de la demanda** indica que la demanda es inversamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio, menos demandarán los consumidores. Por tanto, la oferta y la demanda hacen variar el precio del bien.

Según la ley de la oferta y la demanda, y asumiendo esa competencia perfecta, el precio de un bien se sitúa en la intersección de las curvas de oferta y demanda. Si el precio de un bien está demasiado bajo y los consumidores demandan más de lo que los productores pueden poner en el mercado, se produce una situación de escasez, y por tanto los consumidores estarán dispuestos a pagar más. Los productores subirán los precios hasta que se alcance el nivel al cual los consumidores no estén dispuestos a comprar más si sigue subiendo el precio.

En la situación inversa, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores acepten el precio y se pueda vender todo lo que se produce mejor.

3.4. DEVALUACIÓN DE LA MONEDA.

La devaluación es la disminución o pérdida del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras. En el caso de México, sería la reducción del valor del Peso vs el Dólar, el Euro, la libra esterlina, el yen y en general cualquier moneda de otro país.

La principal causa de una devaluación ocurre por el incremento en la demanda de la moneda extranjera, y este aumento de demanda se deberá entre otras cosas a:

- Falta de confianza en la economía local o en su estabilidad. Una declaración de moratoria de pagos de deuda del gobierno, las guerras, actos de terrorismo, etc. ahuyentan la inversión extranjera en el país. Ante un escenario de desconfianza, los inversionistas (nacionales e internacionales) buscan sacar su dinero del país, y para hacerlo, deben vender pesos y comprar moneda extranjera.
- Déficit en la balanza comercial. Cuando el monto de los productos que importamos es mayor al monto de los productos que exportamos, se dice que tenemos déficit en nuestra balanza comercial, por lo que debemos comprar más moneda extranjera para cubrir ese déficit.
- Salida de capitales especulativos ante ofertas más atractivas de inversión. Esta salida ocurre cuando gobiernos con economías más fuertes deciden subir sus tasas de interés. Esto hace que los especuladores e inversionistas prefieran prestar su dinero a esos gobiernos más seguros y por ende, sacarlo del nuestro. De igual forma, hay mucho capital especulativo en la bolsa de valores. En el momento en que ya no resulte tan atractivo invertir en las empresas de la bolsa mexicana, comenzarán a vender esas inversiones y retirar su dinero de México. Normalmente un incremento en tasas de interés extranjeras va acompañado de baja en la Bolsa, y esta baja en la bolsa, se reflejara en devaluación del peso.

Decisión del Banco Central de devaluar la moneda. ¿Porque el Banco central buscaría disminuir el valor de su moneda ante otras? Esta medida buscar frenar las importaciones para proteger la economía local.

Al momento de la devaluación, la mercancía procedente de otros países automáticamente incrementa su costo, y entonces se beneficia a la producción interna, aumentando el consumo interno de los productos nacionales, estimulando las exportaciones y reactivando la economía. Sin embargo, hay que tomar en cuenta también las consecuencias negativas de una devaluación antes de tomar (o dejar de tomar) una decisión macroeconómica tan importante.

Principales devaluaciones en México.

La devaluación con Adolfo Ruiz Cortinez

Durante el gobierno de Adolfo Ruiz Cortinez se produjeron problemas por el desnivel de la balanza comercial, así que en abril de 1954 se decretó la devaluación del peso mexicano, cuya paridad pasó de 8.65 a 12.50. Sin embargo esa devaluación tan severa aseguró la estabilidad del peso durante 22 años. Este es un ejemplo claro de cómo en ciertas ocasiones devaluar voluntariamente la moneda local ayuda al crecimiento económico del país.

La devaluación con López Portillo.

A finales del gobierno del presidente José López Portillo, se resolvió estatizar la banca comercial privada al tiempo que expropiaban 6 mil millones de dólares de cuenta habientes que habían abierto cuentas en esa divisa en el país. El resultado no fue extraño: la fuga de capitales que ya era fuerte se tornó absolutamente incontrolable. Esta medida, junto con el anuncio de moratoria de pagos de la deuda externa, provocaron dos sexenios de enorme devaluación. Durante el

gobierno de López Portillo fue del 866% y durante el gobierno de su sucesor, Miguel de la Madrid, del 1443%.

La devaluación de 1994 y 1995.

Muchos economistas creen que la crisis al inicio del gobierno de Ernesto Zedillo se pudo haber evitado si durante el mandato de Carlos Salinas de Gortari no se hubiera controlado el tipo de cambio para tener "un peso fuerte" artificial, y se hubiera devaluado paulativamente en su momento. El peso tomó su valor real de golpe, provocando una enorme crisis económica.

Otra devaluación importante ocurrió en México en 1994 y 1995. A raíz de la aparición de la guerrilla del EZLN en Chiapas en 1993, se inició una fuga de capitales. Además en 1993, entra en funciones el tratado de libre comercio de Norteamérica, lo que provoca estancamiento económico y aumento de las importaciones. En 1994 se incrementa la desconfianza en el país ya que es año electoral, y ocurre el asesinato del candidato oficial Luis Donald Colosio. La fuga de capitales se nota por la paulatina (aunque controlada) devaluación del peso, y la baja en la Bolsa Mexicana de Valores.

Además, otro motivo de desconfianza ante el gobierno mexicano era que su deuda externa e interna era enorme, y de vencimiento de muy corto plazo. Era tal la desconfianza, que el gobierno de Carlos Salinas tuvo que emitir los famosos tesobonos, deuda gubernamental indexada en Dólares y con vencimiento a un año. Resultado de la fuga de capitales debido a la desconfianza ante un mal gobierno: Una devaluación heredada a Ernesto Zedillo, quien en su periodo vió devaluar al peso un 173%.

Sexenio de Vicente Fox Quesada.

La fila verde del resumen sexenal de Vicente Fox Quesada, 2000-2006, nos reporta los siguientes datos. En cuanto al crecimiento del PIB absoluto reportó 14.78% en el sexenio, a un ritmo bastante bajo y criticado del 2.32% anual.

Sin embargo debe hacerse notar que al gobierno de Fox le tocaron los efectos de la crisis de las Torres Gemelas en 2001, misma que hizo mella en el crecimiento económico de Estados Unidos.

La paridad peso dólar pasó de 9.57 pesos/dólar a 10.88 pesos/dólar, con un crecimiento sexenal del 13.7%, el más bajo registrado en 36 años; la inflación en USA creció 16% en el sexenio y en México el 29.8%, igualmente, el más bajo en 36 años. En cuanto al Salario Mínimo con respecto a la Inflación, el gobierno de Fox se quedó a un solo punto porcentual de revertir la tendencia perdedora, haciéndolo crecer 28.42% por lo que la pérdida del poder adquisitivo fue apenas de 1.05%, lo que significa la menor pérdida en 5 sexenios.

Notable resulta el renglón de la Deuda Externa que bajó de 84,600 M Dls a 54,766 M Dls, una disminución del 35.26% en el sexenio; mientras tanto en el renglón de Reservas Internacionales el incremento casi fue al doble, pasando de 35,585 M Dls a 67,769 M Dls, con un crecimiento sexenal del 90.19%.²³

Sexenio de Felipe Calderón Hinojosa.

El sexenio de Felipe Calderón, se caracterizó por registrarse una relativa estabilidad en las variables macroeconómicas, sin embargo el crecimiento económico resultó de los más bajos de los últimos tres gobiernos al promediar el PIB un aumento anual promedio de apenas 2%.

El bajo crecimiento económico trajo como consecuencia un déficit en la generación de empleos de alrededor de 3.5 millones puestos de trabajo. Además, en este periodo existieron presiones inflacionarias, donde el promedio se ubicó arriba del límite superior establecido por el Banco de México de 4%.

Durante la gestión de Calderón, el poder adquisitivo del salario mínimo fue pulverizado, debido a que en ese periodo una gran parte de los productos de la

²³ <http://www.pactopormexico.org>.

canasta básica aumentaron más de 100%, como es el caso del frijol que subió cerca de 200% y el huevo llegó a incrementarse más de 150%.

La mayoría de los trabajadores mexicanos reciben hasta tres salarios mínimos, sin embargo durante este gobierno apenas aumentó 28.07%, por lo que la pérdida del poder adquisitivo resulta de alrededor de 70%.

Especialista dijeron que las altas inflaciones no es una característica del propio gobierno de Felipe Calderón, sin embargo los precios al consumidor mantuvieron en promedio un repunte de 4.2%, explicado en buena parte por el choque de oferta registrado a nivel internacional, sobre todo en el precio de alimentos, energéticos etcétera.

El director del EGADE Business del Tecnológico de Monterrey, Juan Sherwell, destacó que en el sexenio de Felipe Calderón, los precios al consumidor en términos generales no presentaron grandes sobre saltos pues se mantuvo en promedio cerca del 4%.

Sin embargo, el académico comentó que hay dos grandes temas que son los que presionaron a la inflación durante el sexenio de Calderón: uno, los altos precios de los alimentos tanto en 2008 como en este 2012, y otro, el clima que no nos ayudó en los últimos años.

“Unos de los factores que también contribuyó al aumento de precios, es el repunte del petróleo. Al inicio del sexenio de Calderón los precios estaban más bajos y en estos momentos vemos precios muy elevados, esto implica que el precio de las gasolinas haya aumentado”, afirmó Juan Sherwell.

El especialista económico explicó que la mayoría de las veces las presiones inflacionarias son importadas; sin embargo, en la parte interna hay que mencionar el caso del huevo, que generó fuertes presiones en la inflación, derivadas de un virus que golpeó al sector avícola.

Mencionó que el tipo de cambio peso-dólar generó presiones en la inflación interna, porque a principios de sexenio el dólar estaba en 10.50 pesos, y a finales llegó a estar en 13.20 pesos, lo que significa una devaluación de 25.71%, lo cual tiene un impacto sobre los precios al consumidor, debido a la importación de bienes intermedios y de producción más caros.

En el sexenio de Felipe Calderón, pese a la estabilidad macroeconómica registrada en ese periodo, el poder adquisitivo de la mayoría de los trabajadores se vio mermado por el incremento de los productos básicos, como maíz, frijol, arroz, aceites, huevo y trigo, entre otros.

Al iniciar el mandato de Calderón, el salario mínimo se ubicaba en 48.67 pesos; y al final fue de 62.33 pesos, esto es un aumento de 28.07%, mientras que el índice de precios de la canasta básica aumentó 36% en el mismo periodo. El comportamiento de este índice se vio impulsado por los aumentos mostrados en los precios del pollo y el huevo, con incrementos mayores a 100%.

En el periodo 2006-2012, el valor del kilogramo de la tortilla pasó de 6 a 12.5 pesos, una alza de 108%; el kilogramo de azúcar creció de 8.5 a 19.5 pesos, 129% y el precio del arroz varió de 7.5 a 14.75 pesos, 96%.

El repunte de los alimentos también fue impactado por el alza de los combustibles, como la gasolina y el diesel, que en el mandato de Calderón aumentaron 60.8 y 101.0%, respectivamente.²⁴

Enrique Peña Nieto.

