



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

PLANEACION FINANCIERA PARA EL
DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA.

SEMINARIO DE INVESTIGACION
ADMINISTRATIVA QUE PARA
OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N :

Virginia Alfaro Salazar
Francisco Macías Callejo
José Alberto Mundo Salas

DIRECTOR DEL SEMINARIO:
C. P. Vartkes Hatzacorzian

MEXICO, D. F.

1986.



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
METODOLOGÍA BÁSICA	3
PRIMERA PARTE: LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	
1. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO	8
1.1. GENERALIDADES	9
1.2. IMPORTANCIA	23
1.3. APOYOS DEL GOBIERNO FEDERAL	28
1.4. INFLACIÓN	53
1.5. EL GATT	61
2. CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA	67
3. FUNCIÓN FINANCIERA	74
3.1. CONCEPTO	75
3.2. IMPORTANCIA	79
3.3. OBJETIVOS	82
3.4. CONTABILIDAD Y FINANZAS	84
3.5. LOS ESTADOS FINANCIEROS	85
3.6. ANÁLISIS FINANCIERO	88
3.7. EL ADMINISTRADOR FINANCIERO	96
3.8. EFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LAS FINANZAS DE LA EMPRESA	100

SEGUNDA PARTE: PLANEACIÓN FINANCIERA PARA EL DESARROLLO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

4.	PLANEACIÓN FINANCIERA	109
4.1.	CONCEPTO	110
4.2.	CARACTERÍSTICAS	112
4.3.	FINES Y OBJETIVOS	113
4.4.	LA PLANEACIÓN FINANCIERA ANTE LA INFLACIÓN	115
4.5.	MÉTODOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA	117
5.	PUNTO DE EQUILIBRIO	120
6.	APALANCAMIENTO	136
6.1.	APALANCAMIENTO OPERATIVO	137
6.2.	APALANCAMIENTO FINANCIERO	146
6.3.	APALANCAMIENTO TOTAL	153
6.4.	RIESGO OPERATIVO Y FINANCIERO	155
7.	PRONÓSTICOS Y PRESUPUESTOS FINANCIEROS	157
7.1.	PRONÓSTICO FINANCIERO	158
7.2.	PRESUPUESTO FINANCIERO	167
8.	ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA	176
8.1.	CONCEPTO	177
8.2.	ELABORACIÓN DE ESTADOS PRO-FORMA	178
9.	PROYECTOS DE INVERSIÓN	188
9.1.	CONCEPTO	189
9.2.	CLASIFICACIÓN	190
9.3.	MÉTODOS PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN	191

TERCERA PARTE: OTRAS ALTERNATIVAS DE DESARROLLO.

10.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	202
10.1.	FINANCIAMIENTO INTERNO	205

10.2. FINANCIAMIENTO EXTERNO	207
10.3. ARRENDAMIENTO	218
11. COMBINACIONES COMERCIALES PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	232
11.1. CONSOLIDACIONES	234
11.2. FUSIONES	236
11.3. COMPAÑÍAS MATRICES O TENEDORAS	238
11.4. EVALUACIÓN DE LAS COMBINACIONES COMERCIALES	244
11.5. RAZONES PARA TOMAR EN CUENTA LA COMBINACIÓN COMERCIAL	245
CONCLUSIONES	247
APÉNDICES	249
GLOSARIO	276
BIBLIOGRAFÍA	295
HEMEROGRAFÍA	298

I N T R O D U C C I O N

LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA REPRESENTA EN SU TOTALIDAD MÁS DEL 90% DEL SECTOR INDUSTRIAL, APORTANDO GRANDES BENEFICIOS A LA ECONOMÍA DEL PAÍS, AL SECTOR LABORAL Y AL PÚBLICO EN GENERAL, YA QUE OFRECE MUCHOS Y DIVERSOS EMPLEOS Y CONTRIBUYE EN UN ALTO PORCENTAJE AL PRODUCTO INTERNO BRUTO.

SIN EMBARGO, SE ENFRENTA A GRAVES PROBLEMAS, YA QUE, GENERALMENTE CARECE DE UNA ORGANIZACIÓN ADECUADA, DE UNA ADMINISTRACIÓN QUE LE PERMITA UTILIZAR DE LA MEJOR MANERA LOS RECURSOS MATERIALES, HUMANOS Y FINANCIEROS. POR OTRO LADO, EL DESCONOCIMIENTO QUE ÉSTO LES TRAE A LOS EMPRESARIOS, LOS ORILLA A PENSAR QUE EL MANEJO DE SU NEGOCIO A SU MODO Y DE ACUERDO A SU SENTIDO COMÚN, ES EL MEJOR PARA SALIR ADELANTE.

DEBIDO A LA IDEOLOGÍA DEL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO, Y A LO ANTERIORMENTE MENCIONADO, EN ALGUNOS CASOS RESULTA MUY DIFÍCIL QUE ACEPTEN LA IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO, Y MÁS AÚN PENSAR EN LA POSIBILIDAD DE CREAR UN ÁREA DE FINANZAS QUE ESTUDIE LAS NECESIDADES ECONÓMICAS DE LA EMPRESA. SI EL EMPRESARIO DESEA SABER SUS NECESIDADES FINANCIERAS, ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE NO ES INDISPENSABLE QUE CUENTE CON EL ÁREA O DEPARTAMENTO ESPECIALIZADO, YA QUE PODRÍA SER EL MISMO, EL CONTADOR O UN ADMINISTRADOR, QUIEN LLEVARÁ A CABO ESTAS FUNCIONES, SOBRE TODO LAS QUE INVOLUCRAN A LA PLANEACIÓN FINANCIERA, PUES A TRAVÉS DE ÉSTA PODRÁ SABER CUALES SON SUS REQUERIMIENTOS FUTUROS Y TOMAR LA DECISIÓN MÁS ADECUADA PARA LA EMPRESA.

LA PLANEACIÓN FINANCIERA, ÚTIL PARA ESTIMAR O DETERMINAR

LOS REQUERIMIENTOS DE RECURSOS FINANCIEROS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO, TAMBIÉN SIRVE AL EMPRESARIO QUE EMPRENDE UN NEGOCIO PARA PREVENIR UN POSIBLE FRACASO POR FALTA DE ÉSTOS. ASÍ MISMO, EN UNA INDUSTRIA ESTABLECIDA, AYUDA A QUE SE CUMPLA CON TODAS Y CADA UNA DE LAS ETAPAS DEL CICLO DE VIDA Y ALARGAR AQUÉLLAS QUE PROLONGAN SU PERMANENCIA EN EL MERCADO Y PERMITAN SU DESARROLLO.

ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRETENDE DAR AL EMPRESARIO LAS TÉCNICAS MÁS SENCILLAS CON QUE CUENTA LA PLANEACIÓN FINANCIERA, Y LAS MÁS COMUNES, QUE LE AYUDEN EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES.

PARA ESTE EFECTO, EL TRABAJO SE DIVIDE EN TRES PARTES. EN LA PRIMERA SE DA UN PANORAMA GENERAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA; EL CICLO DE VIDA QUE TODA EMPRESA DEBE CUBRIR Y EL PAPEL QUE JUEGA LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

LA SEGUNDA PARTE, ES LA MÁS IMPORTANTE Y ABARCA DESDE LA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA HASTA LAS TÉCNICAS QUE PUEDEN SER ÚTILES AL EMPRESARIO EN EL PROCESO DE DESARROLLO DE SU NEGOCIO.

LA TERCERA Y ÚLTIMA PARTE, BRINDA AL EMPRESARIO ALTERNATIVAS DE DESARROLLO COMO PUEDEN SER, LA ADECUADA OBTENCIÓN Y UTILIZACIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO TANTO INTERNAS COMO EXTERNAS, ASÍ COMO, LAS COMBINACIONES COMERCIALES QUE MÁS LE CONVENGAN, CUANDO NO PUEDE CONTINUAR SOLA SU CRECIMIENTO.

METODOLOGIA BASICA

PRIMERA ETAPA: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

EN EL PRESENTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN ADMINISTRATIVA SE ELIGIÓ EL TEMA DE "LA PLANEACIÓN FINANCIERA PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA", DEBIDO A LA IMPORTANCIA QUE ÉSTAS TIENEN EN EL CONTEXTO ECONÓMICO DE MÉXICO.

DE ESTA FORMA SURGIÓ EL INTERÉS DE ABORDAR ESTE TÓPICO QUE HA SIDO POCO TRATADO POR AUTORES MEXICANOS, AÚN CUANDO EXISTEN PUBLICADOS TEXTOS DE ADMINISTRACIÓN GENERAL EN ESTE TIPO DE EMPRESAS.

CABE SEÑALAR QUE HAY SUFICIENTE INFORMACIÓN PARA DESARROLLAR EL TEMA, PERO ÉSTA SE ENCUENTRA DISEMINADA EN DIFERENTES TEXTOS Y PUBLICACIONES. ASÍ MISMO, ES VISIBLE LA CARENCIA DE OBRAS QUE INTEGREN EN SU TOTALIDAD LA PLANEACIÓN FINANCIERA EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

POR OTRA PARTE, LA LITERATURA DE AUTORES EXTRANJEROS EJEMPLIFICAN EN SUS ESTUDIOS LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS AL QUE PERTENECEN Y A SU IDIOSINCRASIA, SIENDO ÉSTAS CONTRARIAS O NO APLICABLES A LA REALIDAD O SITUACIÓN QUE PREVALECE EN MÉXICO.

ASÍ LA PLANEACIÓN FINANCIERA, COMO ELEMENTO DE LAS FINANZAS EN UNA EMPRESA, DA UN CAMPO DE ACTUACIÓN PROFESIONAL AL LIC. EN ADMINISTRACIÓN, PERMITIENDO EL DESARROLLO DE SU

CREATIVIDAD.

EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN REALIZADO FUE DE TIPO DOCUMENTAL, DEBIDO A QUE LOS TEMAS Y SUBTEMAS CUMPLEN CON LAS CARACTERÍSTICAS PROPIAS DE ÉSTE, DONDE LA FUENTES DE INFORMACIÓN FUERON: LIBROS, TESIS, ARTÍCULOS, FOLLETOS, ETC.

CON ÉSTO SE PRETENDE LOGRAR UN TRABAJO DE DIVULGACIÓN - QUE PUEDA SER CONSULTADO COMO COMPLEMENTO DE MATERIAS TALES COMO: EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS, ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y OPTATIVA DE FINANZAS.

EL OBJETIVO PRINCIPAL FUE EL DE ANALIZAR Y DETERMINAR EL ALCANCE Y UTILIDAD DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA, EXPONIENDO - LAS FORMAS DE APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS MÁS CONVENIENTES Y ADECUADAS EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

DE ANTEMANO SE PUEDE DECIR QUE DICHAS EMPRESAS SE ENFRENTAN A PROBLEMAS QUE, A TRAVÉS DE LA ADMINISTRACIÓN, PUEDEN SOLUCIONAR. ASÍ LA FUNCIÓN FINANCIERA NACE DE LA NECESIDAD - DE LAS EMPRESAS PARA LOGRAR LA MÁXIMA UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS, SIENDO LA PLANEACIÓN FINANCIERA UNA ETAPA DE ÉSTA, QUE TIENE LA FINALIDAD DE BRINDAR ELEMENTOS DE JUICIO PARA ASEGURAR UN DESARROLLO ÓPTIMO EN LA EMPRESA.

SEGUNDA ETAPA: RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

AHORA BIEN, LA LABOR DE RECOLECCIÓN DE DATOS SE HIZO EN BASE A LIBROS, REVISTAS Y PERIODICOS, SEMINARIOS DE INVESTIGACIÓN, APUNTES DE CLASE, DICCIONARIOS Y ASESORÍA DE MAESTROS.

TERCERA ETAPA: CLASIFICACIÓN Y ORDENAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.

EL MATERIAL INFORMATIVO CON QUE SE TRABAJÓ SE OBTUVO EN FUNCIÓN A LOS CAPÍTULOS Y SUBCAPÍTULOS DEL ÍNDICE TENTATIVO Y QUE FUE CONCENTRANDOSE EN UNA CARPETA. DICHO ÍNDICE SUFRIÓ MODIFICACIONES CONFORME SE FUE DESARROLLANDO LA INVESTIGACIÓN.

CUARTA ETAPA: ANÁLISIS E INTERPRÉTACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

LA INFORMACIÓN RECOPIADA, CLASIFICADA Y ORDENADA, SE EVALUÓ CUANTITATIVA Y CUALITATIVAMENTE DE ACUERDO A CADA CAPÍTULO, PARA LLEGAR CON ELLO A LA DEPURACIÓN DEL TRABAJO. SE TOMARON EN CUENTA IDEAS-CLAVE EN LA ORIENTACIÓN GENERAL DEL SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN.

QUINTA ETAPA: REDACCIÓN DE LA OERA.

LA REDACCIÓN DE CADA CAPÍTULO, EXIGIÓ DAR UN REPASO A LOS MATERIALES DISPONIBLES Y A LAS IDEAS BÁSICAS. SE LLEVARON A CABO LOS AJUSTES NECESARIOS AL MANUSCRITO PRELIMINAR, LO CUAL DIÓ COMO RESULTADO EL CONTENIDO E ÍNDICE DEFINITIVOS. SE PUSO ESPECIAL ATENCIÓN EN LA CALIDAD DE LA EXPRESIÓN ESCRITA. SE OBTUVO UN BORRADOR QUE FUE CORREGIDO, COPIADO A MÁQUINA Y ENGARGOLADO.

SEXTA ETAPA: REVISIÓN Y CRÍTICA DEL MANUSCRITO.

EL ASESOR EMITIÓ SUS JUICIOS Y RECOMENDACIONES PARA QUE SE HICIERAN CIERTAS CORRECCIONES Y MODIFICACIONES DE DIFEREN-

TE NATURALEZA AL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.

LA REVISIÓN Y CRÍTICA SE LLEVÓ A CABO POR CAPÍTULOS, Y LUEGO EN FORMA GLOBAL, CON RESPECTO AL CONJUNTO DE TEMAS. - POSTERIORMENTE SE RECIBIÓ LA APROBACIÓN DEL ASESOR.

SEPTIMA ETAPA: PRESENTACIÓN DE LA OBRA.

LA OBRA FUE REDACTADA Y MECANOGRAFIADA EN SU VERSIÓN DEFINITIVA. SE UTILIZÓ UNA MÁQUINA DE ESCRIBIR ELÉCTRICA IBM. SE CONSIDERÓ CONVENIENTE FOTOCOPIARLO EN DOS JUEGOS. SE PRODUCERON SESENTA Y CINCO EJEMPLARES EN ENCUADERNACIÓN RÚSTICA.

APOYO METODOLOGICO:

- HATZACORZIAN, VARTKES. SESIONES DE DIRECCIÓN DEL SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN ADMINISTRATIVA, CUBÍCULO 23, AREA DE CONTABILIDAD DE LA UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA. PERÍODO LECTIVO 4/NOV./1985 AL 16/MAY./1986.
- BAENA PAZ, G. Y MONTERO O., S. "COMO ELABORAR UNA TESIS EN 30 DÍAS. LINEAMIENTOS PRÁCTICOS PARA UN TRABAJO CIENTÍFICO". 1A. ED.; MÉXICO: EDITORES MEXICANOS UNIDOS, S.A., 1985. 100 PP.
- BAVARESCO DE PRIETO, AURA M. "LAS TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN". 4A. ED.; CINCINNATI, OHIO (E.U.): SOUTH-WESTERN PUBLISHING Co., 1979. 302 PP.
- CAZARES HERNANDEZ, L., ET AL. "TÉCNICAS ACTUALES DE INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL". 1A. ED.; MÉXICO: TRILLAS-UAM, 1985.

PRIMERA PARTE:

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

CAPITULO 1:

LA PEQUERA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

1. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

1.1. GENERALIDADES.

1.1.1. CONCEPTO.

UNA EMPRESA PUEDE SER DEFINIDA COMO UNA ENTIDAD QUE, OPERANDO EN FORMA ORGANIZADA, UTILIZA SUS CONOCIMIENTOS Y RECURSOS PARA ELABORAR PRODUCTOS O PRESTAR SERVICIOS A TERCEROS, CON EL OBJETO DE OBTENER GANANCIAS O UTILIDADES.

LA SUBSECRETARÍA DE INGRESOS, DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, DEFINE A LA EMPRESA COMO LA REUNIÓN DE LOS DIVERSOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN COMO SON: NATURALEZA, CAPITAL, TRABAJO Y ORGANIZACIÓN, CON EL OBJETO DE ALCANZAR DE TERMINADOS FINES PARA OBTENER GANANCIAS.

LAS DEFINICIONES ANTERIORES ABARCAN TODO TIPO DE EMPRESA, GRANDE, MEDIANA Y PEQUEÑA.

EL PROBLEMA DE DEFINIR A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ESTIBA EN SU MAGNITUD, YA QUE, LO QUE PUEDE SER UNA EMPRESA MEDIANA O AÚN GRANDE EN UN PAÍS EN VÍAS DE DESARROLLO, PODRÍA RESULTAR PEQUEÑA EN UN PAÍS DE DESARROLLO INDUSTRIAL AVANZADO.

EXPUESTO LO ANTERIOR, DE INMEDIATO SURGE LA PREGUNTA: ¿ CÓMO DIFERENCIAR A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ? ¿ QUÉ CRITERIOS EXISTEN PARA IDENTIFICAR A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ? . LA RESPUESTA NO ES TAN FACIL, YA QUE CUALQUIER CRITERIO O SERIE DE REQUISITOS QUE SE EXIJAN NUNCA SERÁN COMPLETOS.

LOS CRITERIOS QUE EXISTEN PARA IDENTIFICAR A LA PEQUEÑA

Y MEDIANA INDUSTRIA (PMI) EN MÉXICO, SON LOS SIGUIENTES:

A) CRITERIO DEL FOGAIN.

- CAPITAL CONTABLE:

INDUSTRIA PEQUEÑA.- ENTRE 50 MIL Y 15 MILLONES DE PESOS.

INDUSTRIA MEDIANA.- ENTRE 15 Y 90 MILLONES, Y HASTA 120 MILLONES DE PESOS, EN CASO DE REVALUACIÓN DE ACTIVO FIJO.

B) CRITERIOS DEL PROGRAMA PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA DE LA SECOFI.

- PERSONAL OCUPADO:

MICROINDUSTRIA .- HASTA 15 PERSONAS.

INDUSTRIA PEQUEÑA.- ENTRE 16 Y 100 PERSONAS.

INDUSTRIA MEDIANA.- ENTRE 101 Y 250 PERSONAS.

- VENTAS ANUALES:

MICROINDUSTRIA .- HASTA 40 MILLONES DE PESOS.

INDUSTRIA PEQUEÑA.- ENTRE 40 Y 500 MILLONES.

INDUSTRIA MEDIANA.- ENTRE 500 Y 1,100 MILLONES DE PESOS.

C) CRITERIOS DEL INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS.

- POR EL NÚMERO DE PERSONAL:

INDUSTRIA PEQUEÑA.- MENOS DE 25 PERSONAS.

INDUSTRIA MEDIANA.- ENTRE 50 Y 250 PERSONAS.

- POR EL CAPITAL SOCIAL:

INDUSTRIA PEQUEÑA.- MENOS DE UN MILLÓN.
INDUSTRIA MEDIANA.- ENTRE UN MILLÓN Y 30 MILLO
NES DE PESOS.

COMO SE PUEDE ADVERTIR, TODOS ESTOS CRITERIOS AYUDAN A -
TENER UNA VISIÓN MÁS CLARA DE LO QUE ES LA PEQUEÑA Y MEDIANA
INDUSTRIA (PMI).

ANTES DE PROSEGUIR ES NECESARIO INDICAR, PARA EVITAR CON
FUSIONES, LO QUE SE ENTIENDE POR INDUSTRIA: ES UN ENTE ECONÓ-
MICO QUE CONJUNTANDO OPERACIONES, EQUIPO Y RECURSOS HUMANOS ,
CONCURRE A LA TRANSFORMACIÓN DE UN INSUMO (MATERIA PRIMA) EN
UN BIEN DISTINTO (PRODUCTO), CREANDO RIQUEZA (VALOR).

EL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN DEFINE COMO INDUSTRIA,
A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEDICADA A LA EXTRACCIÓN, CONSER-
VACIÓN O TRANSFORMACIÓN DE MATERIAS PRIMAS, ACABADO DE PRODUQ
TOS Y LA ELABORACIÓN DE SATISFACTORES. LA AGRICULTURA, GANADE
RÍA, PESCA Y SILVICULTURA SON EXCLUIDAS, PERO RECONOCE A LA
INDUSTRIA RELACIONADA CON ELLAS (ART. 160. DEL CÓDIGO FISCAL
DE LA FEDERACIÓN).

EN CAMBIO, LOS ENTES ECONÓMICOS DEDICADOS A LA COMPRA -
VENTA NO ESTAN COMPRENDIDOS, YA QUE NO REALIZAN TRANSFORMA -
CIÓN ALGUNA AL BIEN.

CUANDO SE EMPLEE LA PALABRA EMPRESA, SE REFERIRA SIEMPRE
A LA INDUSTRIA.

SE HACEN ESTAS ACLARACIONES, DEBIDO A QUE EL PRESENTE SE
MINARIO DE INVESTIGACIÓN ESTÁ ENFOCADO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA
INDUSTRIA (PMI).

1.1.2. CARACTERÍSTICAS.

LA PMI REVISTE CARACTERÍSTICAS PROPIAS QUE LA DISTINGUEN DE LAS EMPRESAS GRANDES EN CUANTO A LA DISPONIBILIDAD DE RECURSOS TÉCNICOS, FINANCIEROS Y HUMANOS, LOS QUE GENERALMENTE ESTAN CONDICIONADOS POR LA MAGNITUD DE LAS EMPRESAS Y POR LA FORMA EN QUE NACEN Y SE DESARROLLAN SUS ACTIVIDADES. A CONTINUACIÓN SE MENCIONAN ALGUNAS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PMI QUE CONSIDERA EL INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS.

1.1.2.1. RELATIVAS A SU ADMINISTRACIÓN.

A) EMPRESA FAMILIAR DONDE EL PROPIETARIO ES EL ADMINISTRADOR.

ESTE TIPO DE EMPRESAS SON MANEJADAS DIRECTA Y PERSONALMENTE POR LOS PROPIETARIOS O ACCIONISTAS MAYORITARIOS, GENERALMENTE PERSONAS CON UN CONOCIMIENTO MUY AMPLIO RESPECTO A SUS PROCESOS PRODUCTIVOS Y CON UN CONOCIMIENTO SÓLIDO, AUNQUE PARCIAL, DEL MERCADO, LO QUE LOS HACE COLOCAR SU PRODUCTO SIN GRANDES COMPLICACIONES. SIN EMBARGO, LOS CONOCIMIENTOS Y DOMINIO EN LOS CAMPOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS SON GENERALMENTE PRODUCTO DE UNA EXPERIENCIA CONCRETA Y PARECE DIFÍCIL QUE TENGAN ACCESO A TECNOLOGÍAS MÁS AVANZADAS O A SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PERFECCIONADOS.

B) VISIÓN PARCIAL Y/O INCOMPLETA DE LOS PROBLEMAS QUE AFECTAN AL NEGOCIO.

EL ENFOQUE PARCIAL DE LOS PROBLEMAS DE LA PMI PROVOCAN LA TOMA DE DECISIONES QUE NO DA LOS RESULTADOS ADECUADOS EN TÉRMINOS DE SOLUCIONES INTEGRALES, POR FALLAS DE INFORMACIÓN SOBRE LOS FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTAN A LA EM-

PRESA. A ÉSTOS SE AGREGAN LAS LIMITACIONES QUE REPRESENTAN LA FORMACIÓN EMPÍRICA Y EL DESCONOCIMIENTO DE LAS DISCIPLINAS ADMINISTRATIVAS, ASÍ COMO TAMBIÉN LOS ESCASOS RECURSOS HUMANOS DE QUE DISPONE.

c) ADMINISTRACIÓN SUSCEPTIBLE DE MEJORA.

Aquí SE MUESTRA GENERALMENTE MAYORES DEFICIENCIAS COMO CONSECUENCIA DE UNA FALTA DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y DE UNA EXPERIENCIA CONCRETA EN ESTE CAMPO. SE ENCUENTRAN ESTAS DEFICIENCIAS EN FORMA MÁS ACENTUADA, EN LAS ÁREAS DE PLANEACIÓN Y MANEJO FINANCIERO, YA QUE NO SUELEN TENER SISTEMAS FORMALES DE PLANEACIÓN EN LOS QUE SE DEFINAN CLARAMENTE OBJETIVOS, POLÍTICAS Y PROGRAMAS DE ACCIÓN A CORTO Y MEDIANO PLAZO.

POR OTRO LADO, EL DESCONOCIMIENTO DE LAS POSIBILIDADES DE ACCESO A LOS MERCADOS DE DINERO Y DE CAPITALES, AUNADO A LA POCA DIFUSIÓN QUE EXISTE RESPECTO A LA DISPONIBILIDAD DE CRÉDITO PARA ESTE SEGMENTO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, ASÍ COMO EL ESCASO CONOCIMIENTO DE LAS TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, GENERAN UNA SERIE DE DEFICIENCIAS Y VACIOS EN LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y CONTROL FINANCIERO.

d) SISTEMAS DE INFORMACIÓN INTERNA INSUFICIENTES.

LA FALTA DE UN SISTEMA OPORTUNO Y CONFIABLE REPERCUTE EN LA TOMA DE DECISIONES, PUES NO TIENEN LOS ELEMENTOS DE JUICIO NECESARIOS PARA UNA VISIÓN TOTAL Y COMPLETA DE LOS PROBLEMAS.

ESTA ES UNA DE LAS CARACTERÍSTICAS MÁS ACENTUADA EN LA PMI Y SE TRADUCE, ADEMÁS DE LO MENCIONADO ANTERIORMENTE, EN FALLAS DE CONTROL E INEFICIENCIAS QUE SIGNIFICAN MAYORES COS-

TOS OPERATIVOS E INMOVILIZACIÓN EN SUS ACTIVOS, ADEMÁS DE PROBLEMAS DE LIQUIDEZ POR LA INADECUADA ADMINISTRACIÓN DE SU CAPITAL DE TRABAJO.

ESTAS INEFICIENCIAS EN LA INFORMACIÓN REPRESENTAN: 1) RETRASOS EN LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO; 2) SOSPECHAS DE INSEGURIDAD EN LOS ANALISTAS DE CRÉDITO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS; Y 3) EN ALGUNAS OCASIONES, REPERCUSIÓN EN ACTITUDES CONSERVADORAS DE LOS BANCOS O FONDOS DE APOYO, PUES OTORGAN CRÉDITOS INFERIORES A LOS SOLICITADOS Y DEMANDAN GARANTÍAS REALES O A VALES CON UN MAYOR RIGOR FINANCIERO. ESTO CONLLEVA QUE NO SE PUEDA EVALUAR ADECUADAMENTE LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA EN TÉRMINOS DE FLUJO DE EFECTIVO, POR LA FALTA DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN.

1.1.2.2. RELATIVAS A ASPECTOS FINANCIEROS.

A) POCOS ACTIVOS Y GARANTÍAS DE DIFÍCIL REALIZACIÓN.

LA PMI TIENE GENERALMENTE ACTIVOS FIJOS REDUCIDOS, LOS CUALES REPRESENTAN LA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA USADA Y REA - CONDICIONADA Y, EN OCASIONES, ADAPTADA EN SU INSTALACIÓN POR EL EMPRESARIO, PERO DEBIDO A SU TECNOLOGÍA SE TRADUCE EN UN USO EFICIENTE MÁS NO INTENSO, YA QUE NORMALMENTE SE TIENE UN TURNO, EVENTUALMENTE DOS Y MUY ESPORÁDICAMENTE TRES.

LAS LÍNEAS DE PRODUCCIÓN EN MUCHAS DE ESTAS EMPRESAS PODRÍAN CONSIDERARSE COMO ÚNICAS Y FUERA DE LOS PATRONES GENERALMENTE ACEPTADOS, POR LO QUE SU VALOR RADICA MÁS EN SU CAPACIDAD DE USO PARA EL PROPIO EMPRESARIO QUE EN FUNCIÓN DEL MERCADO.

PUDIERA PENSARSE QUE EL NO USAR DE MANERA INTENSIVA EL E

QUIPO, SE DEBE FUNDAMENTALMENTE A LIMITACIONES DE LA DEMANDA PERO SE HA ENCONTRADO QUE POR FALTA DE PLANEACIÓN, O POR UNA VISIÓN PARCIAL DE ALGUNOS EMPRESARIOS, SE AUMENTA LA CAPACIDAD INSTALADA ANTES DE EVALUAR CUIDADOSAMENTE LA CONVENIENCIA DE ESTABLECER UN TURNO ADICIONAL, QUE EVENTUALMENTE PUEDE REPRESENTAR UN MENOR COSTO POR LA MENOR INFERENCIA DE LOS GASTOS - FIJOS.

LOS ACTIVOS FIJOS REDUCEN SU VALOR REAL COMO GARANTÍA EN LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS POR SUS CARACTERÍSTICAS PARTICULARES Y DEBIDO A SU DIFÍCIL REALIZACIÓN EN CASO DE QUE ÉSTOS TUVIERAN QUE VENDERSE PARA AMORTIZAR UN CRÉDITO, YA QUE ESTÁN HECHOS ACORDES PARA UNA EMPRESA EN ESPECIAL Y SU MERCADO QUEDA CONSECUENTEMENTE MUY RESTRINGIDO. ÉSTE ASPECTO REDUCE LAS POSIBILIDADES DE OBTENCIÓN DE CRÉDITOS EN TÉRMINOS DE MONTO Y PLAZO.

B) MÁRGENES DE UTILIDAD SATISFATORIOS EN FUNCIÓN A SU BAJO NIVEL DE OPERACIÓN.

EN LA MAYORÍA DE ESTAS EMPRESAS LOS MÁRGENES DE UTILIDAD SON SATISFATORIOS CONSIDERANDO SU BAJO NIVEL DE INVERSIÓN. EL PROCESO DE INVERSIÓN QUE NORMALMENTE REDUCE LOS NIVELES DE RENDIMIENTO A CORTO PLAZO DETIENE LA ACTUACIÓN DEL EMPRESARIO PARA BUSCAR LA REALIZACIÓN DE NUEVOS PROYECTOS, PROMOVER LA EFICIENCIA, MEJORAR PROCESOS, Y, CONSECUENTEMENTE, SOLUCIONAR INTEGRALMENTE SU PROBLEMA DE APALANCAMIENTO FINANCIERO EN TÉRMINOS DE OBJETIVOS DE LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA FINANCIERA.

CUANDO SE LOGREN IMPLANTAR SOLUCIONES QUE MEJOREN LA PRODUCTIVIDAD, BUSCANDO EL MEJOR USO DE TODOS LOS RECURSOS, SE PODRÁN TAMBIÉN PROMOVER PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS, DESARROLLAR LA RENTABILIDAD GENERADO

RA DE AHORRO Y NUEVAS INVERSIONES, QUE SEAN FUENTES DE MÁS EMPLEO Y BASE PARA LA PERMANENCIA Y CRECIMIENTO DE ESTAS EMPRESAS.

C) PROBLEMAS DE LIQUIDEZ..

DADO LO LIMITADO DE LOS RECURSOS CON QUE CUENTA PARA EL DESARROLLO Y OPERACIÓN DE LA UNIDAD ECONÓMICA, ASÍ COMO SU POCOA EXPERIENCIA Y ESCASOS CONOCIMIENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN, SU ESTRUCTURA FINANCIERA MUESTRA DEFICIENCIAS EN TÉRMINOS DE PROBLEMAS DE LIQUIDEZ Y APALANCAMIENTO INADECUADO.

LO ANTERIOR SE TRADUCE, ENTRE OTROS ASPECTOS, EN LO SIGUIENTE:

- INADECUADA ESTRUCTURA DE SU CAPITAL DE TRABAJO, LO QUE EN MUCHAS OCASIONES DETERMINA UNA SITUACIÓN DE ESTRECHEZ EN TÉRMINOS DE FLÚJO DE EFECTIVO, EN FUNCIÓN A LOS PLAZOS Y MONTOS DE SU DEUDA A CORTO PLAZO. ADEMÁS, LA FALTA DE PLANEACIÓN Y CONTROL DE SUS PASIVOS A CORTO PLAZO PROVOCA PRESIONES DE SUS PROVEEDORES, Y ESTO LA OBLIGA A RECURRIR FRECUENTEMENTE A RENOVACIONES DE SUS PRÉSTAMOS BANCARIOS.

- POR OTRO LADO, ES COMÚN EL QUE SUS PRINCIPALES CLIENTES, GENERALMENTE EMPRESAS GRANDES, IMPONGAN CONDICIONES DE PAGO A SUS VENTAS EN TÉRMINOS DE PLAZOS MÁS ALLÁ DE SUS POSIBILIDADES, ESTABLECIENDO UN DESFASAMIENTO ENTRE LOS PLAZOS DE RECUPERACIÓN DE SUS CUENTAS POR COBRAR Y LOS VENCIMIENTOS DE SUS PASIVOS.

D) FALTA DE ACCESO AL CAPITAL.

ESTE ES UN PROBLEMA QUE SE PRESENTA CON MUCHA FRECUENCIA

EN LA PMI DEBIDO A TRES CAUSAS PRINCIPALES: LA PRIMERA, EL -
DESCONOCIMIENTO DE LOS FONDOS DE FOMENTO Y DE SU MECÁNICA DE
OPERACIÓN PRODUCE, EN LOS EMPRESARIOS, CUANDO REQUIEREN FINAN-
CIAMIENTO A MEDIANO PLAZO, UNA ACTITUD DE DESALIENTO QUE LOS
INCLINA A BUSCAR LAS LÍNEAS DE CRÉDITO A CORTO PLAZO, LAS CUA-
LES, CONSECUENTEMENTE, NO RESUELVEN SU PROBLEMÁTICA EN FORMA
INTEGRAL; LA SEGUNDA, SE LIMITA CONSIDERABLEMENTE A LA PMI SU
ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO, A PESAR DE QUE PUEDEN GENERALMEN-
TE MEJORAR SUS POSICIONES DE LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA DE CAPITAL
DE TRABAJO, ÉSTO SE DEBE A DEFICIENCIAS EN LA PLANEACIÓN FI-
NANCIERA Y EN LA INFORMACIÓN CONTABLE; Y LA TERCERA, LA FALTA
DE CONOCIMIENTO ACERCA DE LA MEJOR MANERA DE EXPONER LA SITUA-
CIÓN DE LA EMPRESA Y SUS NECESIDADES ANTE LAS POSIBLES FUEN-
TES FINANCIERAS.

1.1.2.3. RELATIVAS AL MERCADO.

A) MERCADOS LIMITADOS.

EN MUCHOS ASPECTOS LA PMI DEPENDE DE LA GRAN INDUSTRIA.
ES COMÚN ENCONTRAR QUE UNA PARTE IMPORTANTE DE SUS VENTAS ES-
TÁ REPRESENTADA POR UNAS CUANTAS EMPRESAS GRANDES, ANTE LAS
CUALES NO TIENE LAS POSIBILIDADES DE NEGOCIACIÓN DESEABLES, -
ESTABLECIENDO EN CIERTO GRADO UNA DEPENDENCIA Y SUBORDINACIÓN
DE LAS PRIMERAS RESPECTO DE LAS SEGUNDAS.

POR OTRO LADO, LA FALTA DE CONOCIMIENTO DE LAS TÉCNICAS
DE COMERCIALIZACIÓN HACE QUE ESTAS EMPRESAS BUSQUEN EL DESPLA-
ZAMIENTO DE SU PRODUCTO TRATANDO DE REDUCIR ESA DEPENDENCIA Y
SUBORDINACIÓN HACIA LA GRAN INDUSTRIA O COMERCIO.

B) DIFICULTAD PARA FINANCIAR ADECUADAMENTE SUS VENTAS.

ESTAS EMPRESAS TIENEN DIFICULTADES PARA DEFINIR POLÍTICAS Y SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO EN APOYO DE SUS VENTAS, A FIN DE COLOCARSE EN CONDICIONES COMPETITIVAS EN UN MERCADO GENERALMENTE AGRESIVO Y MANTENER SUS MÁRGENES SATISFACTORIOS DE UTILIDAD, QUE EN MUCHOS CASOS PODRÍAN CONSIDERARSE QUE ESTÁN ARRIBA DEL PROMEDIO GENERAL. SIN EMBARGO, EN FUNCIÓN AL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA, A LOS RETIROS DE UTILIDADES O A INMOVILIZACIÓN DE SUS ACTIVOS, LA EMPRESA GENERALMENTE ESTÁ RESTRINGIDA EN TÉRMINOS DE RECURSOS PROPIOS, LO QUE LA OBLIGA A RECURRIR AL FINANCIAMIENTO MUCHAS VECES INADECUADAMENTE PLANTEADO E INSUFICIENTE.

A VECES SE TIENEN VERSIONES PARCIALES O INCOMPLETAS DE LA PROBLEMÁTICA DEL NEGOCIO, SIN ALCANCES ORIENTADOS HACIA EL MERCADO Y CON MÉTODOS DE COMERCIALIZACIÓN EMPÍRICOS, SIN EVALUAR ADECUADAMENTE LOS ASPECTOS FINANCIEROS DE SUS DECISIONES. TODO ESTO SE TRADUCE EN POLÍTICAS MAL DEFINIDAS O INCOMPLETAS Y CON UNA VISIÓN A CORTO PLAZO.

C) FUERTES DEFICIENCIAS PARA EXPORTAR.

NO EXISTE, EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS, UNA CONCIENCIA EXPORTADORA Y, POR LO TANTO, TAMPOCO SE HA ADQUIRIDO UNA EXPERIENCIA EN ESTE SENTIDO.

EXISTEN GRAVES DEFICIENCIAS AL RESPECTO, PERO LAS POSIBILIDADES EN CIERTAS RAMAS Y PRODUCTOS PARECEN ATRACTIVAS, EN LA MEDIDA QUE SEA POSIBLE OFRECER, EN FORMA CONSISTENTE, PRECIO, CALIDAD Y SEGURIDAD DE PERMANENCIA EN ESTOS MERCADOS, EN TÉRMINOS DE CAPACIDAD DE ABASTECIMIENTO A LOS POSIBLES COMPRADORES.

1.1.2.4. RELATIVAS A LA PRODUCCIÓN.

A) TECNOLOGÍA DEPENDIENTE DE UN SOLO HOMBRE, FRECUENTEMENTE CON ESPÍRITU INNOVADOR.

LA TECNOLOGÍA DE QUE DISPONEN ES, EN MUCHOS ASPECTOS, DESARROLLADA POR EL EMPRESARIO, CREADOR DE LA UNIDAD ECONÓMICA, PERO GENERALMENTE NO MEJORA DE ACUERDO CON EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA NI CON EL TRANCURSO DEL TIEMPO, POR LO QUE EN MUCHAS OCASIONES SE MANTIENE ESTÁTICA. EL EMPRESARIO DESCONOCE GENERALMENTE LAS POSIBILIDADES DE OBTENER UNA MEJOR TECNOLOGÍA Y A VECES SE MUESTRA RENUENTE A RECIBIR LOS SERVICIOS DE ASESORÍA TECNOLÓGICA QUE OFRECEN ORGANISMOS E INSTITUCIONES, SOBRE TODO DEL SECTOR PÚBLICO Y CÁMARAS INDUSTRIALES, EN OCASIONES POR ACTITUDES DE DESCONFIANZA Y DESCONOCIMIENTO DE LAS CARACTERÍSTICAS Y COSTO DE ESTOS SERVICIOS. ASÍ, EL DESARROLLO TECNOLÓGICO DE ESTAS EMPRESAS DEPENDE DEL ESPÍRITU INNOVADOR DEL EMPRESARIO.