Desde que asumió el cargo el 1 de diciembre de 2012, el presidente Enrique Peña Nieto ha actuado con rapidez para implementar las reformas pendientes, lo que reforzó su imagen pública. Sin embargo, el lento desempeño económico podría

²⁴ <http://www.eluniversal.com.mx>.

arrastrar su popularidad y reducir el optimismo respecto de las perspectivas de su agenda de reformas.

México es una de las economías emergentes más importantes y está renovando sus esfuerzos para transformarse en líder de la región. Además, acaba de convertirse en miembro de la Alianza del Pacífico. El país acordó un Plan de Desarrollo Nacional ambicioso y completo, que también guía el programa de reformas estructurales para mejorar la productividad.

En el marco de un acuerdo con los dos principales partidos políticos de oposición, el "Pacto de México", ya se han promulgado reformas a las políticas relacionadas con empleo, educación, telecomunicaciones y competencia y, para finales de año, están previstas reformas en el sector financiero, energético y fiscal. La iniciativa de reforma fiscal del Gobierno, recién dada a conocer, apunta a mejorar el financiamiento para programas sociales y de desarrollo económico.

La principal prueba del compromiso del Gobierno con las reformas será en el área energética, con cambios destinados a estimular inversiones en producción, refinación, transporte y almacenamiento de petróleo y la distribución de hidrocarburos.

En cuanto a seguridad ciudadana, el presidente Peña se ha comprometido con tres objetivos principales: contener la ola de violencia, restablecer la paz y el orden y concentrar los esfuerzos en reducir la incidencia de los delitos más violentos. Sin embargo, nueve meses después de asumir el cargo, aún persiste el enfoque del Gobierno anterior en algunas áreas y siguen las dudas respecto de la capacidad de este Gobierno para poner fin a la violencia y la inseguridad.

La economía mexicana se recuperó de la grave contracción generada por la crisis financiera mundial de 2008-09, toda vez que experimentó un crecimiento anual promedio de 4,3% entre 2010 y 2012. En el último tiempo, la débil demanda

externa generó un estancamiento y obligó al Ministerio de Hacienda a reducir su proyección de crecimiento para 2013 a 1,8%.

México experimentó un aumento en las corrientes de capital y, a pesar de la gran volatilidad de las variables financieras, parece estar en buena posición para enfrentar la reducción de los flujos dado el retiro del apoyo monetario de EE.UU. Un tipo de cambio flexible, un déficit modesto en cuenta corriente, reservas internacionales por US\$170.000 millones y una línea de crédito flexible del FMI por US\$73.000 millones deberían representar una buena protección ante las crisis externas.

Se espera que la adopción de reformas estructurales en materias de leyes laborales, educación, telecomunicaciones y políticas de competencia, sector financiero, energía y políticas fiscales mejore en alrededor de un punto porcentual completo el crecimiento potencial de la productividad, que hoy día bordea el 3%, según los cálculos. Lo anterior debería materializarse a través de inversiones adicionales y con el tiempo, un mayor nivel de productividad debido a estas reformas.

3.5. VARIACIÓN EN LAS TASAS DE INTERÉS.

Cualquier variación en las tasas de interés que realice el Banco de la República tiene efectos tanto negativos como positivos en la economía del país.

Las tasas de interés tienen un efecto directo en el sector financiero, por ejemplo encareciendo o abaratando los créditos, que a su vez puede tener efecto en el comportamiento del consumo y la demanda, así como en la capacidad de ahorro y en la misma inversión.

Cuando la tasa de interés sube, sube necesariamente el costo de los créditos, lo que dificulta la capacidad del sector empresarial para financiar las inversiones. Esto a su vez puede tener incidencia en el nivel de desempleo, por la misma dificultad de las empresas para financiar su crecimiento y desarrollo.

El hecho de que los créditos se encarezcan, implica que la demanda se vea disminuida, puesto que el consumidor estará reacio a consumir con tarjetas de crédito o a realizar créditos de consumo.

Cuando las tasas de interés son elevadas, es atractivo para el ahorro, por lo que mucha gente preferirá ahorrar que gastar, contribuyendo así a contraer la demanda.

La disminución del consumo, afecta directamente la demanda, por lo que la inflación tiende a disminuir, como respuesta a la sobre oferta que se produce al bajar la demanda.

En el caso contrario, cuando las tasas de interés disminuyen, el costo de los créditos disminuye, por lo tanto financiar inversiones resulta atractivo, contribuyendo al incremento de la producción y del empleo.

Igualmente, al disminuir las tasas de interés, el consumo aumenta, en especial el consumo financiado por créditos, lo que también incrementa la producción y la demanda.

Una consecuencia directa del incremento de la demanda, es el incremento de los precios tanto de los costos de producción como de los bienes y servicios finales, que es lo que conocemos como inflación.

Al disminuir las tasas de interés, ahorrar ya no es atractivo, ni invertir en aquellos sectores en los que su rentabilidad está sujeta a las tasas de interés, por lo que muchos inversionistas prefieren comprar divisas, presionando el incremento de la tasa de cambio.

Cuando la tasa de cambio aumenta, el precio del dólar disminuye, puesto que ahora habrá algo más atractivo que comprar dólares y se produce entonces una sobre demanda de divisas.

En el mundo globalizado, no solo se depende del comportamiento de las tasas de interés internas, sino que se depende en gran medida del comportamiento de las tasas de interés de países como Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.

Cuando en Estados Unidos, por ejemplo, baja la tasa de interés, los inversionistas prefieren migrar su capital a otros países en los que les sea más rentable invertir. Es por eso que cuando en Estados Unidos, la reserva federal decide disminuir la tasa de interés, se produce en el país una avalancha de dólares presionado a este a la baja, afectando de paso a los exportadores.

Cada una de las variables y situaciones tienen su efecto en la economía, pero esta no se puede evaluar en función de una sola variable o situación, sino con base al comportamiento de todas las variables y elementos que la conforman, algo que es tan extremo complejo, que en toda la historia no ha existido ningún estado que haya encontrado el tratamiento correcto de las diferentes variables ni de la economía en general, y menos en un mundo globalizado donde casi en tiempo

real se globalizan las situaciones tanto positivas como negativas, lo que convierte en imposible poderlas controlar las diferentes variables económicas.

Un alza de los intereses refleja expectativas de inflación. Y este es el momento que la mayoría de los inversionistas suele inclinarse favorablemente hacia sectores de recursos naturales, como son el petrolero, y las compañías mineras, cuyas acciones en tal situación suelen apreciarse.

Con los bonos ocurre a la inversa. Su precio asciende con el declive de los intereses y viceversa. De donde tiene sentido invertir en bonos en la fase más alta de una subida de intereses para luego vender cuando éstos tocan fondo.

CAPÍTULO IV.

MÉTODOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA.

*“Si un poco de conocimiento es peligroso, ¿dónde está el hombre que
tenga tanto conocimiento para quedar fuera de peligro?”*

J.H. Huxley.

MÉTODOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA.

La falta de eficiencia en el recurso financiero dentro de las Pymes es un problema crucial ya que no se cuenta con un proceso administrativo adecuado, por lo cual genera que no se tenga bases sólidas para solventar las futuras contingencias económicas no previstas y se vean obligadas a quebrar.

Desde siempre el hombre ha querido conocer que le depara el futuro, algunos se fundamentan con ciencias y estadísticas para preverlo, otros a hacen a través de diferentes artificios como lo son: pronosticar lo que le depara en el futuro ya sea corto o mediano plazo, todos coinciden que aquel que logre prever lo que vendrá mañana, podrá sacar un gran provecho hoy porque realmente el futuro nos intriga.

Las finanzas no escapan a esta realidad por esta razón en este capítulo se muestra que existen herramientas, técnicas y métodos prácticos que se puedan emplear dentro de las pymes, el concepto de métodos son técnicas que se aplican para la evaluación financiera proyectada, estimada o futura de una empresa, por lo tanto los métodos de planeación financiera, tienen por objeto aplicar técnicas o herramientas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras financieras que prevalecerán en el futuro con la intención de que sirva de base para que las pequeñas empresas tengan bases sólidas en la toma de decisiones.

Técnica que aplica el profesional para la evaluación financiera proyectada, estimada o futura de una empresa pública o privada, social o mixta”.

“Orden y secuela que se sirve para separar, conocer, proyectar estudiar y evaluar los conceptos y las cifras financieras que prevalecerán en el futuro de una empresa”

Luego entonces, los Métodos de Planeación Financiera, tienen por objeto aplicar técnicas o herramientas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras financieras que prevalecerán en el futuro, con la intención de que sirvan de base para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma de decisiones, en época normal y de inflación.²⁵

²⁵ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 19.

4.1. PUNTO DE EQUILIBRIO.

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en algunos tipos de negocios pues le permite determinar el nivel de ventas necesarias o en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costos fijos y costos variables, este punto de equilibrio es clave a la hora de determinar la solvencia económica (capacidad de pago) de un negocio (pequeñas y medianas empresas) y su nivel de rentabilidad así como la probabilidad de seguir en el mercado.

Es el punto donde las ventas de cualquier empresa son igual al importe de sus costos variables y sus costos fijos, es decir, el punto de equilibrio se denomina también punto crítico, viene a ser aquel importe en que una empresa debe vender para no perder ni ganar. Y consiste en predeterminar un importe en el cual las Pymes no sufran pérdidas ni obtengan ganancias, o bien el punto donde las ventas absorben los costos totales, para poder comprender mucho mejor el concepto de **Punto de Equilibrio**, se debe de identificar costos y gastos que intervienen en el proceso productivo, para operar adecuadamente la fórmula del punto de equilibrio es necesario empezar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de producción y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas tanto costos como gastos pueden ser fijos o variables. Para comenzar definiremos algunos aspectos básicos.

COSTOS VARIABLES: son aquellos que depende directamente de la producción y de las ventas, es decir, cuando existe producción y ventas, existirán los costos variables. Por ejemplo: el costo de las ventas, las comisiones los costos de empaque, la materia prima directa, los salarios de las vendedoras etc.

COSTOS FIJOS: son aquellos que tienen relación con el factor tiempo, por ejemplo: renta del local, pago de luz, de agua, de teléfono, de empleados es lo que conlleva a la producción con el producto directamente. Una de las

características del punto de equilibrio es que reporta datos anticipados y se acomoda a las necesidades de cada pequeña empresa.

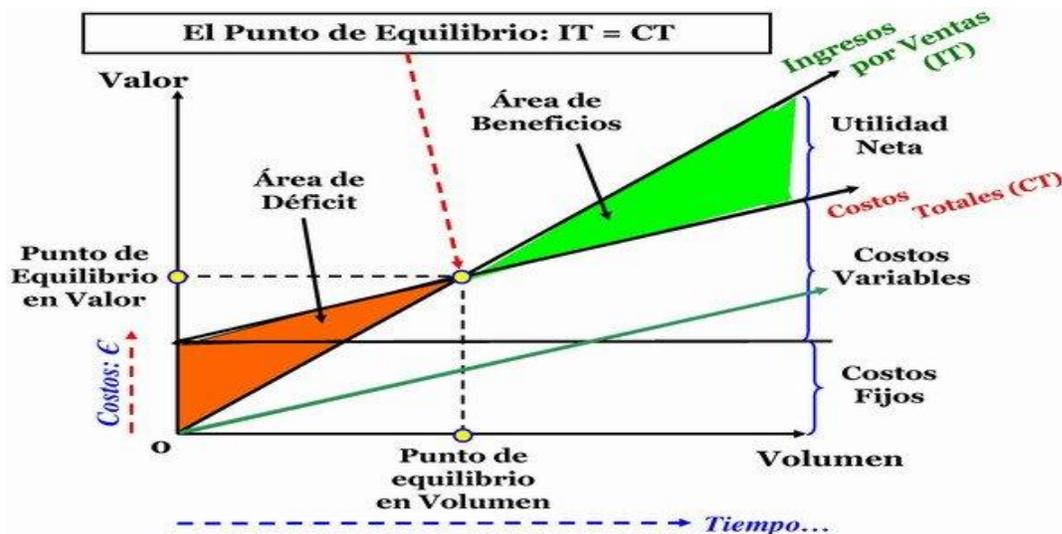
Hallar el punto de equilibrio, es hallar dicho punto de actividad en donde las ventas son iguales a los costos, analizar el punto de equilibrio y de la información que nos proporcione se pueda tomar como base en la toma de decisiones; encontrar y analizar el punto de equilibrio nos permite por ejemplo:

- Obtener una primera simulación que permita saber a partir de que cantidad de ventas empezaran a generar utilidades.
- Conocer la viabilidad de un proyecto (cuando nuestra demanda supera nuestro punto de equilibrio).

FORMULA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO:
$$\frac{\text{costos fijos}}{1 - \left(\frac{\text{costos variables}}{\text{ventas netas}}\right)}$$

De donde C.F. = costos fijos, C.V= costos variables, V.N= ventas netas



<http://www.elblogsalmon.com>

O también:

$$P.E. = \frac{\text{costos fijos}}{\% \text{ de contribución marginal}}$$

El cálculo del punto de equilibrio es una herramienta de planeación financiera, que permite conocer el punto de la dinámica de operación de las empresas, en donde los ingresos, los costos y los gastos se conjugan para marcar el punto en el que la operación de las pymes no reporta pérdida ni ganancias (está en equilibrio). En la gráfica se muestra cuantas unidades se necesitan vender para estar en un punto de equilibrio.²⁶

La determinación del punto de equilibrio permite comprobar la viabilidad del negocio. Si hay constancia en el ritmo de los ingresos también lo habrá en el rango o momento en que se alcanzará el punto de equilibrio (o “punto de quiebre”). Si la actividad económica se desestabiliza y se hace más volátil, también el punto de equilibrio tendrá volatilidad, desplazándose hacia fuera del rango habitual y provocando problemas de liquidez que obligarán a postergar o refinanciar los créditos o los pagos de materias primas. Todas estas señales de comportamiento son posibles de determinar con el análisis del **punto de equilibrio**.²⁷

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Este análisis le indica cuántos ingresos necesitará por semana o por mes para cubrir los gastos. Para calcularlo, necesita hacer dos estimaciones:

- Los costos fijos. También llamados gastos generales, estos costos generalmente incluyen alquileres, seguros y otros gastos fijos habituales. (El

²⁶ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 20-27.

²⁷ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p. 76-77.

pago de préstamos y los costos que paga por los bienes que revenderá no son costos fijos).

- El porcentaje de ganancia bruta. Comience con su ganancia bruta: el monto que queda después de deducir los costos directos por cada venta. Por ejemplo, si pagó \$150 por una bicicleta y la vendió a \$250, su ganancia bruta es de \$100. A fin de determinar el porcentaje de ganancia bruta, dividirá la ganancia por el precio de venta que, en este caso, dará un resultado del 40% ($\$100/250$).

Para calcular el punto de equilibrio, dividirá los gastos generales mensuales por el porcentaje de ganancia (como decimal). Por ejemplo, si su tienda de bicicletas tiene gastos fijos mensuales de \$4.000, y un porcentaje de ganancia de 40%, entonces necesitará ventas por un monto de \$10.000 por mes para lograr el punto de equilibrio ($\$4.000$ dividido por 0,40). En el caso de la tienda de bicicletas, si usted vendiera las bicicletas a \$250 cada una, debería vender 40 por mes para alcanzar el punto de equilibrio. Si la cantidad es menor a sus ingresos por ventas anticipados, entonces estará experimentando una pérdida y deberá reducir los gastos o aumentar las ventas para alcanzar el punto de equilibrio.

4.2. PALANCA Y RIESGO DE OPERACIÓN FINANCIERO.

Es conocido como palanca o apalancamiento de operación, es la utilización de los costos fijos para aprovechar al máximo los resultados de los cambios en las ventas sobre las utilidades de operación, se presenta en empresas con elevados costos fijos y bajos costos variables, como consecuencia del establecimiento en los procesos de producción.²⁸

FORMULA

$$AO = \left\{ \frac{UV(PV - CV)}{UV(PV - CV) - CFT} \right\} 100$$

En donde:

AO = apalancamiento de operación

UV =unidades vendidas

PV =precio de venta unitario

CV = costo variable unitario

CFT = costos fijos totales

EJEMPLO:

Una empresa vende sus productos a \$ 10 por unidad; sus costos variables de operación de \$5 por unidad, sus costos fijos totales son de \$ 25. Presentar un cuadro de ventas de 5, 10 y 15 unidades; tomando como base la venta de 10 unidades, tendremos:

²⁸Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p.41-43.

	Caso a	base	Caso b
Unidades vendidas	5	10	15
Ventas netas (10 c.u)	\$50	\$100	\$150
Menos: costos (5 c.u.)	25	50	75
Menos: costos fijos totales	25	25	25
Utilidad de operación variables	\$0	\$25	\$50
Niveles de utilidad en %	100%-	base	100%+
Apalancamiento de operación			200%

Fuente: Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p.41-43

Conclusiones:

Caso A una disminución del 50% en las ventas de 10 a 5 unidades produce una disminución del 100% en las utilidades de operación de 25% a \$0.

Caso B un aumento del 50% en las ventas de 10 a 15 unidades produce un aumento del 100% en las utilidades de operación de 25% a 50% entonces se tendrá un apalancamiento de operación del 200% calculando como sigue:

$$AO = \left\{ \frac{UV(PV - CV)}{UV(PV - CV) - CFT} \right\} 100$$

$$AO = \left\{ \frac{10(10 - 5)}{10(10 - 5) - 25} \right\} 100$$

$$AO = \left\{ \frac{10(5)}{10(5) - 25} \right\} 100$$

$$AO = \left\{ \frac{50}{25} \right\} 100$$

$$AO = 200\%$$

El resultado de la formula nos representa el riesgo de operación en que cae la empresa, en otras palabras que del 200% que es el apalancamiento de operación, el 100% representan el nivel de utilidades y el otro 100% va hacer la parte que cubre a los costos fijos.

El riesgo de operación es el peligro o inseguridad de no estar en condiciones o capacidad de cubrir los costos fijos, a mayores costos fijos, mayores ventas para equilibrarlo; el Licenciado en Contaduría en su papel de asesor financiero debe decidir cuál es el nivel aceptable de riesgo operativo, tomando como base que los riesgos operativos en aumento, se justifican cuando aumentan las utilidades de operación que se esperan como resultados de un aumento en las ventas.

PALANCA Y RIESGO FINANCIERO.

Para utilizar el costo por intereses financieros, para maximizar las utilidades netas por efecto de los cambios en las utilidades de operación de una empresa, es decir los intereses por prestamos actúan como una palanca, contra la cual las utilidades de operación trabajan para generar cambios significativos en las utilidades netas de una empresa, también se puede entender por palanca financiera la utilización de fondos obtenidos por préstamos a un costo fijo máximo para maximizar utilidades netas.²⁹

Se considera como una herramienta, técnica o habilidad del Licenciado en Contaduría, para utilizar el Costo por el interés Financieros para maximizar Utilidades netas por efecto de los cambios en las Utilidades de operación de una empresa.

Es decir: los intereses por préstamos actúan como una **PALANCA**, contra la cual las utilidades de operación trabajan para generar cambios significativos en las utilidades netas de una empresa.

²⁹ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 49-51.

En resumen, debemos entender por Apalancamiento Financiera, la Utilización de fondos obtenidos por préstamos a un costo fijo máximo, para maximizar utilidades netas de una empresa.

FORMULA:

$$AF = \left\{ \frac{UO}{(UO - IF)} \right\} 100$$

De donde

UA = palanca financiera

UO = utilidad de operación

IF = intereses financieros

CLASIFICACIÓN

- a) Palanca financiera positiva
- b) Palanca financiera negativa
- c) Palanca financiera neutra
- d) Palanca financiera dinámica
- e) Palanca financiera estética

PALANCA FINANCIERA POSITIVA.

Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos es productiva, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa es mayor a la tasa de intereses que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.

PALANCA FINANCIERA NEGATIVA.

Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos es improductiva, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos es menor a la tasa de intereses que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.

PALANCA FINANCIERA NEUTRA.

Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos llega al punto de indiferencia, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos es igual a la tasa de intereses que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.³⁰

PALANCA FINANCIERA DINAMICA.

Cuando se aplica la formula

$$AF = \left\{ \frac{UO}{UO - IF} \right\} 100$$

PALANCA FINANCIERA ESTATICA

Cuando se aplica la formula siguiente:

$$Palanca\ Financiera = \left\{ \frac{pasivo\ total}{activo\ total} \right\} 100$$

El riesgo financiero es el peligro o inseguridad de no estar en condiciones o capacidad de cubrir los costos por intereses financieros, el resultado de mayores riesgos financieros, es el aumento previsto en el nivel de utilidades de operación y aumento de utilidad por acción de capital social, el administrador financiero tendrá que decidir cuál es el nivel aceptable de riesgo financiero, tomando en cuenta que el incremento de los intereses financieros, está justificado cuando aumenten las

³⁰ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p. 424-432.

utilidades de operación y utilidades por acción como resultado de aumento en las ventas netas.

APALANCAMIENTO TOTAL.

Es el reflejo en el resultado de los cambios en las ventas sobre las utilidades por acción de la empresa, por el producto del apalancamiento de operación y financiero.

FORMULA:

$$AT = \left\{ \frac{UV(PV - CV)}{UV(PV - CV) - CFT - IF} \right\} 100$$

DATOS

AT = apalancamiento total

UV = unidades vendidas 200

PV = precio unitario de venta \$10

CV = costos variables por unidad \$4

CF = costos fijos totales \$500

IF = intereses financieros \$150

$$AT = \left\{ \frac{200(10 - 4)}{200(10 - 4) - 500 - 150} \right\} 100$$

$$AT = \left\{ \frac{1200}{1200 - 500 - 150} \right\} 100$$

$$AT = \left\{ \frac{1200}{550} \right\} 100$$

$$AT = 218\% \text{ O bien } \frac{\$2.18}{\$1.00}$$

El resultado mide el impacto que la utilidad tiene sobre la rentabilidad por acción, es decir: que por \$ 2.18 de utilidad tenemos un \$ 1.00 de rentabilidad por acción.

El Riesgo Total es el peligro o inseguridad de no estar en condiciones o capacidad de cubrir el producto del riesgo de operación y riesgo financiero.