B) LIMITADO ACCESO A NUEVA TECNOLOGÍA.

LOS RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS EN UNIÓN DE SUS ACTITUDES LIMITAN SU ACCESO A NUEVA TECNOLOGÍA, GENERALMENTE CARA, LA CUAL, COMO REQUIERE INVERSIONES FUERTES, NO PUEDE SER FINANCIADA A PLAZOS Y COSTOS ADECUADOS.

EN ALGUNOS CASOS EL EMPRESARIO PREFERE MANTENER SU NIVEL DE ACTUACIÓN SIN INTRODUCIRSE A NUEVOS PROYECTOS, YA QUE LA MAGNITUD DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS Y LOS COSTOS DE ADQUISICIÓN DE LA TECNOLOGÍA PODRÍAN OBLIGARLO A ACEPTAR LA PARTICIPACIÓN DE OTROS SOCIOS, DEBIDO A SUS CARACTERÍSTICAS DE APALANCAMIENTO, PUES SÓLO POR MEDIO DEL INCREMENTO DEL CAPITAL SE ENCUENTRA VIABLE LA OBTENCIÓN DE TECNOLOGÍA MÁS AVANZADA.

C) PROCESOS PRODUCTIVOS SIMPLES.

TOMANDO EN CUENTA SU TECNOLOGÍA Y CARACTERÍSTICAS, LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE LA PMI SON RELATIVAMENTE SIMPLES. ESTO PERMITE A LAS EMPRESAS CUBRIR SATISFACTORIAMENTE LOS REQUERIMIENTOS DE CALIDAD, A PESAR DE LAS DEFICIENCIAS EN LA CAPACITACIÓN DE LA MANO DE OBRA.

1.1.2.5. RELATIVAS A LOS RECURSOS HUMANOS.

A) CONTACTO ESTRECHO DEL EMPRESARIO CON EL PERSONAL.

LA FACILIDAD CON QUE EL EMPRESARIO ESTÁ EN CONTACTO DIRECTO CON SUS SUBORDINADOS, CONSTITUYE UN ASPECTO MUY POSITIVO - YA QUE FACILITA LA COMUNICACIÓN.

B) INSUFICIENTE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO.

LOS NIVELES DE CAPACITACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS DE LA PMI, SOBRE TODO EN LAS ÁREAS ADMINISTRATIVAS Y NIVELES DE SUPERVISIÓN, PRESENTAN DEFICIENCIAS QUE DEMANDAN PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO, ADECUADOS A SUS NECESIDADES Y DE CARÁCTER PERMANENTE.

SI SE TOMAN EN CONSIDERACIÓN LAS LIMITACIONES DE UN MERCADO DE TRABAJO AL QUE LA RELACIÓN CAPACIDAD-PRECIO ESTÁ DIRECTAMENTE CONECTADA, LA PMI SE COLOCA EN UNA SITUACIÓN DE DESVENTAJA FRENTE A LA GRAN INDUSTRIA, QUE CONSECUENTEMENTE ABSORBE A LOS ELEMENTOS MEJOR CAPACITADOS. SIN EMBARGO, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE SU TECNOLOGÍA Y PROCESOS SIMPLES DE PRODUCCIÓN Y ADMINISTRACIÓN, RESULTA RELATIVAMENTE SENCILLO PONER EN PRÁCTICA PROGRAMAS PERMANENTES INDISPENSABLES PARA LA PROMOCIÓN DE ESTE IMPORTANTE SEGMENTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL.

1.1.3. CLASIFICACIÓN.

LA NACIONAL FINANCIERA, S.N.C., PREPARÓ UN LISTADO DE INDUSTRIAS ENMARCADAS EN LA ECONOMÍA NACIONAL.

A) INDUSTRIAS PRIMARIAS O DE EXTRACCIÓN QUE ABASTECEN A OTRAS INDUSTRIAS NACIONALES.

- ENERGÍA ELÉCTRICA.
- PETRÓLEO.
- GAS.
- CARBÓN.
- EXTRACCIÓN DE MINERALES METÁLICOS.
- EXTRACCIÓN DE MINERALES PARA PRODUCTOS QUÍMICOS.
- EXTRACCIÓN DE MADERA.
- GANADERÍA.
- PESCA.

B) INDUSTRIAS DE PRODUCCIÓN INTERMEDIA QUE CREAN DEMANDA PARA MÚLTIPLES INDUSTRIAS NACIONALES A LA VEZ QUE ABASTECEN A OTRAS MUCHAS INDUSTRIAS.

- PRODUCTOS DE PETRÓLEO.
- PRODUCTOS DE CARBÓN.
- HIERRO Y ACERO.
- PRODUCTOS QUÍMICOS.
- PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL.
- MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.
- TEXTILES.

C) INDUSTRIAS DE BIENES TERMINADOS QUE CREAN DEMANDA PARA NUMEROSAS INDUSTRIAS NACIONALES.

- PRODUCTOS ALIMENTICIOS.
- BEBIDAS.
- TABACO.
- CALZADO, PRENDAS DE VESTIR.
- MUEBLES Y ACCESORIOS.
- MADERA Y CORCHO.
- PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS.
- PRODUCTOS METÁLICOS.
- MAQUINARIA Y EQUIPO.
- APARATOS Y ACCESORIOS ELÉCTRICOS.
- EQUIPO DE TRANSPORTE.
- INDUSTRIAS MANUFACTURERAS DIVERSAS.

LA SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, CLASIFICÓ A LA INDUSTRIA TOMANDO COMO BASE SU ACTIVIDAD, DIVIDIENDOLA EN DOS CATEGORÍAS QUE A CONTINUACIÓN SE ENLISTAN:

CATEGORIA 1

- 1.1. PRODUCCIÓN DE MATERIAS PRIMAS Y BIENES BÁSICOS DE ALTA CALIDAD.
- 1.2. MANUFACTURAS MEDIANTE PROCESO METAL MECÁNICO.
- 1.3. FABRICACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES ESENCIALES PARA BIENES FINALES.
- 1.4. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE USO GENERALIZADO.
- 1.5. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE USO ESPECÍFICO EN SECTORES PRIORITARIOS.

CATEGORIA 2

2.1. PRODUCCIÓN DE MATERIAS PRIMAS Y BIENES BÁSICOS.

2.2. FABRICACIÓN DE BIENES INTERMEDIOS.

2.3. FABRICACIÓN DE BIENES PRIMARIOS.

1.2. IMPORTANCIA.

LA IMPORTANCIA QUE TIENE LA PMI EN MÉXICO, SE PUEDE ORDENAR EN TRES ASPECTOS, QUE SON: EL ECONÓMICO, EL SOCIAL Y SU FUNCIÓN EN EL DESARROLLO INDUSTRIAL DEL PAÍS, QUE A CONTINUACIÓN SE EXPONDRÁN.

A) ECONÓMICO.

EN EL AÑO DE 1930, SEGÚN FOGAIN, LA PMI REPRESENTABA EL 12% DEL TOTAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN Y EL 86% CORRESPONDÍA A TALLERES Y ARTESANÍAS. EN 1950, LA PMI REPRESENTABA EL 25%, EN TANTO QUE TALLERES Y ARTESANÍAS SUFRIERON UNA REDUCCIÓN A 71.9%. EN 1955, LA PMI SIGNIFICÓ EL 45.8% Y LOS TALLERES Y ARTESANÍAS EL 51.9%. EN 1960, LA PMI REPRESENTÓ EL 56.7% Y LOS TALLERES Y ARTESANÍAS EL 42.8%. PARA 1965, EL MISMO SECTOR ASCENDIÓ A 56.8%, EN TANTO QUE LOS TALLERES Y ARTESANÍAS DESCENDIERON AL 41.8%.

EL CENSO INDUSTRIAL DE 1971 REPORTÓ UN TOTAL DE 118.740 ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN, DE LOS CUALES EL 64.4% SON INDUSTRIAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS, EL 34.9% TALLERES Y ARTESANÍAS Y SÓLO EL 0.70% ERAN GRANDES INDUSTRIAS.

ACTUALMENTE LA PMI REPRESENTA EL 99% DEL TOTAL DE ESTA-

BLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN Y EL 1% CORRESPONDEN A LA GRAN INDUSTRIA (VÉASE FIGURA 1.1.)

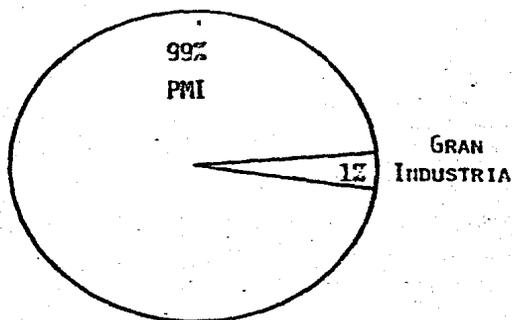


FIG. 1.1. ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES

ANALIZANDO EL DESARROLLO DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL EN MÉXICO, SE PUEDE CONCLUIR LO SIGUIENTE.

- LA DINÁMICA DEL SISTEMA ECONÓMICO MEXICANO PROPICIA NECESARIAMENTE EL DESARROLLO ABSOLUTO DE SUS COMPONENTES. ES DE CIR, AL CRECER EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO, CRECEN LOS ELEMENTOS QUE LO COMPONEN, ENTRE ELLOS EL SECTOR INDUSTRIAL.

- EL CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL, DENTRO DE LA ECONOMÍA HACE QUE AUMENTE LA DIMENSIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS, POR LO CUAL LOS NIVELES DE INDUSTRIA SE TRASLADAN DE LOS

SECTORES ARTESANALES O DE INCIPIENTE INDUSTRIA, A LOS DE PEQUEÑA INDUSTRIA Y, DE ESTOS AL NIVEL DE MEDIANA INDUSTRIA Y FINALMENTE A GRAN INDUSTRIA; ES DECIR, LO QUE EN EL AÑO DE 1950 ERA INDUSTRIA ARTESANAL, DEJÓ DE SERLO PARA CONVERTIRSE DESPUÉS EN PMI, Y LO QUE ERA MEDIANA INDUSTRIA SE CONVIRTIÓ EN GRANDES EMPRESAS.

LA IMPORTANCIA DE LA PMI NO SÓLO PUEDE MEDIRSE POR EL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS, SINO TAMBIÉN POR EL VALOR DE PRODUCCIÓN (VÉASE FIGURA 1.2.); POR EL CAPITAL INVERTIDO (VÉASE FIGURA 1.3.) Y POR SU INVERSIÓN BRUTA POR EMPLEO GENERADO (VÉASE FIGURA 1.4.).

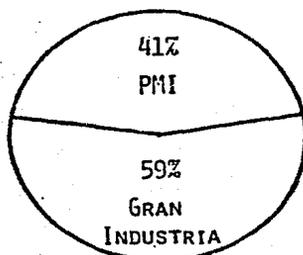


FIG.1.2. VALOR DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

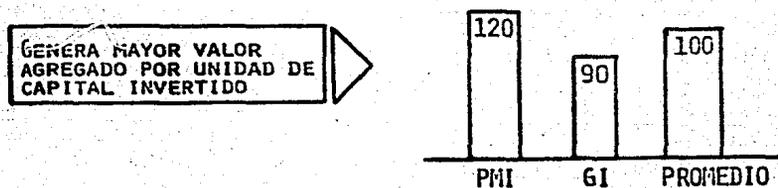


FIG. 1.3. CAPITAL INVERTIDO

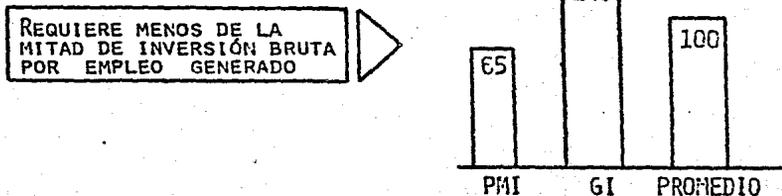


FIG. 1.4. INVERSIÓN BRUTA POR EMPLEO GENERADO.

B) SOCIAL.

LA IMPORTANCIA DE LA PMI NO SÓLO ES DE CARÁCTER ECONÓMICO SINO TAMBIÉN DE ÓRDEN SOCIAL.

LA PMI AL INCORPORAR FUERZA DE TRABAJO AL SECTOR MANUFACTURERO, CONTRIBUYE POR UNA PARTE A INCREMENTAR EL NIVEL SOCIAL DE LOS DESOCUPADOS AL DE PERSONAL OCUPADO, DEBIDO A LA CAPACIDAD DE COMPRA QUE LES PROPORCIONA LA INDUSTRIA, A TRAVÉS DE SUS SALARIOS Y POR LOS BIENES QUE ADQUIEREN CON ÉL. - POR OTRO LADO, CONTRIBUYE A CREAR Y CAPACITAR LA MANO DE OBRA QUE POR LA ESTRUCTURA EDUCACIONAL QUE TIENEN, NO HABRÍA ENCONTRADO LOS ELEMENTOS PARA CAPACITACIÓN.

ACTUALMENTE, LA PMI PROPORCIONA MÁS DE LA MITAD DE LOS EMPLEOS EN LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN (VÉASE FIGURA 1.5.).

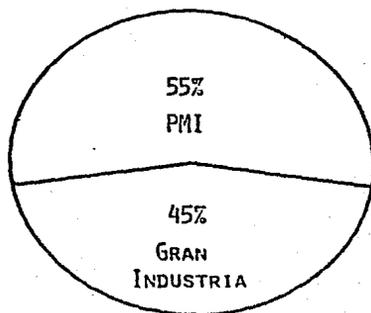


FIG. 1.5. MANO DE OBRA OCUPADA

c) FUNCIÓN EN EL DESARROLLO INDUSTRIAL.

LA PMI CUMPLE CON UNA FUNCIÓN IMPORTANTE DENTRO DEL DESARROLLO INDUSTRIAL DEL PAÍS EN BASE A TRES ASPECTOS QUE A CONTINUACIÓN SE PRESENTAN:

- "LLENAR HUECOS EN LA PRODUCCIÓN.- HAY UN GRAN NÚMERO DE PRODUCTOS QUE DEBEN SER ELABORADOS EN PEQUEÑA ESCALA, POR EJEMPLO CUANDO EL CONSUMO NACIONAL TOTAL ES REDUCIDO. EN ESTE CASO TIENE QUE PRODUCIRSE POCO Y TAL VEZ REQUIERA UNA FABRICA CON MAQUINARIA, PROCESOS Y ORGANIZACIÓN ESPECÍFICAMENTE ADAPTADOS AL PRODUCTO POR FABRICAR, POR EJEMPLO: CUANDO LAS DEMANDAS TOTALES SON PEQUEÑAS, EN PEQUEÑA ESCALA O CUANDO VARIAS EMPRESAS GRANDES DEL MISMO RAMO, REQUIEREN DE UNA MISMA PARTE O MATERIAL EN REDUCIDA CANTIDAD; PERO LES RESULTA INCOSTEABLE FABRICARLA ELLAS MISMAS. EN ESTOS CASOS LA PEQUEÑA EMPRESA SE INTEGRA PERFECTAMENTE CON LAS GRANDES EMPRESAS PUES EN LUGAR

DE COMPETIR, LAS COMPLEMENTAN.

- CRECER Y FORTALECER UNA CLASE EMPRESARIAL.- LA PMI - CONSTITUYE UNA ESCUELA PRÁCTICA, DE GRAN VALOR NACIONAL, PARA FORMAR EMPRESARIOS, ADMINISTRADORES Y TÉCNICOS. LA PEQUEÑA ESCALA DE OPERACIONES LES PERMITE IR ADQUIRIENDO LAS DISCIPLINAS NECESARIAS SIN GRANDES QUEBRANTOS ECONÓMICOS, PORQUE ADEMÁS - DE SU REDUCIDO TAMAÑO, LA PMI TIENE TODAS LAS FUNCIONES A LA VISTA Y EL SENTIDO COMÚN Y LA PRÁCTICA BASTAN PARA RESOLVER - LOS PROBLEMAS QUE SOBRE LA MARCHA SE VAN PRESENTANDO.

- PROPORCIONAR MAYOR NÚMERO DE EMPLEOS.- LA GENERACIÓN DE EMPLEOS PARA UNA CRECIENTE POBLACIÓN ES UNO DE LOS MÁS GRANDES PROBLEMAS DEL PAÍS. EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LAS ACTIVIDADES, QUE SON LAS CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DEL PROCESO DE DESARROLLO, ESTABLECEN UNA FUERTE PRESIÓN DEMOGRÁFICA SOBRE LAS ÁREAS URBANAS; PARTE DE ESTA POBLACIÓN ENCUENTRA ACOMODO EN LOS SERVICIOS (TRANSPORTE, SERVICIOS DE SALUD, VIVIENDA, ETC.) PERO REQUIERE DE LA INDUSTRIA UNA PARTICIPACIÓN SIGNIFICATIVA EN ESTE ASPECTO" (1).

1.3. APOYOS DEL GOBIERNO FEDERAL.

1.3.1. INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO Y ASISTENCIA TÉCNICA.

LA PMI REQUIERE DE UNA ADECUADA PLANEACIÓN DE SUS RECURSOS FINANCIEROS, PARA QUE SU DESARROLLO PERMITA EL DESENVOLVIMIENTO ARMÓNICO DE SUS FACTORES BÁSICOS, COMO SON MERCADOS. -

(1) RODRIGUEZ VALENCIA, J. "COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS". MÉXICO: ECASA, 1985. PP. 26-27.

SISTEMAS DE PRODUCCIÓN, TECNOLOGÍA, CAPACITACIÓN DE MANO DE OBRA, ETC..

ESTA PLANEACIÓN FINANCIERA HA LLEGADO A SER UN PROBLEMA EN EL PROCESO ADMINISTRATIVO, DE LA PMI, PORQUE EL EMPRESARIO DESCONOCE EL USO DE SUS RECURSOS, LA LOCALIZACIÓN DE APOYOS Y EL MODO DE OBTENERLOS CUANDO LOS NECESITA.

EL APOYO FINANCIERO QUE REQUIERE LA PMI CONSISTE NO SÓLO EN LA PROVISIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS, SINO TAMBIÉN EN LA ADECUADA INFORMACIÓN Y ASESORÍA FINANCIERA POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES Y ORGANISMOS QUE LA APOYAN.

LOS PRINCIPALES INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE APOYO A LA PMI, SON:

- LOS FONDOS DE FOMENTO INSTITUIDOS POR EL GOBIERNO FEDERAL, QUE PARTICIPAN EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE FORMA FUNDAMENTAL Y HAN ADQUIRIDO EL COMPROMISO, NO PRECISAMENTE DE SUBSANAR EL PROBLEMA FINANCIERO DE LA PMI, PERO SÍ DE COADYUVAR EFICAZMENTE EN SU SOLUCIÓN.

- EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO.

LOS FONDOS DE FOMENTO INSTITUIDOS POR EL GOBIERNO FEDERAL, TIENEN COMO FINALIDAD PRINCIPAL ATENDER LOS REQUERIMIENTOS FINANCIEROS, DE APOYO TÉCNICO O DE OTRA ÍNDOLE DE UNA DE TERMINADA ACTIVIDAD ECONÓMICA, EN LA QUE EL GOBIERNO HAYA PUESTO UN INTERÉS PRIORITARIO.