Luego entonces, el efecto combinado de los apalancamientos de operación y financiero, se denomina apalancamiento total, el cual está relacionado con el riesgo total de la empresa.

En conclusión, entre mayor sea el apalancamiento operativo y financiero de la empresa mayor será el nivel de riesgo que esta maneje.

RAZONES DE APALANCAMIENTO.

Las razones de apalancamiento, que miden las contribuciones de los propietarios comparadas con la financiación proporcionada por los acreedores de la empresa, tienen algunas consecuencias.

Primero, examinan el capital contable, o fondos aportados por los propietarios, para buscar un margen de seguridad. Si los propietarios han aportado sólo una pequeña proporción de la financiación total. Los riesgos de la empresa son asumidos principalmente por los acreedores.

Segundo, reuniendo fondos por medio de la deuda, los propietarios obtienen los beneficios de mantener el control de la empresa con una inversión limitada.

Tercero, si la empresa gana más con los fondos tomados a préstamo que lo que paga de interés por ellos, la utilidad de los empresarios es mayor.

En el primer caso, cuando el activo gana más que el costo de las deudas, el apalancamiento es favorable; en el segundo es desfavorable.

Las empresas con razones de apalancamiento bajas tienen menos riesgos de perder cuando la economía se encuentra en una recesión, pero también son menores las utilidades esperadas cuando la economía está en auge. En otras palabras, las empresas con altas razones de apalancamiento corren el riesgo de grandes pérdidas, pero tienen también, oportunidad de obtener altas utilidades.

Las perspectivas de grandes ganancias son convenientes, pero los inversionistas son reacios en correr riesgos. Las decisiones acerca del uso del equilibrio deben comparar las utilidades esperadas más altas con el riesgo acrecentado.

En la práctica, el apalancamiento se alcanza de dos modos. Un enfoque consiste en examinar las razones del balance general y determinar el grado con que los fondos pedidos a préstamo han sido usados para financiar la empresa. El otro enfoque mide los riesgos de la deuda por las razones del estado de pérdidas y ganancias que determinan el número de veces que los cargos fijos están cubiertas por las utilidades de operación. Estas series de razones son complementarias y muchos analistas examinan ambos tipos de razones de apalancamiento.

4.3. PRONÓSTICOS FINANCIEROS.

Se define con esta expresión a la acción de emitir un enunciado sobre lo que es probable que ocurra en el futuro, en el campo de las finanzas, basándose en análisis y en consideraciones de juicio.

Existen dos características o condiciones inherentes a los pronósticos, primero, se refieren siempre a eventos que se realizarán en un momento específico en el futuro; por lo que un cambio de ese momento específico, generalmente altera el pronóstico. Y en segundo lugar, siempre hay cierto grado de incertidumbre en los pronósticos; si hubiera certeza sobre las circunstancias que existirán en un tiempo dado, la preparación de un pronóstico sería trivial.³¹

Es la proyección financiera de una empresa, con la intención de predecir lo que va a pasar en un periodo o ejercicio futuro, es conveniente que el administrador financiero distinga entre cifras reales financieras, cifras reales del pronóstico financiero y cifras del presupuesto financiero observando que:³²

LO QUE PASÓ → CIFRAS REALES FINANCIERAS

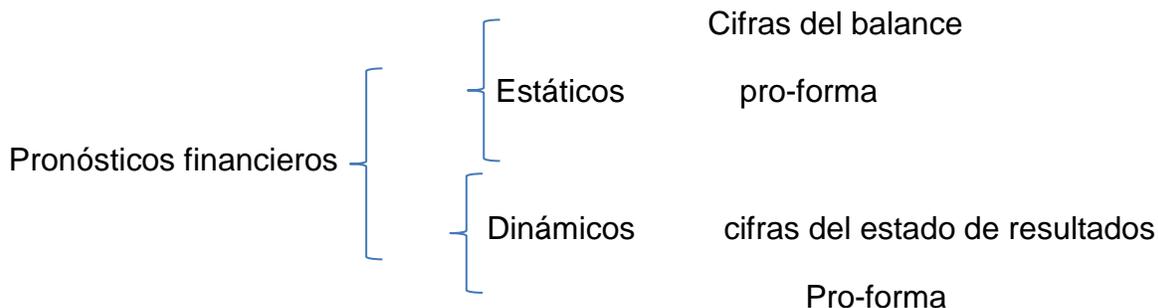
LO QUE VA A PASAR → CIFRAS DEL PRONOSTICO FINANCIERO

LO QUE DEBE PASAR → CIFRAS DEL PRESUPUESTO FINANCIERO

³¹ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p. 290.

³² Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 61.

CLASIFICACION



El pronóstico financiero, se enfoca principalmente a ventas, por ser la base para integrar toda una serie de pronósticos financieros tanto estáticos, como dinámicos.

Clasificación de los pronósticos

Existen diferentes criterios para clasificar los métodos de pronóstico, para efectos de este trabajo se utiliza la clasificación propuesta por Riggs (1993), quien los ordena en subjetivos o de opiniones, históricos y causales.

Métodos subjetivos o de opiniones

Son aquellos métodos basados en las opiniones de "especialistas" del área a pronosticar, los cuales pueden ser internos o externos a la empresa. Los juicios de estos especialistas tienen más probabilidades de acierto si se fundamentan en hechos. Para lo cual se apoyan en información inherente a su área de competencia. Existen diferentes métodos formales para obtener información de expertos sin embargo los más usados son: las encuestas entre los consumidores, opiniones de los agentes de ventas y distribuidores, puntos de vista de los ejecutivos, pruebas en el mercado y métodos Delfos.

Métodos históricos

Son aquellos que se basan en eventos pasados, con lo cual se minimiza la intranquilidad relacionada con el hecho de basarse solo en opiniones personales. Corresponde, al que realiza el pronóstico, interpretarlos.

Métodos causales:

Son los pronósticos basados en las causas que determinan los acontecimientos. Los métodos causales más empleados son: el modelo de correlación, el econométrico y el análisis de sensibilidad.³³

PRESUPUESTOS FINANCIERO.

Se le llama presupuesto al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año. Elaborar un presupuesto permite a las empresas, los gobiernos, las organizaciones privadas o las familias establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos.³⁴

Es el conjunto de estimaciones programadas de las condiciones de operación y resultados que prevalecerá en el futuro dentro de un organismo social, público, privado, social o mixto.³⁵

³³ Riggs (1993)

³⁴ Stanley B. Block / Geoffrey A. Hirt. Fundamentos de Administración Financiera. McGraw Hill, p78-79

³⁵ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 65.

CARACTERISTICAS

- 1.- método de planeación financiera
- 2.- conjunto de estimaciones programadas
- 3.- basadas sobre bases estadísticas
- 4.- de condiciones de operación y resultados financieros a obtener
- 5.- en ejercicio o periodos futuros
- 6.- dentro de una empresa pública, privada, social o mixta.

PRINCIPIOS

Los presupuestos se preparan para cumplirse, para que estos alcancen su finalidad, se requiere de la aplicación de una serie de principios presupuestales, los que servirán de base para que el presupuesto reúna las características que le permitirán su viabilidad. Al hablar de viabilidad pensamos en la posibilidad de cumplirlos puesto que se formularan en consideración todos los factores conocidos. Los principios presupuestales son:

- 1._ **Principio de los objetivos:** señala que las metas fijadas por la empresa se encuentran incorporadas dentro del presupuesto no sería posible un presupuesto sin las metas a alcanzar por la empresa puesto que el presupuesto es un instrumento para alcanzar los objetivos inicialmente planeados-
- 2._ **Principio de objetividad:** establece que todos los cambios y estimaciones numéricas así como las condiciones a que se va a desarrollar el presupuesto deben de ser lo más objetivos posibles.
- 3.- **Principio de la confianza:** hace hincapié en que a todos los factores incorporados al presupuesto se les tenga confianza en el sentido de que los mismos han de determinarse como al principio anterior.

4._ **Principio de la organización:** la aplicación del presupuesto se efectuara en la empresa cuya organización tenga un alto nivel de eficiencia, en donde se deleguen responsabilidades a cada una de las áreas que la integran.

5.- **Principio de reconocimiento:** indica que todos aquellos que hayan alcanzado o superado sus metas señaladas en el presupuesto, se les debe otorgar un reconocimiento público dentro de la organización.

6. _ **Principio de la participación:** especifica que todos los integrantes deben participar en el funcionamiento presupuestal lo cual indica que el personal primeramente contribuya en la preparación del presupuesto.

7.- **Principio de la oportunidad:** los presupuestos para que sean eficaces necesitan ser oportunos, deben de estar concluidos antes de que se inicie periodo presupuesto, de tal manera que siempre exista la posibilidad de aplicarlos oportunamente.

8.- **Principio de la flexibilidad:** se refiere a que los presupuestos deben de estar en condiciones de considerar los cambios y modificaciones que se presenten en el transcurso del periodo presupuestal.

9.- **Principio de la contabilidad:** para que un presupuesto sea eficaz, se requiere que la contabilidad general tenga propósitos comunes con el presupuesto, se necesita que la estructura contable este estrechamente ligada a la técnica presupuestal con el propósito de que tanto uno como el otro cumplan sus propios objetivos.

10.- **Principio de las excepciones:** establece que los funcionarios y ejecutivos no deben de exigirles el conocimiento de cómo se realiza la totalidad de operaciones, pues aparte de ser injusto, estas personas quedarían inundadas de detalles, haciendo difícil e impráctica su labor.

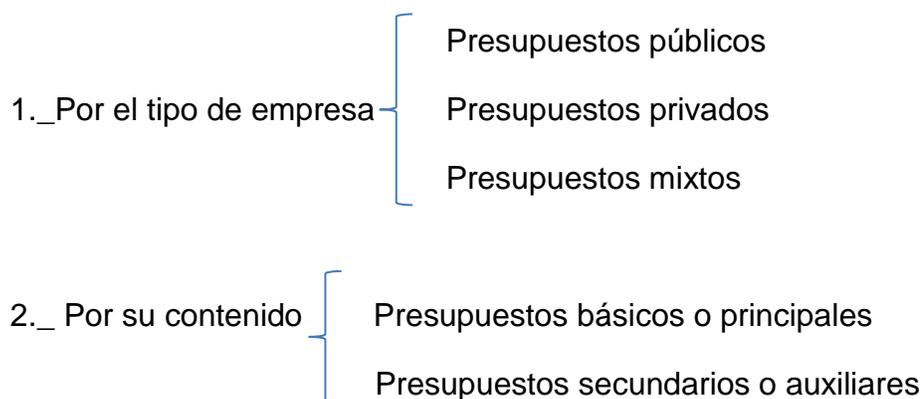
11.- **Principio de variaciones:** determina que todas las desviaciones que se presentan deben de ser cuidadosamente analizadas con el fin de conocer las razones que la provocaron.

12.- **Principio de autoridad:** al preparar el presupuesto y precisamente en su estructura se deben de señalar quienes poseen autoridad para decidir, los responsables dentro d cada área de actividad darle la facultad que tiene una persona para mandar dentro del campo d sus atribuciones.

13.- **Principio de conciencia de los costos:** todas las decisiones tienen que ver o influyen en los costos ya sea por la adquisición de la maquinaria, de otros activos o bien de contrataciones del personal, teniendo esas decisiones transcendencia en los costos. De cada una de esas alternativas a tomar deben de elegirse siempre la mejor conociendo la repercusión que va a tener conciencia de lo que cuesta.

14.- **Principio de normas:** indica que una norma aceptada permite a los subordinados actuar dentro de los límites que dicha norma señala.³⁶

CLASIFICACION



³⁶ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 66-69.

- 3._ Por su duración
 - Presupuestos cortos
 - Presupuestos medianos
 - Presupuestos largos

- 4._ Por su valuación
 - Presupuestos estimados
 - Presupuestos estándar o normales

- 5._ Por el sistema de costos
 - Presupuestos absorbentes
 - Presupuestos marginales
- 6._ Por su forma
 - Presupuestos fijos
 - Presupuestos flexibles

- 7._ Por su reflejo en los Estados financieros
 - Presupuesto de posición financiera
 - Presupuesto de resultados
 - Presupuestos de origen y aplicación de
 - Presupuesto de costos

- 8._ Por su finalidad
 - Presupuestos por programas
 - Presupuestos por promoción
 - Presupuestos de aplicación
 - Presupuestos de fusión

Existen más pero como solo se estará enfocando en las pymes los que nos sirve para emplearlos son los que a continuación se mencionaron. A continuación se le explica al lector en que consiste cada uno de ellos:

Presupuestos públicos: aquellos que se preparan, emiten y utilizan los gobiernos federales, estatales y municipales.

Presupuestos privados: son los que preparan, utilizan y emiten las empresas privadas, cuyo objetivo principal es la obtención de utilidades.

Presupuestos mixtos: son los que utilizan las empresas cuyo objetivo natural es tanto la prestación de servicios a la colectividad como la obtención de utilidades.

Presupuesto básico: aquellos que se preparan en forma concreta y global. En forma resumida y medular.

Presupuestos secundarios o auxiliares: aquellos que se presentan en forma analítica y detallada, en forma memorizada por cada departamento, sección o parte de la empresa.³⁷

Presupuestos cortos: aquellos que se confeccionan para uno, dos o tres meses futuros.

Presupuestos medianos: aquellos que se confeccionan a ocho meses futuros.

Presupuestos largos: aquellos que se confección para doce meses.

Presupuestos estimados: los que se confeccionan en base empíricas, con la intención de pronosticar cifras reales.

Presupuestos estándar: los que se confeccionan en bases científicas y normales.

Presupuestos absorbentes: los que se confeccionan en empresas que tienen establecido el sistema de costos absorbentes (material directo, salarios directos, y cargos fijos y variables de producción).

Presupuestos marginales: los que se confeccionan en empresas que tienen costos marginales.

³⁷ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 69-72.

Presupuestos fijos: aquellos que en su vigencia no sufren alteraciones ni en cifras ni en conceptos.

Presupuestos flexibles: aquellos que en su vigencia pueden variar en conceptos y en cifras de acuerdo a las circunstancias que generalmente están previstas.

Presupuestos de posición financiera: aquellos que muestran la situación financiera y económica de la empresa a una fecha futura.

Presupuestos de resultados: los que muestran la utilidad o pérdida del ejercicio futuro de una empresa y causas que la originan.

Presupuestos de origen y aplicación de recurso: los que muestran el origen y aplicación futuras del capital de trabajo de una empresa.

Presupuesto de costos: los que muestran el costo total futuro o bien el costo de la producción, distribución adición futuras de un ejercicio dentro de una empresa.

Presupuestos de programas: aquellos cuyas cifras expresan en la relación a los objetivos naturales y principales de la empresa para uno o más ejercicios futuros.

Presupuestos de promoción: los que presentan para uno o más ejercicios futuros planes financieros de expansión de promoción.

Presupuesto de aplicación: los que muestran el origen y la aplicación futura de la inversión, aportaciones de propietarios, créditos o préstamos bancarios o personales.

Presupuesto de fusión. Aquellos que muestran el resultado futuro de la unión o más empresas.

PERÍODO DEL PRESUPUESTO

Un buen sistema de control presupuestario incluya cada una de las operaciones que celebrara la empresa dentro de un periodo establecido mismo que ha sido determinado conforme a los siguientes factores:

1._ Período que abarca la rotación de inventarios para el efecto es necesario coordinar el periodo del presupuesto con el ciclo rotativo de los inventarios haciendo hincapié en que las necesidades de temporada y las variaciones estacionales hacen las ventas y estos los inventarios.

2._ Métodos de financiamiento si la empresa tiene créditos de instituciones bancarias, los vencimientos nos determinar el periodo del presupuesto.

3._ Condiciones del mercado, si las condiciones son inciertas debido a situaciones inestables en los campos económicos, político y social se aconseja que el periodo del presupuesto sea corto por el contrario si las condiciones del mercado es regular y estable el periodo del presupuesto puede ser largo.

4._ Duración del periodo contable es práctico y conveniente elaborar el presupuesto conforme al ejercicio contable, debiéndose determinar ambos en la misma fecha.³⁸

VIGILANCIA DEL PRESUPUESTO.

La vigilancia de la ejecución de los presupuestos pueda ser enfocado por una o varias personas, según la capacidad económica de la empresa si son varias personas están constituirán el comité de vigilancia cuyas funciones pueden ser las siguientes:

³⁸ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 73.

1. Tomar decisiones sobre la variación de normas y políticas que afecten a varios departamentos de la empresa.
2. Aprobar los presupuestos
3. Efectuar estudios de informes de los resultados reales como los estimados
4. Recomendar en su caso la adopción de medios correctivos.

4.4. ÁRBOLES DE DECISIONES.

Durante las actividades de las Pequeñas y Medianas Empresas y su administración a menudo se presentan diversos problemas o se plantean nuevos objetivos que requerirán de la toma de decisiones, estas decisiones en algunos momentos serán trascendentales para el éxito de las Pymes por lo que la elección equivocada podrá perjudicar en gran magnitud a la empresa.

La toma de decisiones equivale a la implantación de estrategias a seguir para lograr un objetivo, es así que requerirán de la elección adecuada de estrategias y medidas dentro de la empresa, es allí donde la Técnica del Árbol de Decisiones se hará importante dentro del área financiera.

Es un modelo de predicción utilizado en el ámbito de la inteligencia artificial. Dada una base de datos se construyen diagramas de construcciones lógicas, muy similares a los sistemas de predicción basados en reglas, que sirven para representar y categorizar una serie de condiciones que ocurren de forma sucesiva, para la resolución de un problema.

Un árbol de decisión tiene unas entradas las cuales pueden ser un objeto o una situación descrita por medio de un conjunto de atributos y a partir de esto devuelve una respuesta la cual en últimas es una decisión que es tomada a partir de las entradas. Los valores que pueden tomar las entradas y las salidas pueden ser valores discretos o continuos. Se utilizan más los valores discretos por simplicidad, cuando se utilizan valores discretos en las funciones de una aplicación se denomina clasificación y cuando se utilizan los continuos se denomina regresión.³⁹

Es una herramienta gráfica de planeación para decidir entre diferentes alternativas, eventos y resultados, sus objetivos primordiales son: a) sirve para mejorar la capacidad de tomar decisiones acertadas en una empresa, b) mejora la coordinación departamental de la empresa, c) describe resultados probables a

³⁹ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p. 300.

futuro para tomar decisiones atinadas, d) mejora la comunicación departamental de la empresa, y e) sirva para seleccionar entre diversos cursos de acción.⁴⁰

Refiriéndonos al ámbito empresarial, podemos decir que los árboles de decisión son diagramas de decisiones secuenciales nos muestran sus posibles resultados. Éstos ayudan a las empresas a determinar cuáles son sus opciones al mostrarles las distintas decisiones y sus resultados. La opción que evita una pérdida o produce un beneficio extra tiene un valor. La habilidad de crear una opción, por lo tanto, tiene un valor que puede ser comprado o vendido.

El árbol de decisión es un diagrama que representan en forma secuencial condiciones y acciones; muestra qué condiciones se consideran en primer lugar, en segundo lugar y así sucesivamente. Este método permite mostrar la relación que existe entre cada condición y el grupo de acciones permisibles asociado con ella.

Un árbol de decisión sirve para modelar funciones discretas, en las que el objetivo es determinar el valor combinado de un conjunto de variables, y basándose en el valor de cada una de ellas, determinar la acción a ser tomada.

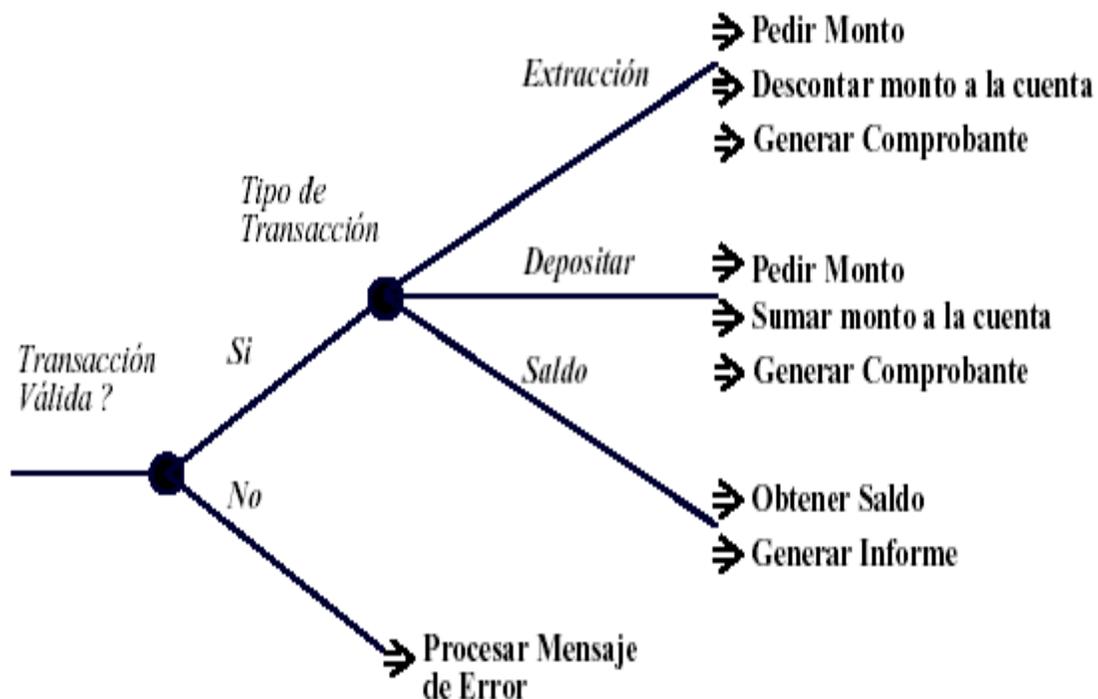
Los árboles de decisión son normalmente contruidos a partir de la descripción de la narrativa de un problema. Ellos proveen una visión gráfica de la toma de decisión necesaria, especifican las variables que son evaluadas, qué acciones deben ser tomadas y el orden en la cual la toma de decisión será efectuada. Cada vez que se ejecuta un árbol de decisión, solo un camino será seguido dependiendo del valor actual de la variable evaluada.