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C., EN SU CARÁCTER DE INSTITUCIÓN DE FOMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO, MANEJA CIN

CO FONDOS PARA EL APOYO A LA PMI, QUE SON LOS SIGUIENTES:

- FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN). FUNDADO EL 28 DE DICIEMBRE DE 1953.
- FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP). FUNDADO EL 8 DE NOVIEMBRE DE 1968.
- FIDEICOMISO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN). FUNDADO EL 24 DE DICIEMBRE DE 1970.
- FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN). FUNDADO EL 14 DE FEBRERO DE 1974.
- FONDO DE INFORMACIÓN DE DOCUMENTACIÓN PARA LA INDUSTRIA (INFOTEC).

ADEMÁS, EN JUNIO DE 1978, EL GOBIERNO FEDERAL ENCOMENDÓ A NACIONAL FINANCIERA, EL PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (PAI) PARA PROPORCIONAR UNA MAYOR Y MÁS EFICIENTE ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA A ESTE IMPORTANTE SEGMENTO DE LA INDUSTRIA.

POR OTRO LADO, EL BANCO DE MÉXICO, ADMINISTRA UN FIDEICOMISO DEL GOBIERNO FEDERAL, EL FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI).

1.3.1.1. PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (PAI).

EN 1978, EL GOBIERNO FEDERAL, A TRAVÉS DE NACIONAL FINAN

CIERA, CREÓ EL PAI, PARA FORTALECER Y PROMOVER A ESE IMPORTANTE SECTOR PRODUCTIVO.

EL PROGRAMA NACE COMO UN ORGANISMO DE CONGRUENCIA ENTRE LOS SECTORES FINANCIERO, INDUSTRIAL Y DE CAPACITACIÓN Y PRODUCTIVIDAD, BUSCANDO MINIMIZAR LA DISPERSIÓN DE LOS APOYOS Y PROGRAMAS A LA PMI.

EL OBJETIVO FUNDAMENTAL DEL PAI, CONSISTE EN PROCURAR EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA PMI A TRAVÉS DEL MEJOR APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS HUMANOS, FINANCIEROS Y TECNOLÓGICOS DE QUE DISPONE.

ESTE OBJETIVO SE PROCURA FUNDAMENTALMENTE POR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO INTEGRAL, QUE COMPRENDE CUATRO ÁREAS: ASISTENCIA TÉCNICA, CAPACITACIÓN, PROMOCIONAL Y FINANCIERA, COORDINANDO LOS APOYOS DE LOS FONDOS DE FOMENTO INDUSTRIAL QUE ADMINISTRA NACIONAL FINANCIERA.

CON LA ASISTENCIA TÉCNICA SE PERSIGUE APOYAR AL INDUSTRIAL EN EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES Y EN LA REDUCCIÓN DE LOS RIESGOS QUE AFRONTA SU EMPRESA, A TRAVÉS DE ORIENTACIÓN PARA QUE UTILICE LOS APOYOS Y ESTÍMULOS ESTABLECIDOS, Y EL ANÁLISIS ADMINISTRATIVO, FINANCIERO Y TECNOLÓGICO, Y SU CONSECUENTE ENCAUZAMIENTO HACIA EL APOYO DE ESPECIALISTAS EN LOS TEMAS QUE REQUIERA.

EN EL ÁREA DE CAPACITACIÓN, EL PROGRAMA PERSIGUE APOYAR EL DESARROLLO DE LA CAPACIDAD GERENCIAL DE LOS DUEÑOS Y RESPONSABLES DE LA PMI, A TRAVÉS DE CURSOS DIRECTOS Y AUTODIDACTAS CON APOYOS EN LOS CENTROS DE EDUCACIÓN ESTABLECIDOS EN LAS DIFERENTES REGIONES DE LA REPÚBLICA. ASÍ MISMO, FINANCIA E IMPARTE CURSOS PARA CAPACITAR A LOS CUADROS MEDIOS DE ESTAS EM-

PRESAS.

EN EL ASPECTO PROMOCIONAL, PARA MINIMIZAR LA DISPERSIÓN DE LOS APOYOS, EL PROGRAMA PROMUEVE CONJUNTA E INTEGRALMENTE A LOS FONDOS DE FOMENTO CONSTITUIDOS POR EL GOBIERNO FEDERAL EN NACIONAL FINANCIERA.

DESDE EL PUNTO DE VISTA FINANCIERO, EL PAI OPERA A TRAVÉS DEL REDESCUENTO A LOS FONDOS DE FOMENTO A LA PMI, APLICANDO - SELECTIVIDAD SEGÚN LOS CRITERIOS DEL TAMAÑO DE LA PLANTA, UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y PRODUCTO QUE ELABORE.

LOS APOYOS QUE OFRECE EL PAI SON:

A) ASISTENCIA TÉCNICA.

SE REALIZA A TRAVÉS DE SU EQUIPO DE EXTENSIONISTAS FINANCIERO INDUSTRIALES, RESIDENTES EN LOS PRINCIPALES POLOS DE DESARROLLO INDUSTRIAL DE LA REPÚBLICA MEXICANA.

LOS EXTENSIONISTAS SON PROFESIONALES DE LA INGENIERÍA, LA ADMINISTRACIÓN, LA ECONOMÍA Y LA CONTADURÍA, QUE CUENTAN - CON LA INFORMACIÓN PERMANENTEMENTE ACTUALIZADA DE LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LAS ÁREAS FUNCIONALES DE LA EMPRESA Y DISPOSICIÓN DE TRABAJO PARA OFRECER AL PEQUEÑO Y MEDIANO INDUSTRIAL, TODAS SUS CAPACIDADES ACADÉMICAS Y SU EXPERIENCIA PROFESIONAL, CON OBJETO DE COADYUVAR O SUPERAR LOS FACTORES QUE LIMITAN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS.

B) ESTUDIOS Y PROYECTOS.

A TRAVÉS DEL FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS -

(FONEP), SE OTÓRGAN CRÉDITOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN Y DE INVESTIGACIÓN.

C) CAPITAL DE RIESGO.

MEDIANTE EL FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN), SE REALIZAN APORTACIONES TEMPORALES DE CAPITAL Y SE OTORGAN - CRÉDITOS SUBORDINADOS CONVERTIBLES, TENDIENTES A PROPORCIONAR LA CAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA O LAS EMPRESAS.

D) CRÉDITOS Y GARANTÍAS.

POR CONDUCTO DEL FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN), SE OTORGAN CRÉDITOS DESTINADOS A MANTENER EL CAPITAL DE TRABAJO E INCREMENTAR LA PRODUCCIÓN EN LAS EMPRESAS; ASÍ COMO SE GARANTIZAN LOS PRÉSTAMOS - QUE OTORGA LA BANCA A LOS PEQUEÑOS INDUSTRIALES.

E) INSTALACIONES FÍSICAS.

EL FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y FOMENTO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN), OFRECE IMPORTANTES FACILIDADES PARA LA INSTALACIÓN O REUBICACIÓN DE PLANTAS INDUSTRIALES.

F) INFORMACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA.

A TRAVÉS DEL FONDO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN PARA LA INDUSTRIA (INFOTEC), EL PAI SUMINISTRA INFORMACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA.

1.3.1.2. FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN).

FOGAIN ES UN FIDEICOMISO DEL GOBIERNO FEDERAL ADMINISTRADO POR NACIONAL FINANCIERA, CUYO OBJETIVO ES OTORGAR APOYO FINANCIERO SUFICIENTE Y OPORTUNO, A TASAS DE INTERÉS PREFERENCIALES, CON PROPÓSITOS BIEN DEFINIDOS DE IMPULSAR A LA PMI HACIA MAYORES NIVELES DE EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD, DENTRO DEL CONTEXTO DE LAS METAS GENERALES DE DESARROLLO QUE TIENDEN HACIA EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA.

LOS SERVICIOS QUE OFRECE EL FOGAIN SON:

A) CRÉDITOS.

PROPORCIONA FINANCIAMIENTO A LA PMI A TRAVÉS DE LA BANCA NACIONAL Y DE LAS UNIONES DE CRÉDITO. LOS TIPOS DE CRÉDITO QUE PROPORCIONA SON LOS SIGUIENTES:

- CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO.- DESTINADOS A LA ADQUISICIÓN DE MATERIAS PRIMAS, PAGO DE SALARIOS DEL PERSONAL Y EN GENERAL TODOS AQUELLOS GASTOS QUE INTEGRAN EL COSTO DE PRODUCCIÓN (CAPITAL DE TRABAJO).

- CRÉDITO REFACCIONARIO.- SE UTILIZAN PARA LA COMPRA E INSTALACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO; PARA LA CONSTRUCCIÓN, AMPLIACIÓN O MODIFICACIÓN DE LAS NAVES Y LOCALES INDUSTRIALES - QUE REQUIERAN LAS EMPRESAS.

- CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.- SE DESTINAN EXCLUSIVAMENTE AL PAGO Y CONSOLIDACIÓN DE PASIVOS EN MONEDA NACIONAL Y A CORTO PLAZO, SIEMPRE QUE SEAN ONEROSOS Y/O AFECTEN SU LIQU

DEZ.

LOS PLAZOS PARA PAGAR LOS CRÉDITOS FLUCTÚAN EN LA PRÁCTICA HASTA 36 MESES EN LOS DE HABILITACIÓN O AVÍO; DE 24 A 60 MESES EN LOS REFACCIONARIOS Y DE 36 A 60 MESES EN LOS HIPOTECARIOS INDUSTRIALES.

LAS TASAS DE INTERÉS QUE APLICA EL FOGAIN EN SUS CRÉDITOS SON REVISABLES TRIMESTRALMENTE; SIEMPRE RESULTAN SER MÁS BAJAS QUE LAS DEL MERCADO.

B) GARANTÍAS.

EL FONDO PUEDE GARANTIZAR AL INTERMEDIARIO FINANCIERO - PRÉSTAMOS DE HABILITACIÓN O AVÍO Y/O REFACCIONARIOS QUE CONCEDE A LA PMI.

1.3.1.3. FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP).

EL FONEP TIENE COMO OBJETIVO OTORGAR CRÉDITOS A TASAS DE INTERÉS PREFERENCIALES, PARA LA REALIZACIÓN DE LOS ESTUDIOS - QUE PERMITAN A LOS EMPRESARIOS OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA REALIZAR CON ÉXITO SUS INVERSIONES.

LOS PLAZOS PARA PAGAR LOS CRÉDITOS, INCLUYENDO UN PERÍODO DE GRACIA, VARÍAN DE DOS A OCHO AÑOS Y SON FIJADOS EN CADA CASO, DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS ESPECIALES DE LOS ESTUDIOS Y PROYECTOS.

LAS TASAS DE INTERÉS DEPENDE DEL TIPO DE ESTUDIO Y VARÍAN DEL 60% A 75% DEL COSTO PORCENTUAL PROMEDIO (C.P.P.) QUE DETERMINA EL BANCO DE MÉXICO.

EL FONDO OPERA DIRECTAMENTE CON LOS EMPRESARIOS QUE LO REQUIERAN, TANTO DEL SECTOR PÚBLICO COMO DEL PRIVADO.

LOS TRABAJOS DEBERÁN SER EFECTUADOS POR EMPRESAS CONSULTORAS REGISTRADAS EN EL FONEP, QUE CUENTAN CON LA ORGANIZACIÓN Y EXPERIENCIA NECESARIAS PARA ELABORAR ESTUDIOS Y PROYECTOS.

LOS RECURSOS DEL FONDO PUEDEN SER UTILIZADOS PARA FINANCIAR LOS SIGUIENTES ESTUDIOS:

A) PREFACTIBILIDAD Y FACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA DE PROGRAMAS QUE TENGAN POR OBJETO CREAR UNA NUEVA EMPRESA O AMPLIAR LA EXISTENTE.

B) ESPECIFICACIONES DE INGENIERÍA Y DISEÑO FINAL, PREVIOS A LA ETAPA DE EJECUCIÓN DE PROYECTOS, CUYA VIABILIDAD HAYA SIDO DEMOSTRADA.

C) ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO TECNOLÓGICO QUE CONTRIBUYAN A LA CREACIÓN, INNOVACIÓN, ADAPTACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LA TECNOLOGÍA.

D) ESTUDIOS GENERALES DE PREFACTIBILIDAD DE CARÁCTER REGIONAL, SECTORIAL O SUBSECTORIAL, INCLUYENDO ESTUDIOS DE CUENCAS, RECURSOS NATURALES Y HUMANOS E INVESTIGACIONES AEROFOTOGRAFÍAS.

E) ESTUDIOS DESTINADOS AL MEJORAMIENTO DE LA CAPACIDAD ADMINISTRATIVA, OPERACIONAL, PRODUCTIVA O DE MERCADO.

EL FONEP BRINDA ASISTENCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA A LOS EMPRESARIOS DURANTE TODAS LAS ETAPAS DEL PROCESO DE FINANCIAMIENTO.

MIENTO DE ESTUDIOS, QUE VA DESDE EL APALANCAMIENTO DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO Y SELECCIÓN DE LA FIRMA CONSULTORA CALIFICADA HASTA LA EVALUACIÓN DE LOS ESTUDIOS RESULTANTES, BUSCANDO LAS MEJORES ALTERNATIVAS PARA EL PROYECTO.

ADemás, EL FONDO PROPORCIONA OTRO TIPO DE APOYOS A TRAVÉS DE LOS SIGUIENTES MECANISMOS:

A) PROGRAMA DE ESTUDIOS DE FOMENTO ECONÓMICO.

SU OBJETIVO ES IDENTIFICAR PROYECTOS ESPECÍFICOS DE INVERSIÓN A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE SECTORES Y REGIONES CONSIDERADAS COMO PRIORITARIAS PARA EL GOBIERNO FEDERAL.

B) PROGRAMA DE APOYO DIRECTO A LA CONSULTORÍA.

ESTA DISEÑADO PARA APOYAR CON RECURSOS FINANCIEROS A LAS FIRMAS CONSULTORAS CON EL PROPÓSITO DE QUE LES PERMITA CONCLUIR ADECUADAMENTE LOS ESTUDIOS Y PROYECTOS, CONTRATADOS CON ENTIDADES DEL SECTOR PÚBLICO, ASÍ COMO PARA AMPLIAR SU CAPACIDAD DE OPERACIÓN.

C) PROGRAMA DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO PARA PROYECTOS DE DESARROLLO.

OFRECE RECURSOS Y SEMINARIOS ORIENTADOS A CAPACITAR Y ADIESTRAR AL PERSONAL TÉCNICO Y ADMINISTRATIVO, CUYAS FUNCIONES SE RELACIONAN CON LA PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLO.

1.3.1.4. FIDEICOMISO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN).

EL FONDO TIENE COMO PRINCIPAL OBJETIVO EL DE ESTUDIAR Y FOMENTAR LA CREACIÓN DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES, PROMOVRIENDO SU LOCALIZACIÓN Y DESARROLLO EN FUNCIÓN DE LOS CRITERIOS SEÑALADOS POR LA SECRETARÍA DE DESARROLLO URBANO Y ECOLOGÍA (SEDUE).

ESTE FONDO OTORGA FINANCIAMIENTO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y URBANIZACIÓN DE PARQUES INDUSTRIALES; SIN PERDER DE VISTA QUE EL BENEFICIO DEBE SER PARA LA PMI. USUARIO NATURAL DE ESTOS.

PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS DOS OBJETIVOS ANTERIORES, SE TIENEN IMPLANTADOS LOS SIGUIENTES PROGRAMAS:

A) ESTUDIOS Y PROYECTOS.

- ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD.
- ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.
- PLAN MAESTRO, INGENIERÍA BÁSICA E INGENIERÍA DE DETALLE.
- ESTUDIOS ESPECIALES.

B) ASESORÍA A PARQUES INDUSTRIALES EN OPERACIÓN.

- ADMINISTRACIÓN.
- COMERCIALIZACIÓN.
- PROMOCIÓN.
- JURÍDICA.

LOS SERVICIOS QUE OFRECE EL FIDEIN SON:

- A) VENTAS AL CONTADO Y A PLAZOS DE TERRENOS URBANIZADOS.-

INDUSTRIALES, COMERCIALES, HABITACIONALES Y DE SERVICIOS.

B) PROPORCIONA SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA FOMENTAR DESARROLLOS INDUSTRIALES.

C) PROPORCIONA SERVICIOS COMO CONSTRUCTOR Y ADMINISTRADOR DE PARQUES INDUSTRIALES.

D) OTORGA APOYO FINANCIERO PARA EL EQUIPAMIENTO DE LAS INDUSTRIAS ESTABLECIDAS EN PARQUES, CONJUNTOS Y CIUDADES INDUSTRIALES.

E) PROPORCIONA INFORMACIÓN QUE PERMITE TOMAR DECISIONES A LOS INDUSTRIALES CON RESPECTO A LAS DISTINTAS ALTERNATIVAS QUE OFRECEN LOS DESARROLLOS INDUSTRIALES EN EL PAÍS.

1.3.1.5. FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN).

ESTE FONDO APOYA FINANCIERAMENTE A LAS INDUSTRIAS PARTICIPANDO COMO SOCIO MINORITARIO O TEMPORAL EN EL CAPITAL DE LAS EMPRESAS Y OTORGANDO CRÉDITOS CON GARANTÍA, SUSCEPTIBLE DE CONVERTIRSE EN CAPITAL.

EL FOMIN OPERA EN FORMA DIRECTA CON LOS SOLICITANTES DE RECURSOS FINANCIEROS, OTORGANDOLES APOYOS HASTA EN UN 49% DEL CAPITAL SOCIAL DE UNA EMPRESA NUEVA O DEL CAPITAL CONTABLE DE UNA EMPRESA EN OPERACIÓN YA CONSIDERADA LA PARTICIPACIÓN DEL PROPIO FONDO.

LOS CRÉDITOS SUBORDINADOS CONVERTIBLES, SE OTORGAN A TASAS DE INTERÉS CINCO PUNTOS ABAJO DEL C.P.P., A PLAZOS DE PAGO DE TRES A SEIS AÑOS Y CON UN PLAZO DE GRACIA DE ACUERDO A

LAS CONDICIONES FINANCIERAS DE LA EMPRESA. ESTOS CRÉDITOS TIENEN LA OPCIÓN DE SER TRANSFORMADOS EN CAPITAL DE LA EMPRESA.

LOS INDUSTRIALES SOLICITANTES DEBERÁN PRESENTAR UN ESTUDIO ECONÓMICO, TÉCNICO Y FINANCIERO DEL PROYECTO. EN SU CASO, EL COSTO DEL ESTUDIO SE TOMA EN CUENTA COMO APORTACIÓN DE LOS EMPRESARIOS.

EL FOMIN, COMO SOCIO MINORITARIO, NO DIRIGE LA EMPRESA; ÚNICAMENTE PARTICIPA EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN; EN LOS TÉRMINOS DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.

SUPERADA LA ETAPA QUE DIÓ ORIGEN PARA QUE EL FONDO PARTICIPARA COMO SOCIO MINORITARIO, SUS ACCIONES SE PONEN A LA VENTA, DANDO PREFERENCIA A LOS ACCIONISTAS DE LA EMPRESA INDUSTRIAL CON LA QUE TEMPORALMENTE SE ASOCIÓ.

1.3.1.6. FONDO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN PARA LA INDUSTRIA (INFOTEC).

EL INFOTEC TIENE POR OBJETIVO PROPORCIONAR SERVICIOS DE INFORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TECNOLÓGICA, TENDIENTES A INTRODUCIR MEJORAS DE INNOVACIONES EN LA PRODUCCIÓN, INGENIERÍA, PLANEACIÓN Y MERCADOTECNIA DE LAS INDUSTRIAS ESTABLECIDAS EN EL PAÍS.