El alto grado de competitividad del mercado y sus constantes cambios requiere de decisiones rápidas y acertadas para el éxito de las Pymes, la técnica del Árbol de Decisiones nos facilitará la tarea de escoger las estrategias adecuadas a seguir

⁴⁰ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 85.

dentro de las mismas, por lo que se hace de vital importancia el conocer y comprenderlo.

Entre las facilidades de utilizar un árbol de decisiones podemos encontrar que nos permite plantear claramente el problema de tal manera que todas las opciones sean analizadas, hacer un análisis rápido de todas las consecuencias de las posibles decisiones. Ya que utiliza un esquema que cuantifica el costo de los resultados y las probabilidades de que los diferentes resultados aparezcan, nos ayuda a tomar decisiones adecuadamente.



4.5. PROYECTOS DE INVERSIÓN.

Todo proyecto de inversión genera efectos o impactos de naturaleza diversa, directos, indirectos, externos e intangibles. Estos últimos rebasan con mucho las posibilidades de su medición monetaria y sin embargo no considerarlos resulta pernicioso por lo que representan en los estados de ánimo y definitiva satisfacción de la población beneficiaria o perjudicada.

En la valoración económica pueden existir elementos perceptibles por una comunidad como perjuicio o beneficio, pero que al momento de su ponderación en unidades monetarias, sea imposible o altamente difícil materializarlo. En la economía contemporánea se hacen intentos, por llegar a aproximarse a métodos de medición que aborden los elementos cualitativos, pero siempre supeditados a una apreciación subjetiva de la realidad.

No contemplar lo subjetivo o intangible presente en determinados impactos de una inversión puede alejar de la práctica la mejor recomendación para decidir, por lo que es conveniente intentar alguna metódica que insértelo cualitativo en lo cuantitativo.

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.⁴¹

Los proyectos de inversión es la aplicación de recursos a inversiones fijas que generan ingresos por varios años y tienen por objeto aplicar recursos a inversiones fijas mediante el uso óptimo de fondos de que dispone una empresa

⁴¹ Stanley B. Block / Geoffrey A. Hirt. Fundamentos de Administración Financiera. McGraw Hill, p

pública, privada o mixta, con la finalidad de obtener utilidades y prestación de servicios en un plazo razonable. Existen diversas clasificaciones de los proyectos de inversión sin embargo tomando como base su concepto y objetivo podemos clasificar como sigue:⁴²

- I. Por los resultados a obtener
 - a) No rentables
 - b) No medibles
 - c) De remplazo
 - d) De expansión

- II. Por la cuantificación
 - a) cuantificables
 - b) no cuantificables

- III. Por su naturaleza
 - a) complementarios
 - b) mutuamente excluyente
 - c) De sustitución de equipo

- IV. Por actividades de empresa
 - a) importantes
 - b) menos importantes
 - c) De importancia condicionada

- V. Por actividades de la empresa
 - a) Por divisiones
 - b) Por departamentos
 - c) Por producto

Los proyectos de inversión no rentables, son aquellos que ocasionan salida de fondos cuyo objetivo general no es para obtener utilidades directas.

⁴² Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 91.

Los proyectos de inversión no mediables, son aquellos que ocasionan salida de fondos, cuyo el objetivo general es para obtener utilidades directas y cuya cuantía es difícil de precisar.

Los proyectos de inversión de remplazo, son aquellos que ocasionan salida de fondos, cuyo objetivo general es el de sustituir equipos: por ejemplo un equipo de fábrica puede prolongar su vida útil mediante reparaciones, mantenimiento, pero llega el momento en que su costo de reparación y mantenimiento sea mayor que el costo de equipo substituido.⁴³

Los proyectos de inversión de expansión, son aquellos que ocasionan salida de fondos, cuyo objetivo general es el de aumentar la capacidad de inversión existente.

En términos generales, si dos alternativas generan la misma utilidad o rentabilidad, una podrá ser mejor que la otra si el riesgo que ocasiona es menor. El riesgo en los proyectos de inversión, se establece en términos de:

- a) Seguridad o incertidumbre de utilidad des por general
- b) Obsolescencia de la inversión
- c) Accesibilidad a servicios, refacciones y mantenimiento del equipo
- d) Capacidad involucrada

MÉTODOS DE ANÁLISIS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

Para aceptar o rechazar un proyecto de inversión es necesario aplicar un método de análisis para evaluar la inversión observando como base:

- a) Los beneficios que pueda generar en un futuro
- b) Los conceptos de riesgo

⁴³ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 92-93.

Una empresa generalmente tiene limitación de fondos disponibles y de los ingresos y pagos que genere cada proyecto son ciertos y se consideran efectuados al final de cada ejercicio contable, en la práctica existe varios métodos para evaluar las inversiones, pero por fines de la investigación, se verán solo los siguientes:⁴⁴

- I. Método empírico (no hay cálculos)
 - a) Intuitivo
 - b) De corazonada
 - c) De imitación
- II. Método científico (matemáticos)
 - a) Tasa promedio de rentabilidad (TPR)
 - b) Tasa de interés simple sobre el rendimiento (TISSR)
 - c) Tiempo de recuperación de inversión (TRI)
 - d) Tiempo de recuperación de inversión a valor presente (TRIVP)
 - e) Tasa interna de rendimiento (TIR)
 - f) Valor presente que generan ingresos iguales (VPII)
 - g) Valor presente que generan ingresos desiguales (VPID)
 - h) Valor terminal (VT)
 - i) Índice de rendimiento (IR)

MÉTODO INTUITIVO: este método se basa en la experiencia y juicios personales del funcionario o ejecutivo para escoger o seleccionar la inversión.

MÉTODO DE CORAZANADA: se basa en escoger d varios proyectos, aquel que presiente, piensa, o le late al funcionario o ejecutivo que es la mejor inversión.

MÉTODO DE IMITACION: se basa en escoger un proyecto de inversión porque así lo hizo la competencia, vecino u otra empresa que aparentemente le es rentable.

⁴⁴ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 94-95.

Los siguientes métodos se calculan mediante fórmulas las cuales son las siguientes:

TASA PROMEDIO DE RENTABILIDAD

Datos:

- a) Utilidad neta promedio UNP = \$3,200,000.00
- b) Importe del proyecto = IPI = \$40,000,000.00
- c) Tasa mínima normal = TMN = 10%
- d) Tasa promedio de rentabilidad = X

Formula:

$$TPR = \left\{ \frac{UNP}{IPI} \right\} 100 - TMN$$

$$TPR = \left\{ \frac{3,200,000.00}{40,000,000.00} \right\} 100 - 10\%$$

$$TPR = (0.08) 100 - 10\%$$

$$TPR = 8\% - 10$$

$$TPR = (2\%) \text{ NEGATIVO}$$

El proyecto de inversión se rechaza por ser negativo resulta (menos dos) por el contrario si el resultado fuera positivo se aceptaría el proyecto.

TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION.**Ejemplo:**

aceros S.A. desea invertir en equipo nuevo \$60,000 los que generaran un ingreso neto anual de \$12,000 la empresa tiene establecido como norma que todas las inversiones fijas se recuperen como máximo en 4 años, debido a la escasez de fondos por lo que ¿se acepta o se rechaza el proyecto de inversión?

Datos:

- a) Importe del proyecto de inversión (IPI) = \$60,000
- b) Ingresos netos anuales (INA) = \$12,000
- c) Tiempo d recuperación normal (TRN) = 4 años
- d) Tiempo de recuperación de inversión (TRI) = X

Formula:

$$TRI = \frac{IPI}{INA} - TRN$$

$$TRN = \frac{60,000}{12,000} - 5 \text{ años}$$

$$TRN = 4 \text{ años de recup.} - 5 \text{ años}$$

$$TRN = (1) \text{ negativo}$$

Por ser negativo el resultado, se rechaza el proyecto de inversión: si fuese positivo, o bien se el TRI (tiempo de recuperación de la inversión) fuera igual a cero, se aceptaría la inversión. Este método, no toma en cuenta el valor del dinero en función del tiempo, sin embargo es muy fácil de entender: pero como la inversión se recupera en cinco años y la empresa tiene establecido que sean de 4 años se rechaza la inversión por la escasez de fondos.⁴⁵ De igual manera si usted al aplicarlo, su resultado es negativo debe de rechazarlo, pero si es positivo lo debe de aplicar para que se recupere la inversión.

⁴⁵ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 96.

VALOR PRESENTE QUE GENERARAN INGRESOS DESIGUALES

Ejemplo:

Autos S.A. estudia un proyecto de inversión de \$900,000 pesos que podría generar ingresos netos anuales en efectivo de \$600,000 en el primer año 400,000 pesos en el 2do año, y 200,000 pesos en el 3er año, todos ellos a una tasa de rendimiento del 15% a valor presente. Se acepta o se rechaza la inversión?

Datos:

- a) Importe del proyecto de inversión (IPI) = \$900,000
- b) Ingresos netos anuales por el factor de descuento al 15% a valor presente (INVP)

Año	Ingresos netos Anuales	Factor de desc al 15% a V.P.	Ingresos netos a V.P.
1	\$600,000 x	0.870	= \$522,000
2	\$400,000 x	0.756	= \$302,400
3	\$200,000 x	0.658	= <u>\$131600</u>
			Suma \$956,000

Formula:

$$X = INVP - IPI$$

$$X = \$956,000 - \$900,000$$

$$X = (\$56,000) \text{positivo}$$

Por lo tanto, los ingresos netos en efectivo a valor presente, superan al importe del proyecto de la inversión, por lo que se acepta la inversión.⁴⁶

⁴⁶ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 100 - 101.

4.6. ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

El arrendamiento financiero es una de las formas de adquirir bienes, por lo general activos fijos, que se encuentra regulada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por considerar que se trata de operaciones financieras.⁴⁷

Es el convenio por el cual una persona física o moral, denominada arrendadora, se obliga en uso con o sin opción a compra, bienes muebles a otra persona denominada arrendataria en un plazo previamente pactado, a cambio de un precio por rentas y ventas en su caso o bien el acuerdo de venderla a una tercera persona y partir precio entre ambas partes estipulando en su caso quien cubrirá los costos de mantenimiento, reparación, impuestos, seguros, etc.⁴⁸

Existen modalidades del contrato y tienen modalidades diferentes como lo son:

Arrendamiento total: es aquel convenio por el cual, el arrendador, recupera como más el interés del capital invertido, las rentas del bien mueble, en el plazo determinado el costo total del activo fijo arrendado más el interés del capital invertido las mensualidades que se estipulan en el contrato cubre tanto el costo del bien como el interés del capital.

Arrendamiento global: es aquel convenio por el cual el arrendador cubre todos los gastos que ocasiona el bien objeto del contrato tales como los gastos de instalación, mantenimiento, reparación que están comprometidos dentro del monto de las rentas estipuladas en el contrato.

⁴⁷ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p. 649.

⁴⁸ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 104.