LOS SERVICIOS QUE EL INFOTEC OFRECE AL EMPRESARIO INDUSTRIAL SON LOS SIGUIENTES:

A) CONSULTA INDUSTRIAL.

PROPORCIONA INFORMACIÓN GENERAL O ESPECÍFICA, A TRAVÉS -

DE LA ATENCIÓN PERSONAL O TELEFÓNICA. SE PUEDE DISPONER DE INFORMACIÓN PARA CONOCER ENTRE OTROS ASPECTOS: PROPIEDADES FÍSICAS O QUÍMICAS DE MATERIALES, PROVEEDORES DE MAQUINARIA, PROCESOS OPTATIVOS DE FABRICACIÓN, NORMAS, PATENTES, MARCAS Y ESTADÍSTICAS DE PRODUCCIÓN DE MERCADO.

B) NOTICIAS TÉCNICAS.

LOS EMPRESARIOS PUEDEN RECIBIR MENSUALMENTE BOLETINES - QUE LES PERMITAN ACTUALIZARSE EN TÉCNICAS DE APLICACIÓN EN LA INDUSTRIA.

C) SERVICIO EXPRESS DE INFORMACIÓN.

SE DISPONE DE UN SISTEMA DE MÁS DE 150 BANCOS DE DATOS EN COMPUTADORA CON INFORMACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA QUE SE PUEDE CONSULTAR EN UNA TERMINAL.

D) CAPACITACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE TECNOLOGÍA.

ESTE PROGRAMA ESTÁ FORMADO POR UN CONJUNTO DE CURSOS Y SEMINARIOS QUE TRANSMITEN CONCEPTOS, TÉCNICAS Y MÉTODOS PARA ADMINISTRAR LA TECNOLOGÍA COMO UN RECURSO ECONÓMICO.

E) ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD Y TECNOLÓGICOS.

ESTE FONDO ESTÁ EN LA POSIBILIDAD DE PREPARAR PARA EL INVERSIONISTA LOS ESTUDIOS QUE LE SEAN NECESARIOS PARA ADECUAR LA TECNOLOGÍA A LAS CONDICIONES DEL MERCADO MEXICANO.

1.3.1.7. FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI).

EL FONEI, ES UN FIDEICOMISO DEL GOBIERNO FEDERAL, ADMINISTRADO POR EL BANCO DE MÉXICO.

EL FONDO TIENE LOS SIGUIENTES OBJETIVOS:

- FOMENTAR LA PRODUCCIÓN EFICIENTE DE BIENES INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS.

- INDUCIR A LAS INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CRÉDITO DEL PAÍS (INTERMEDIARIOS FINANCIEROS), PARA QUE TOMEN EN CUENTA LA VIABILIDAD DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN EN SUS DECISIONES DE CRÉDITO.

EL FONEI CUENTA CON LOS SIGUIENTES PROGRAMAS:

A) DESARROLLO TECNOLÓGICO.

LOS OBJETIVOS QUE SE PERSIGUEN CON ESTE PROGRAMA SON: APOYAR EL DESARROLLO, INVESTIGACIÓN Y ADAPTACIÓN DE MEDIOS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA FABRICACIÓN EFICIENTE DE PRODUCTOS INDUSTRIALES, ASÍ COMO EL DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y PRUEBAS DE BIENES DE CAPITALES. INCLUYENDO LOS PROTOTIPOS Y PLANTAS PILOTOS.

LAS OPERACIONES QUE PUEDEN REALIZARSE SON: COMPRA DE INFORMACIÓN BÁSICA Y DE INGENIERÍA DE PROCESO, EMOLUMENTOS DEL PERSONAL, MATERIALES, EQUIPOS, SERVICIOS, GASTOS DE CAPACITACIÓN, ETC., REFERIDOS TODOS ELLOS AL PROYECTO TECNOLÓGICO. TAMBIÉN SE PODRÁ FINANCIAR LA CAPACITACIÓN INICIAL QUE REQUIERAN LOS OBREROS Y TÉCNICOS PARA FAMILIARIZARSE CON NUEVOS EQUIPOS O PROCESOS PRODUCTIVOS.

B) ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN.

LOS OBJETIVOS QUE SE PERSIGUEN CON ESTE PROGRAMA SON AYUDAR A LOS EMPRESARIOS A EVALUAR SUS PROYECTOS Y RACIONALIZAR LOS RIESGOS DE INVERSIÓN, CONCLUYENDO POR FUNDAMENTAR MEJOR SUS SOLICITUDES DE APOYO FINANCIERO.

LAS OPERACIONES QUE PUEDEN REALIZARSE SON: LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN DE PROYECTOS SUSCEPTIBLES DE SER FINANCIADOS POR EL PROPIO.

c) PROGRAMA DE EQUIPAMIENTO.

LOS OBJETIVOS DE ESTE PROGRAMA SON:

- DAR APOYO FINANCIERO PARA EL EQUIPAMIENTO DE NUEVAS PLANTAS INDUSTRIALES Y PARA LA AMPLIACIÓN, MODERNIZACIÓN O RELOCALIZACIÓN DE LAS EXISTENTES, SIEMPRE QUE ESTOS PROYECTOS SEAN EFICIENTES Y ESTEN ACORDES CON LOS OBJETIVOS NACIONALES DEL DESARROLLO INDUSTRIAL.

- DAR APOYO FINANCIERO PARA EL EQUIPAMIENTO, AMPLIACIÓN O MODERNIZACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS QUE GENERAN O AHORRAN DIVISAS.

LAS OPERACIONES QUE PUEDEN REALIZARSE SON: COMPRA DE MAQUINARIA, EQUIPO, ACONDICIONAMIENTO Y MONTAJE DE LOS MISMOS, GASTOS DE INSTALACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE ESTOS Y LOS GASTOS PREOPERATORIOS EN QUE SE INCURRAN PARA LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO. PUEDE ASÍ MISMO FINANCIAR LA CONSTRUCCIÓN DE MAQUILADORAS EN ZONAS FRONTERIZAS.

d) OPTIMIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA.

EL OBJETIVO QUE SE PERSIGUE ES AYUDAR A LOS EMPRESARIOS EN EL MANTENIMIENTO, LA ADAPTACIÓN, EL AJUSTE DE PROCESOS Y LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA EN LA INDUSTRIA, DESTINADOS A ELEVAR LOS NIVELES DE EFICIENCIA EN LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.

LAS OPERACIONES QUE PUEDEN REALIZARSE SON: CUBRIR LOS GASTOS Y LA COMPRA DE PARTES, COMPONENTES, MAQUINARIA Y EQUIPOS, ASÍ COMO EL COSTO DE ESTUDIOS Y ASESORÍAS.

1.3.2. ESTÍMULOS FISCALES.

EL ESTÍMULO FISCAL ES UN INSTRUMENTO QUE UTILIZA EL GOBIERNO FEDERAL PARA DAR INCENTIVOS A LAS INDUSTRIAS A REALIZAR ACTIVIDADES NECESARIAS O DE UTILIDAD PARA EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL PAÍS. EL INCENTIVO FISCAL ES UN MEDIO PARA LOGRAR UN FIN, QUE ES AYUDAR Y ACELERAR EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL MISMO.

EL ESTÍMULO FISCAL CONSISTE EN UNA REDUCCIÓN, EXENCIÓN O DEVALUACIÓN DE IMPUESTOS, O DIFERIMIENTO DE PAGO, CUANDO UNA EMPRESA O PERSONA FÍSICA SE COLOCA EN UNO O VARIOS DE LOS REQUISITOS QUE LOS DECRETOS RELATIVOS SEÑALAN.

DICHOS INCENTIVOS, POR SUPUESTO, SON LOS MÁXIMOS Y EL MONTO DE LAS REDUCCIONES O EXENCIONES Y EL TIPO DE BENEFICIO, DEPENDERÁ DE LAS MANUFACTURAS A PRODUCIR, DE LAS ACCIONES PARA EL ESTABLECIMIENTO O AMPLIACIÓN DE LAS EMPRESAS, DE LA ZONA DE UBICACIÓN, ETC..

ESTOS ESTÍMULOS FISCALES SE OTORGARÁN ATENDIENDO AL TAMAÑO O MAGNITUD DE LAS INDUSTRIAS, SEGÚN LOS CRITERIOS DEL PRO-

GRAMA PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA; A SU LOCALIZACIÓN DE ACUERDO A LAS ZONAS GEOGRÁFICAS PARA LA DESCENTRALIZACIÓN INDUSTRIAL Y EL OTORGAMIENTO DE ESTÍMULOS (VÉASE APÉNDICE A); Y, EN SU CASO, A LA CLASIFICACIÓN DE CATEGORÍAS 1 Y 2 EN LOS TÉRMINOS DEL ACUERDO QUE ESTABLECE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS (VÉASE APÉNDICE B).

1.3.2.1. ESTÍMULOS FISCALES PARA EL FOMENTO DEL EMPLEO Y LA INVERSIÓN.

ESTOS ESTÍMULOS FISCALES SE ENCUENTRAN PREVISTOS EN EL "DECRETO QUE ESTABLECE LOS ESTÍMULOS FISCALES PARA FOMENTAR - EL EMPLEO, LA INVERSIÓN EN ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS Y EL DESARROLLO REGIONAL" PUBLICADO EL 22 DE ENERO DE 1986, EN EL DIARIO OFICIAL, EN APOYO A LA REALIZACIÓN DE LOS SIGUIENTES OBJETIVOS:

- FOMENTAR LA GENERACIÓN DE EMPLEOS PRODUCTIVOS Y PERMANENTES EN LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS Y EN LA PEQUEÑA INDUSTRIA.

- ESTIMULAR LA INVERSIÓN PRODUCTIVA EN ACTIVIDADES CONSIDERADAS PRIORITARIAS PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL PAÍS.

- APOYAR EL DESARROLLO DE LA MICROINDUSTRIA Y DE LA PMI.

- PROMOVER LA DESCENTRALIZACIÓN TERRITORIAL DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES Y EL DESARROLLO REGIONAL.

- IMPULSAR DE MANERA SELECTIVA LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE BIENES DE CAPITAL Y DE USO INTERMEDIO Y PROPICIAR LA FORMACIÓN Y OPERACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS, ASÍ COMO LA SITUACIÓN

EFICIENTE DE IMPORTACIONES.

EN GENERAL A CONTRIBUIR AL CAMBIO ESTRUCTURAL Y A LA MODERNIZACIÓN DEL APARATO PRODUCTIVO INDUSTRIAL.

LOS ESTÍMULOS ESTABLECIDOS EN EL DECRETO, SE OTORGAN MEDIANTE CERTIFICADOS DE PROMOCIÓN FISCAL (CEPROFIS), QUE SON LOS DOCUMENTOS EN QUE SE HACE CONSTAR EL DERECHO DE SU TITULAR PARA ACREDITAR SU IMPORTE CONTRA CUALQUIER IMPUESTO FEDERAL A SU CARGO, EXCEPTUÁNDOSE LOS IMPUESTOS DESTINADOS A UN FIN ESPECÍFICO.

EL DERECHO CONSIGANDO EN LOS CERTIFICADOS, TENDRÁ UNA VIGENCIA DE CINCO AÑOS CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DE SU EXPEDICIÓN.

LAS EMPRESAS QUE REALICEN INVERSIONES DESTINADAS A INICIAR O AMPLIAR UNA ACTIVIDAD INDUSTRIAL PRIORITARIA, TENDRÁN DERECHO AL OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO FISCAL CONTRA IMPUESTOS FEDERALES, CUYO IMPORTE SE DETERMINARÁ APLICANDO AL MONTO DE LAS INVERSIONES BENEFICIABLES EL PORCENTAJE QUE CORRESPONDA, ATENDIENDO A LAS BASES QUE SE SEÑALAN EN EL CUADRO 1.1.

LAS ZONAS GEOGRÁFICAS A QUE SE HACE REFERENCIA EN EL CUADRO, SE ENCUENTRAN SEÑALADAS EN EL APÉNDICE A.

POR LOS QUE SE REFIERE A LA INDUSTRIA PRIORITARIA EN LA ZONA RESTO DEL PAÍS, SOLAMENTE SE OTORGARÁN BENEFICIOS A LAS AMPLIACIONES A LA CAPACIDAD PRODUCTIVA INSTALADA.

POR LO QUE SE REFIERE A LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN LA ZONA III-B, SE CONCEDERÁ EL BENEFICIO ÚNICAMENTE EN PARQUES Y CO -

	ZONA I	ZONA II	ZONA III		RESTO DEL PAIS
			A	B	
INDUSTRIA PRIORITARIA					
CATEGORÍA 1	30 %	20 %	No HAY	No HAY	15 %
CATEGORÍA 2	20 %	15 %	"	"	10 %
PEQUERA INDUSTRIA	30 %	30 %	"	20 %	20 %
MICROINDUSTRIA	40 %	40 %	"	30 %	30 %

CUADRO 1.1. PORCENTAJES DE LOS ESTÍMULOS FISCALES PARA EL FOMENTO DEL EMPLEO Y LA INVERSIÓN.

REDORES INDUSTRIALES.

LOS ESTÍMULOS FISCALES PARA EL FOMENTO DEL EMPLEO QUE SOLICITEN LAS INDUSTRIAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS, SE OTORGARÁN POR UNA SOLA VEZ POR LOS NUEVOS EMPLEOS DIRECTOS GENERADOS COMO MOTIVO DE LAS INVERSIONES REALIZADAS.

PARA DETERMINAR EL MONTO DEL ESTÍMULO, SE CONSIDERARÁ EL TOTAL DE LOS EMPLEOS DIRECTOS GENERADOS DURANTE EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS PRODUCTIVOS QUE DIERON ORIGEN AL NUEVO EMPLEO, MULTIPLICADO POR EL SALARIO MÍNIMO GENERAL ANUAL DE LA ZONA ECONÓMICA CORRESPONDIENTE VIGENTE A LA FECHA DE SOLICITUD. ÉSTA CANTIDAD SE MULTIPLICARÁ POR TRES, OBTENIÉNDOSE ASÍ LA BASE A LA QUE SE APLICARÁ LA TASA QUE CORRESPONDA CONFORME A LOS PORCENTAJES DE ESTÍMULOS SEÑALADOS EN EL CUADRO ANTERIOR.

LOS BENEFICIARIOS DEBERÁN MANTENER LOS EMPLEOS GENERADOS DURANTE LOS DOS AÑOS SIGUIENTES, CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DEL CIERRE DEL PERÍODO A BENEFICIAR Y CUMPLIR CON LAS OBLIGACIONES QUE LES CORRESPONDEN EN MATERIA LABORAL.

1.3.2.2. ESTÍMULOS FISCALES A LA REUBICACIÓN INDUSTRIAL.

ESTOS ESTÍMULOS FISCALES SE ESTABLECEN EN EL "DECRETO - QUE PROMUEVE LA REUBICACIÓN INDUSTRIAL FUERA DE LA ZONA III-A" PUBLICADO EL 22 DE ENERO DE 1986.

LAS EMPRESAS INDUSTRIALES QUE SE REUBIQUEN, SE HARÁN ACREEDORAS A UN CRÉDITO FISCAL CONTRA IMPUESTOS FEDERALES, CUYO MONTO SE DETERMINARÁ CONSIDERANDO LOS SIGUIENTES CONCEPTOS:

A) EL VALOR DE LA REPOSICIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS MUEBLES REUBICADOS.

EL TRASLADO DE LOS ACTIVOS FIJOS MUEBLES QUE SE HAYAN ESTADO UTILIZANDO EN LA UBICACIÓN ANTERIOR DE LA EMPRESA Y QUE SE INTEGREN DIRECTAMENTE AL PROCESO PRODUCTIVO EN LA NUEVA UBICACIÓN, DARÁ LUGAR AL OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO FISCAL CONTRA IMPUESTOS FEDERALES EQUIVALENTE A UN PORCENTAJE DEL VALOR NETO DE REPOSICIÓN OBTENIDO DEL AVALÚO QUE SE REALICE A DICHOS ACTIVOS. ESTE PORCENTAJE SE DETERMINARÁ CONFORME A LA APLICACIÓN DE LAS BASES QUE SE SEÑALAN A CONTINUACIÓN:

<u>ACTIVIDAD INDUSTRIAL</u>	<u>REUBICACION DE ACTIVOS</u>	<u>%</u>
I. ACTIVIDADES INDUSTRIALES DE REUBICACIÓN PREFERENTE.	EN CUALQUIER LUGAR DEL TERRITORIO NACIONAL, - EXCEPTO EN LA ZONA III.	20
II. OTRAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES.	EN CUALQUIER LUGAR DEL TERRITORIO NACIONAL, - EXCEPTO EN LA ZONA III.	15

LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES DE REUBICACIÓN PREFERENTE - SE ENCUENTRAN SEÑALADAS EN EL APÉNDICE C.

B) EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR), CAUSADO POR LA GANANCIA DERIVADA DE LA ENAJENACIÓN DE BIENES INMUEBLES QUE FORMAN PARTE DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA LOCALIZADA EN LA ZONA III-A.

SE OTORGARÁ UN CRÉDITO FISCAL CONTRA IMPUESTOS FEDERALES EQUIVALENTE A UN PORCENTAJE DEL ISR CAUSADO POR LA GANANCIA DERIVADA DE LA ENAJENACIÓN DE EDIFICIOS, TERRENOS Y CONSTRUCCIONES QUE FORMEN PARTE DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LAS EMPRESAS

LOCALIZADAS EN LA ZONA III-A, CUANDO LOS SOLICITANTES REINVIERTAN EL IMPORTE TOTAL DE DICHA ENAJENACIÓN EN EL TERRITORIO NACIONAL, EXCEPTO EN LA ZONA III, DENTRO DE LOS DOS AÑOS SIGUIENTES, CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE REALICE LA ENAJENACIÓN.

EL PORCENTAJE DE ESTÍMULOS SE DETERMINARÁ CONFORME A LA APLICACIÓN DE LAS BASES QUE SE SEÑALAN A CONTINUACIÓN:

<u>ACTIVIDAD INDUSTRIAL</u>	<u>REINVERSION DEL IMPORTE</u>	<u>%</u>
I. ACTIVIDADES INDUSTRIALES DE REUBICACIÓN PREFERENTE.	EN CUALQUIER LUGAR DEL TERRITORIO NACIONAL, - EXCEPTO EN LA ZONA III.	100
II. OTRAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES.	EN CUALQUIER LUGAR DEL TERRITORIO NACIONAL, - EXCEPTO EN LA ZONA III.	75

c) LOS GASTOS REALIZADOS PARA LA REUBICACIÓN INDUSTRIAL.

LOS GASTOS QUE SE REALIZAN PARA LA REUBICACIÓN INDUSTRIAL DARÁN LUGAR AL OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO FISCAL CONTRA IMPUESTOS FEDERALES, CUYO IMPORTE SE DETERMINARÁ APLICANDO AL MONTO DE DICHS GASTOS EL PORCENTAJE SEÑALADO A CONTINUACIÓN:

<u>ACTIVIDAD INDUSTRIAL</u>	<u>REUBICACION DE LA EMPRESA</u>	<u>%</u>
I. ACTIVIDADES INDUSTRIALES DE REUBICACIÓN PREFERENTE.	EN CUALQUIER LUGAR DEL TERRITORIO NACIONAL, EXCEPTO EN LA ZONA III.	20
II. OTRAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES.	EN CUALQUIER LUGAR DEL TERRITORIO NACIONAL, EXCEPTO EN LA ZONA III.	15

PARA DETERMINAR EL MONTO DE LOS GASTOS QUE SE REALICEN - PARA LA REUBICACIÓN INDUSTRIAL, SE CONSIDERAN:

- EL IMPORTE DE LOS FLETES EN QUE SE INCURRA PARA TRASLADAR AL NUEVO DOMICILIO LOS ACTIVOS FIJOS MUEBLES QUE SE HAYAN ESTADO UTILIZANDO EN LA UBICACIÓN ANTERIOR DE LA EMPRESA:

- LOS GASTOS REQUERIDOS PARA DESMONTAR LA MAQUINARIA Y EL EQUIPO DE SU UBICACIÓN ORIGINAL Y LOS GASTOS DE INSTALACIÓN MECÁNICA ELÉCTRICA Y DE MANIOBRA PARA LA OPERACIÓN DE LA PLANTA EN EL NUEVO DOMICILIO.

D) LA DETERMINACIÓN DEL ESTÍMULO FISCAL SE EFECTUARÁ DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS Y LAS RESTRICCIONES QUE SE IMPONGAN.

LA MICROINDUSTRIA Y LA PEQUEÑA INDUSTRIA LOCALIZADAS EN LA ZONA III-A, QUE SE REUBIQUEN EN CUALQUIER LUGAR DEL TERRITORIO NACIONAL, EXCEPTO EN LA ZONA III-B, TENDRÁN DERECHO AL OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO FISCAL CONTRA LOS IMPUESTOS FEDERALES, CUYO MONTO SE DETERMINARÁ CONSIDERANDO LOS CONCEPTOS Y PORCENTAJES QUE SE INDICAN A CONTINUACIÓN:

<u>CONCEPTO</u>	<u>PORCENTAJE</u>
1. VALOR NETO DE REPOSICIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS MUEBLES REUBICADOS.	25 %
2. ISR CAUSADO POR LA GANANCIA DERIVADA DE LA ENAJENACIÓN DE BIENES INMUEBLES.	100 %
3. GASTOS REALIZADOS POR LA REUBICACIÓN INDUSTRIAL.	25 %

LA INDUSTRIA QUE SE REUBIQUE DE LA ZONA III-A A CUALQUIER

PARTE DE LA ZONA III-B, TENDRÁ DERECHO A UN CRÉDITO FISCAL, - CUYO MONTO SE DETERMINARÁ CONSIDERANDO LOS CONCEPTOS Y PORCENTAJES QUE SE INDICAN A CONTINUACIÓN:

<u>CONCEPTO</u>	<u>PORCENTAJE</u>
1. VALOR NETO DE REPOSICIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS MUEBLES REUBICADOS.	20 %
2. ISR CAUSADO POR LA GANANCIA DERIVADA DE LA ENAJENACIÓN DE BIENES INMUEBLES.	75 %
3. GASTOS REALIZADOS PARA LA REUBICACIÓN INDUSTRIAL.	20 %

1.3.2.3. ESTÍMULOS FISCALES PARA EL FOMENTO INDUSTRIAL.

EN EL DIARIO OFICIAL DEL 20 DE OCTUBRE DE 1978, FUÉ PUBLICADO EL "DECRETO PARA EL FOMENTO INDUSTRIAL EN LAS FRANJAS FRONTERIZAS Y ZONAS LIBRES DEL PAÍS", Y SUS MODIFICACIONES - FUERON PUBLICADAS EL 4 DE NOVIEMBRE DE 1983.

LAS EMPRESAS ESTABLECIDAS O QUE SE ESTABLEZCAN EN LAS FRANJAS FRONTERIZAS NORTE Y SUR Y EN LAS ZONAS LIBRES DEL PAÍS DEDICADAS A:

- LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN EN SUS DIVERSAS RAMAS DE ACTIVIDAD.

- LA PRODUCCIÓN DE BIENES PARA LA EXPORTACIÓN.

- LA REPOSICIÓN Y/O TRANSFORMACIÓN DE BIENES EN TALLERES O EMPRESAS DE SERVICIOS.

- LA EXPLOTACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUA

RIOS, MINEROS, FORESTALES Y PESQUEROS.

ESTAS EMPRESAS INDUSTRIALES PUÉDEN OBTENER LOS SIGUIENTES BENEFICIOS:

- REDUCCIÓN HASTA DEL 100% DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIONES QUE CAUSEN LA MAQUINARIA, EQUIPO Y REFACCIONES PARA REALIZAR LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES Y DE SERVICIO.

- REDUCCIÓN HASTA DEL 100% DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIONES QUE CAUSEN LAS MATERIAS PRIMAS, PARTES O PIEZAS DEL ENSAMBLE E INSUMOS O MATERIALES AUXILIARES QUE SE REQUIERAN EN LOS PROCESOS INDUSTRIALES O DE SERVICIOS.

- EXENCIÓN DE LA CUOTA SOBRE EL VALOR MÁS ALTO ENTRE EL OFICIAL Y EL COMERCIAL DE LA MAQUINARIA, EQUIPO Y MATERIAS PRIMAS QUE SE IMPORTEN, SUJETO A LO DISPUESTO ANUALMENTE EN LA LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACIÓN.

1.4. INFLACION.

1.4.1. CONCEPTO.

LA INFLACIÓN ES UN FENÓMENO QUE SE DA EN LOS PAÍSES CAPITALISTAS DEL MUNDO. HAY DIFERENTES DEFINICIONES DEL TÉRMINO - INFLACIÓN SEGÚN LA CORRIENTE QUE SE ADOPTE, AUNQUE TODAS ELLAS HACEN HINCAPIÉ EN EL INCREMENTO DE PRECIOS COMO MANIFESTACIÓN DEL FENÓMENO.

LA INFLACIÓN PUEDE ENTENDERSE COMO UN Desequilibrio que se analiza desde el punto de vista de la producción y de la circulación monetaria.

"DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA PRODUCCIÓN, LA INFLACIÓN SE PRESENTA COMO UN PROCESO DE DESEQUILIBRIO ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA GLOBALES. ESTE DESEQUILIBRIO SE PUEDE DEBER A INSUFICIENCIA DE LA OFERTA EN RELACIÓN CON LA DEMANDA O A EXCESO DE DEMANDA EN RELACIÓN CON LA OFERTA.

DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA CIRCULACIÓN, LA INFLACIÓN SE PRESENTA COMO UN DESEQUILIBRIO ENTRE LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS Y EL DINERO CIRCULANTE. HAY MÁS DINERO DEL QUE SE REQUIERE PARA INCREMENTAR LOS BIENES Y SERVICIOS PRODUCIDOS; SOCIALMENTE, HAY MAYOR PODER ADQUISITIVO QUE SE TRADUCE EN MAYOR DEMANDA; SI NO HAY RESPUESTA EN LA PRODUCCIÓN, EL RESULTADO ES UN INCREMENTO SOSTENIDO Y GENERALIZADO DE PRECIOS"(2).

EN MÉXICO SE HA DADO UNA COMBINACIÓN DE ESTANCAMIENTO ECONÓMICO CON INFLACIÓN Y DESEMPLEO, QUE SE TRADUCE EN:

- "DISMINUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN O BAJOS INDICES DE CRECIMIENTO:

- BAJA DE LAS VENTAS Y DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES:

- INCREMENTO DEL CONSUMO DE BIENES Suntuarios Y DISMINUCIÓN DEL CONSUMO DE BIENES BÁSICOS;

- DISMINUCIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVIDADES ESTRÍCTAMENTE PRODUCTIVAS E INCREMENTO DE INVERSIONES ESPECULATIVAS;

(2) MORLEY, SAMUEL Y MENDEZ MORALES, J. "INFLACIÓN Y DESEMPLEO". MÉXICO: INTERAMERICANA S.A., 1983. P. 143.

- DISMINUCIÓN DEL SALARIO REAL DE LOS TRABAJADORES DE BAJOS INGRESOS; E

- INCREMENTO DE LAS UTILIDADES DE LAS GRANDES EMPRESAS Y QUIEBRA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS" (3).

1.4.2. CAUSAS.

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A LA INFLACIÓN EN MÉXICO, SE PUEDEN CLASIFICAR EN INTERNAS Y EXTERNAS.

LAS PRINCIPALES CAUSAS INTERNAS SON:

- "FALTA DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE CONSUMO DE LA POBLACIÓN DEL PAÍS.

- EMISIÓN EXCESIVA DE DINERO EN RELACIÓN CON LAS NECESIDADES DE DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EL DINERO EXCEDENTE ES LO QUE HACE INCREMENTAR LOS PRECIOS, PORQUE NO SE RESPALDA CON MAYOR PRODUCCIÓN.

- EXCESIVO AFÁN DE GANANCIAS DE LOS INDUSTRIALES Y DE LOS COMERCIANTES, LO QUE PROVOCA ELEVACIONES EXAGERADAS DE LOS PRECIOS.

- LA ESPIRAL PRECIOS-SALARIOS. CUANDO LOS PRECIOS AUMENTAN EN FORMA GENERALIZADA, SE DEMANDAN INCREMENTOS SALARIALES QUE PROVOCAN NUEVOS AUMENTOS DE PRECIOS, LO CUAL GENERA TODO

(3) MENDEZ MORALES, J.S. "SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS". REVISTA DE LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN. ENERO-FEBRERO 1985, NO. 134, P. 10.

UN PROCESO QUE ALIMENTA LA INFLACIÓN.

- ESPECULACIÓN, ACAPARAMIENTO Y OCULTAMIENTO DE BIENES.
- LAS ALTAS TASAS DE INTERESES HACEN QUE EL CRÉDITO SEA CARO Y BAJEN LAS INVERSIONES PRODUCTIVAS O BIEN QUE LOS INVERSIONISTAS PREFIERAN TENER SU DINERO EN EL BANCO.
- LA CANALIZACIÓN DEL CRÉDITO SE PUEDE VOLVER INFLACIONARIA CUANDO SE DESTINA A ACTIVIDADES IMPRODUCTIVAS, O A ACTIVIDADES ESPECULATIVAS, O BIEN A PRODUCIR BIENES Suntuarios" (4).

LAS PRINCIPALES CAUSAS EXTERNAS SON:

- "PRECIOS EXCESIVOS DE ARTÍCULOS DE IMPORTACIÓN.
- AFLUENCIA EXCESIVA DE CAPITALES EXTERNOS. LOS CAPITALES QUE PENETRAN AL PAÍS EN FORMA DE INVERSIONES DIRECTAS Y DE PRÉSTAMOS SE APLICAN A ACTIVIDADES ESPECULATIVAS.
- EXPORTACIONES EXCESIVAS. MUCHOS PRODUCTORES PREFIEREN EXPORTAR EN LUGAR DE SATISFACER LAS NECESIDADES INTERNAS POR QUE OBTIENEN MAYORES GANANCIAS" (5).

1.4.3. ACTITUD DE LA EMPRESA EN ÉPOCAS INFLACIONARIAS.

-
- (4) MENDEZ MORALES, J.S. "PROBLEMAS Y POLÍTICA ECONÓMICOS DE MÉXICO I". MÉXICO: INTERAMERICANA, S.A., 1982. PP. 219 - 225.
- (5) *Ibíd.* PP. 226 - 229.

EN ÉPOCAS INFLACIONARIAS, EL EMPRESARIO DEBE TOMAR CONCIENCIA DE SU RESPONSABILIDAD Y ADOPTAR ACTITUDES ESPECÍFICAS DE OBSERVACIÓN Y ANÁLISIS DEL ÁMBITO ECONÓMICO DEL PAÍS Y DE LAS SITUACIONES INTERNACIONALES QUE EN EL PRESENTE O FUTURO - INCIDIRÁN SOBRE LA ECONOMÍA NACIONAL, ASÍ COMO DEL ENTORNO DE SU EMPRESA, ENTENDIENDO ÉSTE COMO LOS SEGMENTOS DE LA ECONOMÍA QUE TIENEN RELACIÓN DIRECTA, O INFLUENCIA DETERMINANTE SOBRE LAS OPERACIONES DE SU EMPRESA, TALES COMO EL MERCADO ESPECÍFICO DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS, EL ABASTECIMIENTO DE SUS MATERIAS PRIMAS, LA ACTIVIDAD DE SU COMPETENCIA Y OTRAS ÁREAS QUE INFLUYEN FUERTEMENTE EN SU ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

LA INTENSIDAD Y FORMA DE LLEVAR A CABO ESTA VIGILANCIA DEL ÁMBITO Y DEL ENTORNO, DEPENDERÁ DE LA MAGNITUD Y CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA RESOLVER ESTA NECESIDAD DE OBSERVACIÓN Y ANÁLISIS. ES POSIBLE IMAGINAR A LAS EMPRESAS, DESDE AQUÉLLAS DE PEQUEÑA MAGNITUD CON SÓLO UN ADMINISTRADOR QUE RESUELVE - TODOS LOS PROBLEMAS OPERATIVOS DEL NEGOCIO, HASTA LAS GRANDES, EQUIPADAS CON TÉCNICOS CAPACITADOS EN TODAS LAS ÁREAS DE SU OPERACIÓN, Y QUE EN OCASIONES CUENTAN CON UN DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. LAS SUGERENCIAS DE VIGILANCIA DEL ÁMBITO ECONÓMICO QUE A CONTINUACIÓN SE MENCIONAN, ESTÁN DIRIGIDAS A LA EMPRESA DE MAGNITUD MEDIA, QUE GENERALMENTE CUENTA CON UN ADMINISTRADOR QUE SE AUXILIA MEDIANTE UN NÚMERO REDUCIDO DE FUNCIONARIOS PARA LLEVAR A CABO ESTA MISIÓN DE ADMINISTRAR, - YA QUE LAS EMPRESAS MAYORES ESTARÁN EN POSIBILIDAD DE PONER - EN PRÁCTICA UN PLAN DE OBSERVACIÓN Y ANÁLISIS ECONÓMICO MÁS - AMPLIO.

LAS SUGERENCIAS DE VIGILANCIA SON LAS SIGUIENTES:

A) "INDICES DE PRECIOS.

EN MÉXICO, ESTA INFORMACIÓN SE PUEDE OBTENER MENSUALMENTE CON FACILIDAD, YA SEA A TRAVÉS DE PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS DE BANCOS, CÁMARAS EMPRESARIALES, ETC., O POR PUBLICACIONES DEL BANCO DE MÉXICO. LA INFORMACIÓN DE LOS ÍNDICES DE PRECIOS ES BÁSICA PARA DETERMINAR LA INTENSIDAD DEL FENÓMENO INFLACIONARIO Y SUS TENDENCIAS, Y ELLO PERMITE RELACIONAR LOS ÍNDICES NACIONALES CON LOS DE LA PROPIA EMPRESA EN CUANTO A LOS PRECIOS DE SUS INSUMOS, VENTA DE PRODUCTOS, ETC.

B) CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.

ESTA INFORMACIÓN ES NORMALMENTE OBTENIDA AL TERMINAR CADA AÑO, CUANDO SE HACEN PÚBLICOS LOS PORCENTAJES DE AUMENTO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN SU CONJUNTO Y POR SECTORES DE LA ECONOMÍA; SIN EMBARGO, ES CONVENIENTE CONOCER LAS TENDENCIAS DURANTE EL AÑO Y ESTO SE PUEDE LOGRAR EN OCASIONES MEDIANTE ARTÍCULOS QUE APARECEN EN PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS O INVESTIGANDO EN LOS DEPARTAMENTOS ECONÓMICOS CON QUE CUENTAN LOS BANCOS. ESTA INFORMACIÓN ES INDISPENSABLE PARA COMPARARLA CON EL INCREMENTO DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA Y FIJAR LA DIFERENCIA DE VELOCIDAD Y LA APARENTE VENTAJA O DESVENTAJA QUE RESULTE ENTRE AMBAS.

ES CONVENIENTE, TAMBIÉN, CONOCER EL CRECIMIENTO DE LA COMPETENCIA, PARA DETERMINAR LAS DIFERENCIAS SI SON SIMILARES EN TODO EL SECTOR ECONÓMICO DE QUE SE TRATE O SÓLO DE LA EMPRESA. ES INDUDABLE QUE ESTA INFORMACIÓN APORTARÁ AL EMPRESARIO ELEMENTOS PARA CONDUCIR EL NEGOCIO EN LA DIRECCIÓN QUE REQUIERA LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO.

C) PARIDADES MONETARIAS.

ESTA INFORMACIÓN ES LA MÁS ACCESIBLE, YA QUE SUELE PUBLI

CARSE EN LA PRENSA DIARIA. EL EMPRESARIO DEBE ESTAR INFORMADO DE LAS TENDENCIAS DE LA PARIDAD MONETARIA, EN FUNCIÓN DE OTROS INDICADORES QUE INCIDEN EN LA PARIDAD, COMO LOS DIFERENCIALES DE LAS TASAS DE INFLACIÓN Y LA BALANZA COMERCIAL DEL PAÍS CON AQUELLOS CON LOS QUE SE REALIZA LO ESENCIAL DE SU COMERCIO EXTERIOR.

LAS PARIDADES MONETARIAS INFLUIRÁN EN FORMA DECISIVA EN LAS OPERACIONES QUE REALICE LA EMPRESA EN MONEDAS EXTRANJERAS Y EN LA POSICIÓN FINANCIERA, SI ÉSTA INCLUYE ACTIVOS Y PASIVOS CONCERTADOS EN DIVISAS DE OTROS PAÍSES, POR LO QUE LA ATENCIÓN A LOS NIVELES DE PARIDAD Y A SUS TENDENCIAS O EXPECTATIVAS DE CAMBIOS SON ESENCIALES EN LA VIGILANCIA DEL ÁMBITO ECONÓMICO DE LA EMPRESA.

D) INDICES DE INVERSIÓN Y EMPLEO.

LA NUEVA INVERSIÓN PRODUCTIVA QUE TIENE LUGAR EN UN PAÍS ES UN ELEMENTO DE INFORMACIÓN DE GRAN VALOR PARA ESTIMAR EL FUTURO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN GENERAL. ÉSTA INFORMACIÓN ES, SIN EMBARGO, DIFÍCIL DE OBTENER, Y NO SIEMPRE DIGNA DE PLENA CONFIANZA, PORQUE QUIENES LA CAPTAN SE BASAN TAMBIÉN EN CIERTOS INDICADORES Y NO EN DATOS CONCLUYENTES Y DEFINITIVOS. NORMALMENTE PUEDE OBTENERSE AL TERMINAR CADA AÑO Y ES, SIN DUDA, DE GRAN VALOR INFORMATIVO PARA EL EMPRESARIO.

LAS ESTADÍSTICAS DE EMPLEO SON TAMBIÉN DE SUMA IMPORTANCIA PARA EL DIRECTOR DE EMPRESAS Y SU OBTENCIÓN ES DE MAYOR ACCESIBILIDAD, PORQUE AÚN CUANDO GENERALMENTE NO EXISTEN ESTADÍSTICAS PERIÓDICAS DE PLENA VALIDEZ, SÍ SE PRODUCEN EN LA PRENSA Y EN PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS CIERTAS INFORMACIONES BASADAS EN DATOS, TALES COMO LA POBLACIÓN ASEGURADA EN EL IMSS, ENCUESTAS REGIONALES DE EMPLEO Y OTRAS DISTINTAS FUENTES.

LAS TASAS DE CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE EMPLEOS REMUNERADOS - PERMITEN VISLUMBRAR, TAMBIÉN, LAS TENDENCIAS DE CRECIMIENTO EN LA DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS. POR OTRO LADO, APORTAN UNA INFORMACIÓN DE GRAN IMPORTANCIA PARA JUZGAR EL GRADO DE ESTABILIDAD SOCIAL QUE ENMARCA LOS PLANES DE DESARROLLO DE LA EMPRESA.

E) TASAS DE INTERÉS.

LAS TASAS ACTIVAS DE INTERÉS QUE OFRECEN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS, ADEMÁS DE SER ELEMENTOS BÁSICOS DE INFORMACIÓN PARA LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE UN EMPRESA, CONSTITUYEN ÍNDICES PERFECTAMENTE DEFINIDOS DE LA TENDENCIA EN LOS NIVELES DE INFLACIÓN.