Arrendamiento neto: convenio por el cual, el arrendatario cubre todos los gastos que ocasione el bien objeto del contrato tales como los gastos de instalación, importación, impuestos, mantenimiento, conservación, seguros.

Venta y arrendamiento ficticio: convenio por medio del cual una empresa vende un activo fijo de su propiedad a una arrendadora, quien a su vez le renta el mismo bien a la empresa vendedora.

EJEMPLO:

Refrescos S.A. desea conocer el importe anual en un arrendamiento financiero, para una máquina que tiene de costo 10 millones de pesos con una vida útil de 5 años sin valor de desecho que habrá de reeditar el 16% de rendimiento.

Datos:

- a) Costo de la maquinaria = \$10,000,000.00
- b) Tiempo del contrato = 5 años
- c) Valor de desecho = 0
- d) Rendimiento = 16%
- e) Factor a valor presente del 16% en 5 años = 3.274
- f) Renta anual = X

$$x = \frac{\text{costos del bien}}{\text{factor a valor presente}}$$

$$x = \frac{10,000,000.00}{3.274}$$

$$x = \$ 3,054,368.00$$

Si deseamos conocer el importe de la renta mensual, se dividirá el resultado entre 12 meses, obteniendo \$254,530.66

Ventajas y desventajas

Ventajas

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
- Permite conservar las condiciones de venta al contado.
- La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada. Mínima conservación del capital de trabajo.
- Oportunidad de renovación tecnológica.
- Rapidez en la operación.
- El leasing permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa. En caso contrario (sin leasing), si en una actividad comercial se requiere una fuente de inversión para nuevos equipos, es frecuente que se haga la financiación del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios reduciéndose el grado de control sobre la compañía.

Desventajas

- Se accede a la propiedad del bien, a veces al final del contrato, al ejercer la opción de compra.
- No permite entregar el bien hasta la finalización del contrato.
- Existencia de cláusulas penales previstas por incumplimiento de obligaciones contractuales.
- Coste a veces mayor que el de otras formas de financiación, en particular cuando se producen descensos en los tipos de interés.⁴⁹

⁴⁹ Steven, E. Bolton. Administración Financiera. Limusa, p. 650.

CAPÍTULO V.

MODELOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA.

“Lo que está delante de nosotros y lo que está atrás es poco importante comparado con lo que reside en nuestro interior”.

Oliver Wendell Holmes.

5.1. HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN FINANCIERA.

Existen dos tipos de herramientas de planeación financiera una de ellas es de planeación integral la cual es el origen de la operación de una empresa y lo constituye las ventas y de esta manera se debe de empezar a construir los tres elementos del plan que se derivan del concepto de planeación integral:⁵⁰

- 1._ plan de operaciones, el cual se expresa en un estado de resultados pro-forma
- 2._ plan de inversiones, el cual se expresa en un balance general pro-forma
- 3._ plan de efectivo, el cual se expresa en un estado de flujo de efectivo pro-forma

Para poder ejecutar los diversos planes se necesita de premisas para formular el plan de operaciones el cual se integra de planeación de ventas;

1. Identificación de los productos a vender y los mercados que se concurrirá
2. Pronóstico de crecimiento de mercado
3. Pronostico de penetración en el mercado
4. Pronostico de vetas por cliente
5. Pronostico de precios y análisis de la competencia
6. Presupuesto de ventas
7. Plantilla del personal

Planeación de producción

1. Pronostico de producción de unidades
2. Planta existente, nuevas ampliaciones

⁵⁰ ⁵⁰ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 335.

3. Estructura operativa del negocio
4. Explosión de materiales
5. Políticas de inventarios de materias primas
6. Políticas de compra y pago a proveedores
7. Requerimientos de mano de obra
8. Políticas salariales
9. Planeación de mantenimiento

Planeación de administración

1. Estructura administrativa
2. Plantilla de personal planeada
3. Requerimientos de oficina

PREMISAS PARA FORMULAR EL PLAN DE INVERSIONES

Planeación para formular el plan de trabajo.

1. Estimación de saldos deseables en efectivo
2. Políticas de crédito, financiamiento a clientes
3. Política de inversiones en inventarios, materia prima y productos terminados
4. Duración del proceso productivo
5. Políticas de compra y crédito a los proveedores

Planeación de inversiones en activos fijos.

1. Plan de expansión
2. Montos y fechas de las inversiones
3. Vida útil, plan de depreciación
4. Estimación de etapas pre operativas

Planeación de financiamiento.

1. Punto de partida (fecha de arranque y saldos iniciales)
2. Monto de activos requeridos
3. Política de estructura financiera
4. Posibles fuentes de financiamiento
5. Tasa impositivas vigentes

PREMISAS PARA FORMULAR EL PLAN DE EFECTIVO.

1. Saldo mínimo de efectivo requerido
2. Proyección de ventas y cobranza
3. Proyección de erogaciones por compra de materia prima, materiales de consumos diversos
4. Proyección de niveles de producción
5. Estimación de nuevas aportaciones de capital
6. Determinación de faltas o sobrantes de efectivo
7. Políticas de inversiones
8. Política de estructura financiera
9. Análisis de alternativas de financiamiento y su costo
10. Determinación de saldos finales de efectivo

También existen herramientas de planeación estratégica, el paso más importante de la planeación estratégica es la fijación de las metas de la entidad y las que exigirán una gran parte de los recursos de la empresa las cuales se determinaran muchas de sus actividades por largo tiempo se podría decir que la formulación de metas es una responsabilidad clave de la administración de la entidad, se incluye la revisión y la comprensión de los propósitos y metas de la empresa, la definición de su misión y el establecimiento de los objetivos que traducen esa misión en términos concretos. Los dueños que buscan una mejor comprensión de sus

propios valores y de los de sus colaboradores, fijaran etapas que ofrezcan guías eficaces para sus organizaciones.

Se debe de identificar los objetivos y estrategias actuales, una vez que se ha definido la misión de la organización y que la misma se ha plasmado en los objetivos concretos los dueños de la empresa estarán preparados para la siguiente etapa del proceso, el primer paso es identificar los objetivos y estrategias actuales, a veces la misión y los objetivos que se definen de nuevo serán muy parecidos a aquellos que se basa la estrategia actual, pero otras veces el proceso de la formulación de metas produce cambios substanciales , en la misión y los objetivos esto es especialmente cierto si la organización no ha venido cumpliendo objetivos claros.

En la mayoría de las empresas se debe de analizar el recurso es necesario para identificar las ventajas y desventajas competitivas de la empresa. Estos son los puntos fuertes y débiles de la organización frente a sus competidores actuales y posibles competidores futuros, existen cuatro pasos para analizar el recurso el primero de ellos es desarrollar el perfil de los principales recursos y destrezas de la organización en los siguientes aspectos como lo son: financieros, físicos, organizacionales, humanos y tecnológicos el segundo es determinar los requisitos claves para el éxito del segmento producto mercado en que compite o podría competir la organización, el tercero es comparar el perfil del recurso con los requisitos claves de éxito a fin de determinar las principales fortalezas sobre las cuales se puedan basar y el paso cuarto es comparar los puntos fuertes y las debilidades de la organización como los de sus principales competidores a fin de identificar cuáles de sus recursos y destrezas son suficientes para darles significativas ventajas competitivas.⁵¹

⁵¹ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 337-339.

TOMA DE DECISIONES ESTRATEGICAS

Si parece necesario un cambio estratégico para cerrar la laguna de cumplimiento, el paso siguiente será identificar, evaluación y selección de opciones, esto se denomina, toma de decisiones estratégica a continuación se describe los aspectos relativos a las opciones estratégicas:

Identificación de una opción estratégica, en un caso dado existirá probablemente varias alternativas para cerrar la laguna de cumplimiento: puede abarcarse nuevos mercados, pueden rediseñarse los productos claves para aumentar su calidad o reducir costos. Pueden realizarse nuevas inversiones.

La evaluación de opciones estratégicas se basa en cuatro criterios que son:

- La estrategia y sus partes componentes deben de tener metas objetivas y políticas compatibles
- Se debe de concentrar recursos y esfuerzos en las cuestiones críticas identificadas en el proceso de formulación de la estrategia
- Deben de resolverse problemas susceptible de solución, con los recursos y destrezas con que cuentan la organización
- Finalmente la estrategia debe de ser capaz de lograr el resultado que se busca el cual debe de funcionar

Una vez que se haya seleccionado la estrategia, se precisó incorporarla a las opciones cotidianas de la organización; ni la más perfecta y creativa estrategia podrá beneficiar a la empresa a menos que se pongan en marcha, ya sea que se registre un plan formal detallado o no, la estrategia tiene que plasmarse en planes tácticos adecuados, programas y presupuestos.

5.2. MODELO DE RIESGO ESTRUCTURAL.

Método o modelo estructural de planeación financiera, que tiene por objeto medir y proyectar el grado de exposición que guarda una empresa para caer en un incumplimiento financiero, suspensión de pagos o quiebra, para tomar decisiones y lograr objetivos pree establecidos, existen denominaciones del modelo de riesgo estructural y se le conoce con el nombre de: modelo del grado de solvencia, al igual se tiene grados de riesgo estructural se mide relacionando ciertas razones financieras ponderadas, para extraer un resultado global cuya magnitud se califica como alto riesgo, medio riesgo o bajo riesgo.⁵²

RAZONES FINANCIERAS DEL RIESGO ESTRUCTURAL.

Las razones financieras que involucran el cálculo son las siguientes:

$$R1 = \left\{ \frac{\text{flujo operativo anual}}{\text{activo total}} \right\} \text{factor técnico } 3.30$$

$$R2 = \left\{ \frac{\text{capital contable}}{\text{pasivo total}} \right\} \text{factor técnico } 0.60$$

$$R3 = \left\{ \frac{\text{capital de trabajo}}{\text{activo total}} \right\} \text{factor técnico } 1.20$$

$$R4 = \left\{ \frac{\text{ventas netas anuales}}{\text{activo total}} \right\} \text{factor técnico } 1.00$$

$$R5 = \left\{ \frac{\text{utilidades retenidas}}{\text{activo total}} \right\} \text{factor técnico } 1.40$$

$$\text{RIESGO ESTRUCTURAL} = R1 + R2 + R3 + R4 + R5$$

⁵² Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 345.

EJEMPLO:

Refrescos S.A. de C.V. Desea proyectar su riesgo estructural para el año siguiente, de acuerdo a los conceptos y cifras siguientes:

Activo total \$42,629 ventas netas anuales \$44,629

Pasivo total \$18,597 flujo operativo anual \$10,055 *

Capital contable \$24,032 capital de trabajo \$2,753

Utilidades retenidas \$4,433

$$R1 = \left\{ \frac{10,055}{42,629} \right\} 3.30 = 0.7784$$

$$R2 = \left\{ \frac{24,032}{18,597} \right\} 0.60 = 0.7754$$

$$R3 = \left\{ \frac{2,753}{42,629} \right\} 1.20 = 0.0775$$

$$R4 = \left\{ \frac{44,269}{42,629} \right\} 1.00 = 0.1456$$

$$R5 = \left\{ \frac{4,433}{42,629} \right\} 1.40 = 0.1456$$

$$\text{Suma razones} = 2.8154$$

Refrescos S.A. de C.V. proyecta tener un riesgo estructural para el siguiente año de 2.82 eso quiere decir un riesgo financiero medio supuesto que se encontrara dentro del rango de 1.81 y 2.99 medio riesgo en otras palabra, la empresa proyecta para el año siguiente un grado de exposición medio, para caer en un incumplimiento financiero, suspensión de pagos o quiebra.