EL CONOCER LAS DIFERENTES TASAS DE INTERÉS ENTRE EL PAÍS DE QUE SE TRATE Y DE PAÍSES QUE EJERZAN INFLUENCIA ECONÓMICA SOBRE AQUÉL, DARÁ UN IMPORTANTE ELEMENTO DE JUICIO RESPECTO A LAS TENDENCIAS DEL NIVEL DE INFLACIÓN ESPERADO.

F) CIRCULANTE MONETARIO.

CON RELATIVA FRECUENCIA LA PRENSA PUBLICA CIFRAS DEL NIVEL DEL MEDIO CIRCULANTE (BILLETES, MONEDAS Y CUENTAS BANCARIAS, ETC.) Y SU INCREMENTO, REFERIDO A UN LAPSO DETERMINADO. ÉSTA INFORMACIÓN ES DE LA MAYOR UTILIDAD PARA ANTICIPAR EL RITMO DE INFLACIÓN, YA QUE SI LOS INCREMENTOS EN EL CIRCULANTE MONETARIO EXCEDEN CON AMPLITUD A LOS AUMENTOS REALES EN EL MOVIMIENTO ECONÓMICO, INDICAN NECESARIAMENTE UNA MUY PROBABLE ACCELERACIÓN EN LOS ÍNDICES INFLACIONARIOS.

LA IMAGINACIÓN Y ASTUCIA DEL EMPRESARIO SERÁN SIEMPRE LOS FACTORES COMPLEMENTARIOS INSUSTITUIBLES QUE LE PERMITAN DECI-

DIR, CON HABILIDAD, LA MARCHA DE SU NEGOCIO EN EL MUNDO INCIERTO DE LA INFLACIÓN" (6).

1.5. EL GATT.

1.5.1. ¿ QUÉ ES EL GATT ?

EL GATT, MÁS CONOCIDO POR ESTA SIGLA QUE PROVIENE DE SU DENOMINACIÓN EN INGLÉS DE GENERAL AGREEMENT OF TARIFF AND TRADE (ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO), PUEDE SER CONSIDERADO EN DIVERSOS ASPECTOS EN CUANTO A SU NATURALEZA Y FUNCIONES:

- ES UN ACUERDO DE CARÁCTER MULTILATERAL E INTERGUBERNAMENTAL DE COMERCIO, PERSIGUE FUNDAMENTALMENTE LIBERALIZAR EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ENTORPECIMIENTO Y BARRERAS Y DARLE BASE ESTABLE:

- EL PAPEL DEL GATT DE SERVIR DE CÓDIGO DE CONDUCTA A LOS CONTRATANTES, ADEMÁS DE DEFINIR UNA FUNCIÓN DEL PROPIO ACUERDO GENERAL, LO DEFINE EN UNO DE SUS CONCEPTOS FUNDAMENTALES, PUESTO QUE EL GATT ES ESO, UNA MODALIDAD DE SEÑALAR PAUTAS DE CONDUCTA SOBRE HASTA QUE LÍMITES SUS MIEMBROS PUEDEN ACTUAR EN LAS RELACIONES DE COMERCIO, LO QUE CONCRETA EN CÓDIGOS DE CONDUCTA LAS BARRERAS QUE AL COMERCIO ATENUEN:

- POR OTRA PARTE, EL GATT ES UN INSTRUMENTO DE NEGOCIA -

(6) ORTEGA PEREZ DE LEÓN, ARMANDO. "INFLACIÓN. ESTUDIO ECONÓMICO, FINANCIERO Y CONTABLE". MÉXICO: INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS, A.C., 1982. PP. 38-40.

CIÓN, AL QUE LAS PARTES CONCURREN PARA ESTABLECER CON ARREGLO A QUÉ NORMAS DE VERDADERA JURIDICIDAD SE VA A REGIR EL COMERCIO DE SUS MIEMBROS, PARA LO CUAL EL PROCEDIMIENTO ES LA NEGOCIACIÓN;

- SE DEBE SEÑALAR, TAMBIÉN, QUE EL GATT ES UN ORGANISMO CONCILIADOR EN LAS DISPUTAS QUE SE PRESENTEN EN MATERIA COMERCIAL ENTRE SUS ASOCIADOS.

1.5.2. OBJETIVOS DEL GATT.

LOS OBJETIVOS DEL GATT SON LOS SIGUIENTES:

- QUE SUS RELACIONES COMERCIALES Y ECONÓMICAS DEBEN TENDER AL LOGRO DE NIVELES DE VIDA MÁS ALTOS.

- LA CONSECUCCIÓN DEL PLENO EMPLEO Y DE UN NIVEL ELEVADO, CADA VEZ MAYOR, DEL INGRESO REAL Y DE LA DEMANDA EFECTIVA.

- LA UTILIZACIÓN COMPLETA DE LOS RECURSOS MUNDIALES.

- EL ACRECENTAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y DE LOS INTERCAMBIOS DE PRODUCTOS.

ESTOS OBJETIVOS SE REALIZAN MEDIANTE LA CELEBRACIÓN DE ACUERDOS QUE DEBEN ESTAR BASADOS EN:

A) LA RECIPROCIDAD Y LAS MUTUAS VENTAJAS. EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, LA RECIPROCIDAD, ESTO ES, EL ALGO POR ALGO ES LA BASE EN LAS MUTUAS CONCESIONES SOBRE CUOTAS ARANCELARIAS ENTRE LOS PAÍSES: ESTE ES EL ASPECTO POSITIVO DE LA RE

CIPROCIDAD. EN SU ASPECTO NEGATIVO PUEDE SIGNIFICAR REPRESALIAS (ASPECTOS LÍCITOS EN EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO) POR LOS AUMENTOS DE ARANCELES HECHOS POR OTROS PAÍSES.

B) LA REDUCCIÓN SUSTANCIAL DE LOS ARANCELES ADUANEROS Y DE LAS DEMÁS BARRERAS COMERCIALES.

C) LA ELIMINACIÓN DEL TRATO DISCRIMINATORIO EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1.5.3. EL GATT Y LA PMI EN MÉXICO.

LA ENTRADA AL GATT ES LA MEDIDA MÁS PROFUNDA DE LA ACTUAL POLÍTICA ECONÓMICA, SE REFIERE A UN CAMBIO ESTRUCTURAL, PUES AFECTA AL APARATO PRODUCTIVO; AL SISTEMA DE ARANCELES, Y DESMANTELA EL PROTECCIONISMO INDISCRIMINADO Y LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES, SIN ORDEN NI CONCIERTO. AFECTA TAMBIÉN LA BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO (LO QUE SE EXPORTA E IMPORTA), EN CUANTO A LA DEFINICIÓN DE LOS PRECIOS OFICIALES DE LAS IMPORTACIONES Y, EN CONSECUENCIA, A LOS PRECIOS INTERNOS; EN LA ELIMINACIÓN DE LOS GRAVÁMENES ADICIONALES A LAS IMPORTACIONES Y POSIBLEMENTE EN LA ELIMINACIÓN DEL CONTENIDO NACIONAL DE IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y DE OTRAS INDUSTRIAS, ASÍ COMO EL CARÁCTER DE COMERCIO DE ESTADO, DEL QUE SE EXCLUIRÁN PREFERENCIAS Y EXCLUSIVISMOS.

EN 1986, MÉXICO SERÁ OFICIALMENTE UNO DE LOS CASI 100 - PAÍSES PARTICIPANTES DEL GATT. SU INGRESO NO CONSTITUYE DE NINGUNA MANERA UN CAMBIO CUALITATIVO EN LA POLÍTICA ECONÓMICA QUE EL ACTUAL GOBIERNO PROPUSO HACE TRES AÑOS, SINO MÁS BIEN ES SU REAL CONFIRMACIÓN.

DE HECHO, A ESTAS ALTURAS, LA DISCUSIÓN EN TORNO A LA --

CONVENIENCIA O NO DE INTEGRARSE AL GATT ES HASTA CIERTO PUNTO IRRELEVANTE SI SE ENTIENDE EL AVANCE ALCANZADO EN LA PRÁCTICA POR LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR PUESTA EN MARCHA POR EL ACTUAL GOBIERNO.

EL INGRESO DE MÉXICO AL GATT ÚNICAMENTE ES LA CULMINACIÓN DE UNA POLÍTICA COMERCIAL DE TENDENCIAS LIBERALIZANTES - QUE TIENE COMO ANTECEDENTES DIRECTOS EL PROGRAMA NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR (PRONAFICE); AL PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES (PROFIEIX) Y EL ENTENDIMIENTO SOBRE SUBSIDIOS E IMPUESTOS COMPENSATORIOS SUSCRITO EN ABRIL DE 1985 CON EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS.

SEGÚN EL CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ECONOMÍA NACIONAL, LA POLÍTICA COMERCIAL MEXICANA, ESTÁ INSCRITA EN UNA ESTRATEGIA GLOBAL DE DESARROLLO ECONÓMICO "CLARAMENTE ORIENTADA HACIA EL MERCADO MUNDIAL Y DETERMINADA EN LO FUNDAMENTAL POR LA APREMIANTE NECESIDAD DE DIVISAS PARA HACER FRENTE EN LOS PRÓXIMOS AÑOS AL COMPROMISO ASUMIDO POR EL GOBIERNO DE PAGAR INTEGRALMENTE LA DEUDA EXTERNA BAJO LAS CONDICIONES IMPUESTAS POR LA BANCA INTERNACIONAL Y LA BANCA NACIONAL".

A FAVOR DEL INGRESO DE MÉXICO AL GATT, SE HAN MANIFESTADO LOS ORGANISMOS EMPRESARIALES CUYOS MIEMBROS ESTÁN DIRECTAMENTE LIGADOS AL MERCADO MUNDIAL Y AQUÉLLOS QUE AGLUTINAN MAYORITARIAMENTE LA GRAN INDUSTRIA Y COMERCIO; POR UN LADO EL CONSEJO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (CONACEX), LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE EXPORTADORES E IMPORTADORES DE LA REPÚBLICA MEXICANA (ANIEM), Y EL CONSEJO EMPRESARIAL MEXICANO PARA ASUNTOS INTERNACIONALES (CEMAI); POR OTRO LADO, LA CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS INDUSTRIALES (CONCAMIN) Y LA CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO (CONCANACO). ES CLARO QUE POR SU POSICIÓN OLIGOPÓLICA Y SUS NEXOS CON EL CAPITAL TRANSNACIONAL, ESTOS -

SECTORES APOYAN LA PRETENDIDA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL, CONFIADOS EN QUE NO SERÁN ELLOS LOS SACRIFICADOS DURANTE EL PROCESO.

EN CAMBIO, CONTRA EL INGRESO AL GATT SE HAN PRONUNCIADO EN PRIMER TÉRMINO LOS DIRIGENTES DE LA CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN (CANACINTRA), QUE YA HABÍAN EXPRESADO SUS DUDAS ACERCA DEL PROFIEIX. CABE DESTACAR QUE LA CANACINTRA, POR SER UN ORGANISMO QUE AGRUPA PRINCIPALMENTE A LA PMI, TEME QUE EL COSTO DE LA MODERNIZACIÓN DE LA PLANTA NACIONAL RECAIGA ESENCIALMENTE EN SUS MIEMBROS.

A SU VEZ, LA CONFEDERACIÓN DE TRABAJADORES DE MÉXICO - (CTM) SI BIEN APOYÓ LA PUBLICACIÓN DEL PROFIEIX, AHORA SE OPONE AL INGRESO DE MÉXICO AL GATT, QUIZÁS PORQUE UNA GRAN PARTE DE SUS BASES DE APOYO SE LOCALIZAN PRINCIPALMENTE ENTRE LOS SINDICATOS DE LA PMI, HOY TEMEROSA DEL CAMBIO ESTRUCTURAL QUE PREGONA EL APARATO GUBERNAMENTAL.

LA PMI (MÁS DE 200 MIL EMPRESAS CON 5 MILLONES DE TRABAJADORES Y QUE REPRESENTAN POCO MÁS DEL 70% DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA) SUFRIRÁN EL IMPACTO DE LA INSERCIÓN DE MÉXICO AL GATT, EN UN MOMENTO DE DEPRESIÓN DEL CICLO ECONÓMICO, CON UN DESEMPLEO PERMANENTE DE MÁS DE DOS Y MEDIO MILLONES DE PERSONAS Y CON UN DESEMPLEO ABIERTO CERCANO AL 15% DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA. ES POSIBLE QUE LA INEFICIENCIA, EL EXCESIVO PROTECCIONISMO Y EL MERCADO CAUTIVO DARÁN PASO A LA EFICIENCIA, LA COMPETITIVIDAD Y LOS COSTOS COMPARATIVOS, Y QUE LA PMI NO DESAPAREZCA, SINO QUE SE INCORPORA A LAS GRANDES EMPRESAS MONOPÓLICAS MEDIANTE LA SUBCONTRATACIÓN.

AHORA EL PROBLEMA NO ESTÁ EN HABER ENTRADO AL GATT, SI NO EN LAS CONDICIONES DEL PROTOCOLO DE ADHESIÓN, ES DECIR, NÉ

XICO DEBERÁ SER CONSIDERADO PAÍS EN VÍAS DE DESARROLLO, CON UN APARATO PRODUCTIVO NECESITADO DE UN PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN EN LA PMI Y DE UN RELANZAMIENTO INDUSTRIAL; CON GRANDES PROBLEMAS DE TENENCIA DE LA TIERRA Y REZAGOS EN LA PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA Y PECUARIA, Y CON UN DESARROLLO DESIGUAL DEL APARATO COMERCIAL, EL CUAL REQUIERE DE UNA REESTRUCTURACIÓN PROFUNDA. EN ADICIÓN ESTÁ EL PESO EXTRAORDINARIO DE LA DEUDA EXTERNA SOBRE EL GASTO Y UNA GRAN VULNERABILIDAD DE LA ECONOMÍA NACIONAL A LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO, LAS TASAS DE INTERÉS EXTERNAS Y LAS CONDICIONES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL.

EL INGRESO O NO AL GATT NO ES EL PROBLEMA. LO IMPORTANTE ES QUIÉNES NEGOCIEN SU INGRESO, CÓMO NEGOCIEN Y QUÉ NEGOCIEN.

EL GOBIERNO FEDERAL CREÓ EL 14 DE ENERO DE 1986, LA SUBCOMISIÓN DE LAS INDUSTRIAS MEDIANA Y PEQUEÑA, PARA COORDINAR LAS ACCIONES DE LOS SECTORES PÚBLICO, SOCIAL Y PRIVADO EN MATERIA DE SALVAGUARDA DE LA EMPRESA EN DIMENSIONES MENORES, AHORA QUE SE NEGOCIÓ EL INGRESO DE MÉXICO AL GATT.

EL SUBSECRETARIO DE FOMENTO INDUSTRIAL DE LA SECOFI, AL INSTALAR LA SUBCOMISIÓN INDICÓ QUE LA POLÍTICA INDUSTRIAL DEL GOBIERNO FEDERAL CONCEDE PRIORIDAD AL FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS, POR LO QUE ÉSTAS HAN SIDO CAPACES DE CRECER EN LOS ÚLTIMOS AÑOS TANTO EN NÚMERO DE UNIDADES DE PRODUCCIÓN COMO EN SU NIVEL DE EMPLEO, LO CUAL PONE DE MANIFIESTO LA IMPORTANCIA DE ESTE SUBSECTOR PARA EL PAÍS.

CAPITULO 2:

CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA

2. CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA.

COMO SE HA DICHO ANTERIORMENTE, LA PMI ES UN ASPECTO IMPORTANTE DENTRO DE LA ECONOMÍA DE UN PAÍS. TODA EMPRESA SIN IMPORTAR SU TAMAÑO, EXPERIMENTA SU PROPIA VIDA. LA DURACIÓN DEL CICLO DE VIDA DEPENDERÁ DEL ÉXITO DE LA EMPRESA Y DE LA ECONOMÍA. ALGUNAS DE LAS PMI EXPERIMENTARÁN UN CICLO DE VIDA DE UNOS CUANTOS AÑOS, OTRAS SOBREVIVIRÁN UN POCO MÁS Y UNAS CUANTAS DURARÁN UN POCO MÁS DE LA VIDA DEL FUNDADOR DE LA EMPRESA.

EL CICLO DE VIDA SE VE INFLUENCIADO SUBSTANCIALMENTE POR EL TIPO DE ORGANIZACIÓN QUE SE VAYA A ELEGIR O SE HAYA ELEGIDO PARA LA EMPRESA; LAS GRANDES Y ALGUNAS MEDIANAS INDUSTRIAS TIENEN UN CICLO DE VIDA MUY PROLONGADO, MIENTRAS QUE LAS PEQUEÑAS INDUSTRIAS TIENEN UN VIDA CORTA.

EL CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA SE PUEDE DIVIDIR EN CINCO ETAPAS COMO SE MUESTRA EN LA FIGURA 2.1.

ANTES DE CONTINUAR CON LA DESCRIPCIÓN DE CADA UNA DE LAS ETAPAS DEL CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA, SE HACE NECESARIO ACLARAR EL ASPECTO TIEMPO DENTRO DEL CICLO, YA QUE ESTE DEPENDERÁ DEL TIPO DE ACTIVIDAD FABRIL A QUE SE DEDIQUE LA EMPRESA Y AL TAMAÑO DE LA MISMA.

SE PROSEGUIRA CON LA EXPLICACIÓN DE CADA UNA DE LAS ETAPAS DEL CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA, Y LA IMPORTANCIA QUE TIENE CADA UNA DE ESTAS PARA EL DESARROLLO ARMÓNICO DE CUALQUIER EMPRESA.

VENTAS

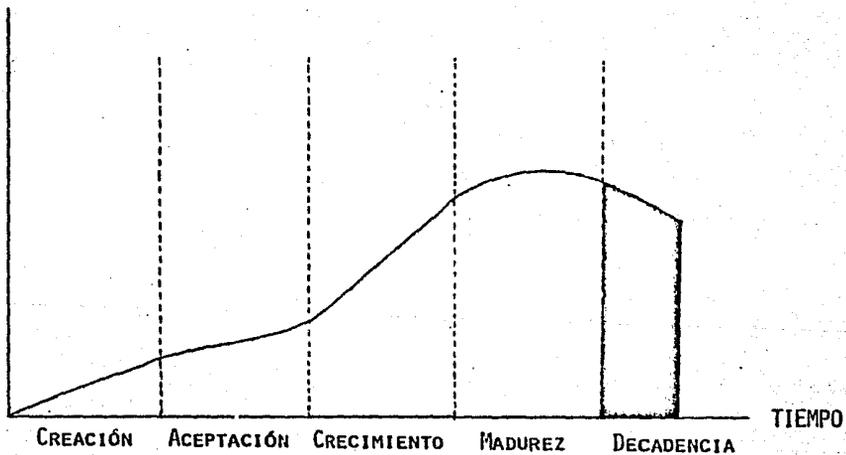


FIG. 2.1. CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA.

A) CREACIÓN.

SE CONSIDERA COMO EL NACIMIENTO DEL NEGOCIO. LA NUEVA IDEA, ES DECIR, LA NUEVA EMPRESA ES DADA A CONOCER FORMALMENTE AL PÚBLICO Y AL MERCADO COMPETITIVO. LA EMPRESA EMPIEZA A ESTABLECERSE EN LA MENTE DE LOS CONSUMIDORES Y COMPETIDORES, Y EMPIEZA A LLAMAR LA ATENCIÓN RESPECTO A SU VERDADERA EXISTENCIA. ESTE SE CONSIDERA COMO UNO DE LOS PERÍODOS MÁS DIFÍCILES DE LA EMPRESA, YA QUE DEBE INGRESAR, COMPETIR Y Luchar PARA QUE EL MERCADO COMPETITIVO LA ACEPTÉ.