5.3. MODELO DE VALOR ECONÓMICO AGREGADO.

Método o modelo de planeación financiera, que tiene por objeto proyectar el beneficio económico agregado anual de una empresa, después de restarle el costo originario para financiar los recursos empleados para producirlo. El valor económico agregado, es creado cuando la empresa supera el costo de los recursos que invierte (pasivo más capital) para generar este beneficio económico agregado.⁵³

Formula:

$$VEA = UNO - (CCP * RNI)$$

De donde

V E A = valor económico agregado

U N O = utilidad neta de operación = utilidad operativa menos impuestos

C C P = costo de capital promedio ponderado

R N I = recursos netos invertidos = pasivo con costos más capital contable menos. Activo disponible.

⁵³ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p.349.

Ejemplo:

Refrescos S. A de C.V. desea proyectar el valor económico agregado para el siguiente año, de acuerdo con los conceptos y cifras siguientes:

Utilidad de operación anual = \$7,185

Tasa efectiva de impuestos = 40.8%

Utilidad neta de operación = X

Costo de capital promedio ponderado = 10.10%

Activo disponible = \$3,387

Pasivo con costo = \$8,626

Capital contable = \$24,032

Recursos netos invertidos = X

Valor económico agregado = X

$$UNO = UAO (1 - TEI)$$

$$UNO = 7,185(1 - 0.0408)$$

$$UNO = 7,185(0.592)$$

$$UNO = \$4,254$$

La utilidad neta de operación se proyecta sea de \$4,254 millones para el siguiente año.

$$RNI = PCC + CC - AD$$

$$RNI = 8,626 + 24,032 - 3,387$$

$$RNI = 29,271$$

Los recursos netos invertidos que se proyectan para el año siguiente serán de \$29,271 millones.

$$VEA = UNO - (CCP * RNI)$$

$$VEA = 4,254 - (0.01010 * 29,271)$$

$$VEA = 4,254 - 2,956$$

$$VEA = \$ 1,298$$

El valor económico agregado que se proyecta para el año siguiente será de \$1,298 millones el beneficio económico agregado que se proyecta para el siguiente año después de restarle el costo originado para financiar los recursos empleados para producirlos, será de \$ 1,298 millones.

5.4. MODELO DE RENTABILIDAD DE RECURSOS NETOS INVERTIDOS.

Método o modelo de planeación financiera, que tiene por objeto proyectar la capacidad que tiene una empresa de utilizar eficientemente sus recursos, para tomar decisiones y lograr los objetivos preestablecidos, la rentabilidad de recursos netos invertidos también conocido como rentabilidad de la inversión operativa, es una tasa porcentual que resume el rendimiento que se asocia a la generación operativa, en relación con el costo de los recursos que invierte.⁵⁴

Formula:

$$RRNI = \left\{ \frac{UOA (1 - TEI)}{RNI} \right\} 100$$

De donde:

R R N I = rentabilidad de recursos netos invertidos

U O A = utilidad de operación anual

T E I = tasa efectiva de impuestos

R N I = recursos netos invertidos

⁵⁴ Perdomo Moreno, Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson, p. 353.

Ejemplo:

Refrescos S.A De C.V desea proyectar la rentabilidad de recursos netos invertidos del siguiente año, de conformidad con los datos siguientes:

$$U O A = \$7,185$$

$$T E I = 40.8\%$$

$$R N I = \$29,271$$

$$R R N I = X$$

$$RRNI = \left\{ \frac{7,185(1 - 0.408)}{29,271} \right\} 100$$

$$RRNI = \left\{ \frac{4,254}{29,271} \right\} 100$$

$$RRNI = (0.1453)100$$

$$RRNI = 14.53\%$$

La rentabilidad de los recursos netos invertidos proyectados para el año siguiente será del 14.53%, el modelo de rentabilidad es paralelo al método o modelo del valor económico agregado y en cierta medida ambos son complementarios.

CONCLUSIONES.

El Licenciado en Contaduría en su campo de trabajo es el indicado para asesorar a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el área financiera, así también es el encargado de elaborar los proyectos de planeación financiera. Para México no hay duda alguna que las Pymes son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo nacional; ya que son el principal generador de empleos, son el mejor distribuidor de ingresos entre la población y entre las regiones, son indispensables para que las grandes empresas existan y son un factor central para la cohesión social y la movilidad económica de las personas.

De esta manera podemos decir, que el Licenciado en Contaduría juega un papel importante dentro de las Pymes, ya que les va a brindar un panorama para su crecimiento y desarrollo en el país.

Hablando de la historia de México como país independiente ha pasado por muchos acontecimientos económicos, políticos y sociales que enmarcan el desarrollo y transformación de las organizaciones y del factor humano; los cuales no han pasado en forma desapercibida para las Pymes, tales como: las devaluaciones, variación en las tasas de interés y movimientos armados. En la actualidad estamos viviendo un tiempo de cambios tal es el caso de la reforma al Sistema Financiero encausada a incrementar el nivel de crédito en la Economía Nacional; la cual tiene dos objetivos que son: elevar el nivel de créditos y abaratar los costos de dicho financiamiento.

Otro cambio de importancia por mencionar en materia Fiscal es la abrogación de la ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) y la ley del Impuesto a los Depósitos en los Efectivo (IDE), mismas que quedaran sin efecto a partir del 1 de enero de 2014. Con ello se simplificará el Sistema Fiscal en beneficio de los contribuyentes al evitarles cargas administrativas y financieras mayores; así

también las modificaciones a la ley del Impuesto sobre la Renta (ISR) y la ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

En cualquier tipo de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) es sumamente importante contar con información clara y oportuna que facilite los procesos de identificación y selección de acciones adecuadas, para la solución de problemas de diferente índole y, muy particularmente, financieros. Puesto que tomar decisiones implica elegir, de entre un conjunto de opciones, la más adecuada, la información se constituye en el recurso clave que garantiza la calidad de las decisiones.

Tomar decisiones se convierte en todo un proceso que inicia con la identificación del problema y de alternativas de solución. ¿En qué radica entonces la importancia de contar con información? Pues bien, las Pymes aprenden de sus errores o problemas pasados y eligen las acciones usuales o más comunes que les ayudarán en la solución de problemas nuevos. Esto conlleva al proceso de evaluación de alternativas de solución para la dificultad actual que atraviesan las Pymes. Después de evaluar las opciones, se elige la que mejor satisfaga los requerimientos de la empresa, y, cuando por fin se encuentra, el paso final es implantarla.

Es por eso que concluimos que de los Métodos de Planeación Financiera tratados en la investigación, el que puede dar una solución más clara y sencilla para las Pymes de acuerdo a sus características, es el Árbol de Decisiones ya que parte de un problema hacia sus posibles alternativas de solución. No con esto dejando fuera los demás, ya que cualquier Método puede ser aplicable a las Pymes pero todo dependerá de las características que las identifica.

La experiencia indica que comúnmente se recurre a Modelos de Planeación financiera para obtener tal información, tanto, que han sido considerados como importantes herramientas de análisis y, además, como pilares fundamentales de apoyo a la toma de decisiones estratégicas empresariales.

Dichos Modelos forman parte de un conjunto de herramientas las cuales ayudan para empujar a las Pymes hacia sus objetivos de largo plazo, centrándose principalmente en la implantación de estrategias. Hay quienes hablan de control como un instrumento directivo, integral y estratégico apoyado en Modelos de Planeación Financiera, para que las Pymes alcancen efectividad en sus operaciones. En cualquiera de los casos, los Modelos de Planeación Financiera son importantes herramientas de gestión que permiten proporcionar información sobre aspectos críticos o de vital importancia para el manejo de las Pymes.

En el área de finanzas, las Pymes utilizarán los Modelos de Planeación Financiera para el estudio de la información contenida en los estados financieros básicos (Balance General, Estado de Resultados y Estado de flujo de Efectivo), pero en especial para medir la rentabilidad empresarial, la cual representa uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo..

Por lo tanto concluimos que el Modelo de Planeación Financiera que se puede ajustar a las Pymes de acuerdo con sus características que las identifican son: Las Herramientas de Planeación Financiera las cuales son: planeación integral que maneja tres tipos de planes el Operativo, de Inversiones y de Efectivo, que se aplican en los estados financieros básico; y la herramienta de planeación estratégica que es la fijación de las metas y objetivos que busca la empresa.

Con todo esto no pretendemos que este trabajo sirva como un manual de instrucciones que las Pymes deben seguir para dar solución a sus problemas, si no que sea una guía para el lector, emprendedores, socios o accionistas, dueños y al licenciado en contaduría dentro o en su trabajo de asesor de pequeñas y medianas empresas para tomar el método o modelo de planeación financiera que se ajuste a sus necesidades.

BIBLIOGRAFÍA.

Ángeles Hernández Xavier. PYMES Modernización Tecnológica o Quiebra. ISEF. (2007).

Calvo Langarica César. Administración Financiera. PACJ. (2008)

Irimia Diéguez Ana Isabel / Duran Oliva Salvador. Planificación Financiera en la Práctica Empresarial. Pirámide. (2009)

Lawrence J. Gitman. Principios de Administración Financiera. Pearson Addison. (2007)

López López José Isauro. Diccionario Contable, Administrativo y Fiscal. Cengage Learning. (2008).

Morales Castro Arturo / Morales Castro José Antonio. Planeación Financiera. Larousse. (2010)

Moreno Fernández Joaquín A. Planeación Financiera. Grupo Cecs. (2003)

Ortega Castro Alfonso L. Planeación Financiera Estratégica. McGraw-Hill. (2008)

Perdomo Moreno Abraham. Métodos y Modelos Básicos de Planeación Financiera. Thomson. (2002)

Perdomo Moreno Abraham. Planeación Financiera para épocas normal y de inflación. Thomson. (1998)

Romero Téllez Antonio. Principios de Planeación Financiera. Universidad de los Andes. (2003)

Ruiz Martínez Ramón Jesús. Planificación Financiera de la Empresa. I.S.T.P. (2001)

Saavedra García María Luisa. Administración Financiera en las Pymes.

Saldivar Antonio. Planeación Financiera de la Empresa. Trillas. (1982)

Stanley B. Block / Geoffrey A. Hirt. Fundamentos de Administración Financiera. McGraw Hill. (1995)

Steven E Bolton. Administración Financiera. Limusa. (1997)

<http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html>, 17/02/2007.

<http://www.gestiopolis.com/canales2/economía/pymmex.htm>.

<http://www.nanfin.com/portalnf/>,html.

[http:// www.agapea.com/libros/La-nueva-Edad-Media-isbn-8420656712-i.htm](http://www.agapea.com/libros/La-nueva-Edad-Media-isbn-8420656712-i.htm).

http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/español/proyectos/metadatos/encuestas/ea_222.asp?c=1454, 17/02/2007.