B) ACEPTACIÓN.

ESTA ETAPA SE REFIERE A LA ACEPTACIÓN POR PARTE DE LOS CONSUMIDORES, LA CUAL PUEDE REQUERIR DE UN CONSIDERABLE TIEMPO Y ESFUERZO. DURANTE ESTA ETAPA MUCHOS CLIENTES SON ATRÁIDOS POR LA NECESIDAD O POR LA CURIOSIDAD QUE SE TIENE CON RESPECTO A LA NUEVA EMPRESA.

SI AL PRINCIPIAR LA EMPRESA, EL PEQUEÑO INDUSTRIAL NO PLANEA CON CUIDADO LAS NECESIDADES DE CAPITAL A TRAVÉS DEL PERÍODO DE ACEPTACIÓN DE LA CLIENTELA, SE VERÁ OBLIGADO A SOLICITAR FONDOS ADICIONALES EN UN MOMENTO CRÍTICO, CUANDO FRECUENTEMENTE RESULTA DIFÍCIL LA OBTENCIÓN DE UN NUEVO FINANCIAMIENTO.

C) CRECIMIENTO.

EN ESTA ETAPA LA EMPRESA HABRÁ LOGRADO UN ÉXITO INICIAL: ESTARÁ CRECIENDO CON CIERTA RAPIDEZ Y SERÁ RAZONABLEMENTE PRODUCTIVA.

UNA VEZ QUE LA PROMOCIÓN ORIGINAL Y LO DISTINTIVO DESAPARECEN, LA EMPRESA DEBERÁ COMPETIR COMPLETAMENTE BASADA EN SUS PROPIOS MÉRITOS DE SERVICIO A LOS CLIENTES Y EN LA SATISFACCIÓN DE SUS NECESIDADES.

DURANTE ESTA ETAPA, LA ADMINISTRACIÓN DEBERÁ DEDICAR MAYOR ESFUERZO A:

- DESARROLLAR UNA ORGANIZACIÓN ADECUADA A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA.
- ADIESTRAR Y CAPACITAR A LOS EMPLEADOS.
- UNA POSIBLE AMPLIACIÓN DE LAS INSTALACIONES DE PRODUCCIÓN.
- DESARROLLAR NUEVOS PRODUCTOS.
- MANTENER E INCREMENTAR LA CLIENTELA.
- OBTENER LA ESTABILIDAD FINANCIERA.

ADemás, EN ESTA ETAPA LA EMPRESA TENDRÁ NECESIDADES EXTRAORDINARIAS DE FINANCIAMIENTO ADICIONAL EXTERNO, PARA ASÍ PODER FINANCIAR SU CRECIMIENTO O EXPANSIÓN.

UNA FORMA EN QUE LA EMPRESA PUEDE EXPANDERSE, ES A TRAVÉS DE AUMENTAR SUS VENTAS EN LA ACTUAL LÍNEA DEL PRODUCTO Y DEBERÁ HACERLO SÓLO SI HA LOGRADO UNA ESTRUCTURA FINANCIERA ESTABLE Y UN MERCADO AUMENTADO PARA EL PRODUCTO. OTRA FORMA ES MEDIANTE LA DIVERSIFICACIÓN DE LOS BIENES Y SERVICIOS QUE

OFRECE AL PÚBLICO, LO CUAL DEBERÁ HACER SI SU ACTUAL LÍNEA DE PRODUCTO NO PUEDE AUMENTARSE, SI SU MERCADO ESTÁ LIMITADO O SI LA EMPRESA ES ESTACIONAL.

LA ESTRUCTURA FINANCIERA DEBE PROVEER UN FINANCIAMIENTO ADECUADO PARA AMPLIAR LAS VENTAS Y PARA EL DESARROLLO DEL MERCADO Y DE NUEVOS CLIENTES. MUCHAS EMPRESAS BUSCAN AMPLIAR SUS VENTAS Y ADQUIRIR NUEVOS CLIENTES, PERO SI NO ESTÁN PREPARADAS EN SUS FINANZAS PARA ESTA EXPANSIÓN O CRECIMIENTO, PODRAN SURGIR CONSIDERABLES DIFICULTADES, UNA EMPRESA PUEDE PREPARARSE PARA ESTOS ACONTECIMIENTOS Y ELIMINAR MUCHAS DIFICULTADES MEDIANTE UNA PLANEACIÓN ADECUADA.

LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA DEBE TRATAR DE PROLONGAR LA ETAPA DE CRECIMIENTO POR MEDIO DE ADQUISICIONES, INVESTIGACIONES Y EL DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS.

D) MADUREZ.

DURANTE ESTA ETAPA LA EMPRESA ALCANZARÁ SU POTENCIALIDAD PLENA O DEJARÁ DE CRECER PARA EMPEZAR A DECAER. ALGUNAS EMPRESAS ALCANZAN SU MADUREZ POCO TIEMPO DESPUÉS DE LA ETAPA DE ACEPTACIÓN, ALGUNAS EMPRESAS TARDAN MUCHOS AÑOS Y OTRAS NUNCA LLEGAN A LA MADUREZ.

SI UNA EMPRESA SOBREVIVE Y ALCANZA LA ETAPA DE MADUREZ, SUS PROBLEMAS FINANCIEROS PUEDEN SER MÍNIMOS. PARA ESTA ETAPA LA EMPRESA DEBERÁ SER ADMINISTRADA DE MANERA EFECTIVA Y EFICIENTE. LOS REQUERIMIENTOS DE CAPITAL DEBERÁN SER ESTABLES Y FACILMENTE ALCANZABLES.

E) DECADENCIA.

EN ESTA ETAPA LA EMPRESA SE ENFRENTA A LA APARICIÓN DE PRODUCTOS EQUIVALENTES O SUSTITUTOS QUE DESPLAZAN A LOS SUYOS, A LA OBSOLESCENCIA O RETRASO TECNOLÓGICO Y UNA INADECUADA ADMINISTRACIÓN EN SUS ÁREAS FUNCIONALES, ENTRE OTRAS, QUE PROVOCARÍAN A LA EMPRESA PROBLEMAS QUE POSIBLEMENTE LA LLEVÁSEN AL CIERRE DE SUS OPERACIONES.

UNA VEZ QUE LA EMPRESA HAYA ALCANZADO LA MADUREZ Y COMENZADO SU ETAPA DE DECADENCIA, DEBE BUSCAR QUE LA ADQUIERA OTRA EMPRESA, FUSIONERSE CON OTRA(S) O LIQUIDARSE ANTES DE FRACASAR. UNA PLANEACIÓN ADMINISTRATIVA ADECUADA DEBE CONTRIBUIR A QUE LA EMPRESA RETARDE ESTA ÚLTIMA ETAPA Y EL FRACASO FINAL.

LA CLAVE DE UNA TRANSACCIÓN EXITOSA DE UNA ETAPA A OTRA, RADICA EN UNA PLANEACIÓN APROPIADA Y DE UN FINANCIAMIENTO ADECUADO. DURANTE LAS ETAPAS DEL CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA, LA PLANEACIÓN FINANCIERA BIEN PUEDE SER EL ELEMENTO BÁSICO PARA LOGRAR EL ADECUADO DESARROLLO DE LA EMPRESA, ES DECIR, EL ÉXITO. SIN EMBARGO, NO SE LE DEBE RESTAR IMPORTANCIA A TODOS Y CADA UNO DE LOS ASPECTOS ADMINISTRATIVOS (PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN, DIRECCIÓN Y CONTROL) EN LAS DIVERSAS ÁREAS FUNCIONALES DE LA EMPRESA.

LAS PMI CON GRAN FRECUENCIA NO TIENEN UN CICLO DE VIDA MUY EXITOSO. DEBIDO A QUE, AL TENER QUE ENFRENTAR GRANDES PROBLEMAS POR SUS LIMITACIONES, NO CUENTA CON UNA SÓLIDA ORGANIZACIÓN QUE LE PERMITA SER ADMINISTRADA DE MANERA CORRECTA. SI LA ADMINISTRACIÓN GENERAL NO SE DÁ O NO ES LA ADECUADA, DIFÍCILMENTE SE PUEDE PENSAR EN QUE PUDIERA CUMPLIR CON UNA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA CONFORME A SUS NECESIDADES.

CAPITULO 3:

FUNCIÓN FINANCIERA

3. FUNCION FINANCIERA.

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, LA ADMINISTRACIÓN HA TENIDO UNA GRAN DIFUSIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y EN LAS GRANDES EMPRESAS. EN LOS PAÍSES COMO MÉXICO, POR EL CONTRARIO, SE HA IMPROVISADO AL PRETENDER IMPLANTAR SISTEMAS Y MODELOS ADMINISTRATIVOS DE LA NOCHE A LA MAÑANA, SIN EL ADECUADO ESTUDIO QUE INDICA QUE CUÁL ES EL MODELO QUE MÁS SE ADAPTA A CADA EMPRESA. AÚN CUANDO LA ADMINISTRACIÓN BIEN ENTENDIDA Y APLICADA, BRINDA A LAS EMPRESAS EL MÁXIMO APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS CON QUE CUENTA PARA ALCANZAR UN OBJETIVO PRIMORDIAL Y PREDETERMINADO, CUANDO NO ES UTILIZADO ADECUADAMENTE PUEDE CONTRIBUIR AL FRACASO DE ESTAS.

EL CORRECTO MANEJO DE LA ADMINISTRACIÓN SIGNIFICARÍA EL CABAL CONOCIMIENTO DE LAS CUATRO ÁREAS BÁSICAS QUE LOS MAESTROS DE LA ADMINISTRACIÓN HAN DELIMITADO: MERCADOTECNIA, PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS Y FINANZAS.

ESTA ÚLTIMA, AÚQUE DE IGUAL IMPORTANCIA QUE LAS OTRAS TRES, BRINDA A LAS EMPRESAS LA POSIBILIDAD DE UNA CONSTANTE ACTIVIDAD Y DESARROLLO.

3.1. CONCEPTO.

DESDE QUE EL HOMBRE APARECIÓ EN LA TIERRA, SE VIÓ EN LA NECESIDAD DE AGRUPARSE PARA ALCANZAR UN FIN DETERMINADO. DE IGUAL MANERA, SE TUVO LA NECESIDAD DE IMPLANTAR UNA FORMA DE CONTROLAR LOS BIENES O RECURSOS QUE POSEÍA.

ESTAS AGRUPACIONES SE FUERON CONSTITUYENDO COMO ENTIDADES, YA SEA CON FINES LUCRATIVOS (AL OBTENER UTILIDADES) O NO LUCRATIVOS (CUANDO TRABAJABAN EN BENEFICIO DE LA SOCIEDAD), Y

EN LAS QUE EL DINAMISMO DE LOS RECURSOS MATERIALES, EN SU -
CONSTANTE OBTENCIÓN Y APLICACIÓN, ES CONOCIDO COMO FINANZAS.

FINANZAS VIENE DEL FRANCÉS "FINANCES" Y ÉSTA DE LA PALA-
BRA LATINA "FINATIO", DE LA RAÍZ "FINIS" QUE SIGNIFICA ACABAR
O PONER TÉRMINO MEDIANTE PAGO. EN SU ORIGEN "FINANCIAR" ES PA-
GAR Y SU SENTIDO SE HA EXTENDIDO A LA MANERA DE OBTENER DINERO
Y A SU EMPLEO.

AHORA BIEN, LA FUNCIÓN FINANCIERA SE DEFINE COMO SIGUE:

PARA HUNT WILLIAMS Y DONALSON "ES SENCILLAMENTE EL ESFUER-
ZO PARA PROPORCIONAR A LAS EMPRESAS LOS RECURSOS QUE NECESITAN
EN LAS CONDICIONES MÁS FAVORABLES Y A LA LUZ DE LOS OBJETIVOS
DEL NEGOCIO".

EN ESTE CONCEPTO SE RESALTA LA ESENCIA DE LA FUNCIÓN FI-
NANCIERA: MANTENER AL NEGOCIO ABASTECIDO DE FONDOS BASTANTES
PARA LOGRAR SUS METAS. DIVIDE A LA FUNCIÓN EN TRES PARTES FUN-
DAMENTALES:

A) LOGRAR QUE LA EMPRESA CUENTE CON LOS RECURSOS PARA HA-
CER FRENTE A SUS NECESIDADES ACTUALES Y RESPALDAR SUS PLANES
DE ACCIÓN.

B) CONSEGUIR LOS FONDOS DE LA MEJOR FORMA Y EN LAS MEJO-
RES CONDICIONES POSIBLES.

C) VIGILAR LA CORRECTA UTILIZACIÓN DE LOS FONDOS.

VAN HORNE LA DEFINE COMO " LA ASIGNACIÓN DE FONDOS A ACTI-
VOS ESPECÍFICOS Y OBTENCIÓN DE LA MEJOR MEZCLA DE FINANCIACIÓN -

MIENTO EN RELACIÓN DE ACTIVOS A CORTO PLAZO".

PHILIPATOS INDICA QUE "LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA ESTÁ RELACIONADA CON LA DECISIÓN ADMINISTRATIVA QUE DÁ COMO RESULTADO LA ADQUISICIÓN Y FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS A CORTO Y LARGO PLAZO".

POR SU PARTE, ABRAHAM PERDOMO DICE QUE "ES LA FASE DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL QUE TIENE POR OBJETO MAXIMIZAR EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA MEDIANTE LA OBTENCIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS POR APORTACIÓN DE UN CAPITAL U OBTENCIÓN DE CRÉDITOS, SU CORRECTO MANEJO Y APLICACIÓN, ASÍ COMO LA COORDINACIÓN EFICIENTE DEL CAPITAL DE TRABAJO, INVERSIONES Y RESULTADOS, MEDIANTE LA PRESENTACIÓN E INTERPRETACIÓN DE INFORMACIÓN PARA TOMAR DECISIONES ACERTADAS".

AL ANALIZAR ÉSTE CONCEPTO, SE LLEGÓ A ENTENDER A LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA:

A) FASE DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL: ESTO ES, PORQUE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA ES PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL.

B) MAXIMIZAR EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA: SE TRATA DE SACAR EL MÁXIMO PROVECHO DE LOS RECURSOS FINANCIEROS. ESTO ES, MAXIMIZAR UTILIDADES.

C) OBTENCIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS: A TRAVÉS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA SE ADQUIEREN FONDOS Y RECURSOS FINANCIEROS DE FORMA INTELIGENTE, BIEN DE LOS DUEÑOS COMO APORTACIONES DE CAPITAL, BIEN DE ACREEDORES MEDIANTE FINANCIAMIENTOS O PRÉSTAMOS.

D) SU CORRECTO MANEJO: EL MANEJO ADECUADO DE FONDOS Y RECURSOS DE LA EMPRESA.

E) SU CORRECTA APLICACIÓN: DESTINAR O APLICAR LOS FONDOS Y RECURSOS FINANCIEROS A LOS SECTORES PRODUCTIVOS INTERNOS Y EXTERNOS DE LA EMPRESA.

F) ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO: ESTO IMPLICA LA COORDINACIÓN EFICIENTE DEL DINERO, CUENTAS Y DOCUMENTOS PARA COBRAR, INVENTARIOS, ETC. (ACTIVO CIRCULANTE) ASÍ COMO LOS ACREEDORES COMERCIALES, ACREEDORES BANCARIOS, ETC. (PASIVO CIRCULANTE). DE AHÍ SE DESPRENDE QUE EL CAPITAL DE TRABAJO ES IGUAL A ACTIVO CIRCULANTE MENOS PASIVO CIRCULANTE.

G) COORDINACIÓN EFECTIVA DE LAS INVERSIONES: ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DE ACTIVOS FIJOS, INVERSIONES, CRÉDITOS DE ACREEDORES A LARGO PLAZO, ETC.

H) COORDINACIÓN ADECUADA DE LOS RESULTADOS: ÉSTA ABARCA OPERACIONES PROPIAS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL, QUE GENERAN O EMPLEAN RECURSOS FINANCIEROS, TALES COMO LAS VENTAS, COMPRAS, PRODUCCIÓN, PROMOCIÓN, DISTRIBUCIÓN, IMPUESTOS, SEGUROS, FIANZAS, ETC.

I) PRESENTACIÓN E INTERPRETACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA: RECOPIACIÓN, CONSERVACIÓN, PROCESAMIENTO, PRESENTACIÓN E INTERPRETACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

J) TOMA DE DECISIONES ACERTADAS: ES PLANEAR Y CONTROLAR, EN FORMA SIMILAR A COMO CORRESPONDE A TODAS Y CADA UNA DE LAS ÁREAS QUE CONSTITUYEN LA EMPRESA.

UNA DEFINICIÓN PROPIA PARA ESTA FUNCIÓN ES:

ÁREA RESPONSABLE DE PONER A DISPOSICIÓN DE LA EMPRESA LOS RECURSOS FINANCIEROS NECESARIOS MEDIANTE AL ADQUISICIÓN, MANEJO, APLICACIÓN Y CONTROL, QUE TIENE COMO OBJETO MAXIMIZAR LA UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS.

ESTA DEFINICIÓN PRETENDE DARLE A LA FUNCIÓN SU SENTIDO ADMINISTRATIVO, ASPECTO QUE NO DEBE ALVIDARSE PORQUE, COMO RESULTADO DE SU APLICACIÓN, BRINDA LOS BENEFICIOS QUE SE ESPERAN DE ELLA.

3.2. IMPORTANCIA.

INDEPENDIEMENTE DEL GIRO Y TIPO DE ACTIVIDAD, AL IGUAL QUE DEL TAMAÑO QUE LA EMPRESA LLEGUE A TENER EN SU VIDA, DESDE SU CREACIÓN HASTA SU LIQUIDACIÓN, ÉSTA DEBERÁ TRABAJAR CONFORME A CONSTANTES MOVIMIENTOS DE EFECTIVO YA SEA PARA INVERSIONES, ADQUISICIONES DE MAQUINARIA Y EQUIPO, PAGO DE SUELDOS Y SALARIOS, ETC.. LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA TIENE SU JUSTIFICACIÓN Y FUNDAMENTO EN LA OBTENCIÓN DE UTILIDADES Y EN LA SATISFACCIÓN DE NECESIDADES DE LA SOCIEDAD. HABIENDO ESTABLECIDO LO ANTERIOR, SE PUEDE INDICAR QUE LA FUNCIÓN FINANCIERA TIENE UNA IMPORTANCIA FUNDAMENTAL EN LAS ORGANIZACIONES. EN LAS GRANDES EMPRESAS ÉSTA SE CONCRETIZA EN UNA SUBDIRECCIÓN, COMO UNA UNIDAD ORGÁNICA AUTÓNOMA VINCULADA DIRECTAMENTE CON EL DIRECTOR DE LA EMPRESA, Y PRESTA ATENCIÓN A LA EVALUACIÓN DE LA POSICIÓN FINANCIERA, A LA ADQUISICIÓN DE FINANCIAMIENTO Y A LA DISTRIBUCIÓN DE LAS UTILIDADES EMPRESARIALES. LA FUNCIÓN SE BASA EN LA EXISTENCIA DE UN BUEN SISTEMA CONTABLE Y DE LOS REGISTROS QUE CREA PARA ÉSTE.

ESTA FUNCIÓN EN LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS ES MÁS

LIMITADA DEBIDO A LOS MÚLTIPLES PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA. GENERALMENTE EN LA PMI LA ADMINISTRACIÓN O FUNCIÓN FINANCIERA ES PARCIAL EN TIEMPO DEBIDO A LA FORMA EN QUE LA MANEJA EL PROPIO DUEÑO U OTRA PERSONA QUE GUARDA UNA RELACIÓN ESTRECHA CON ÉSTA. ADEMÁS, EN ESTE TIPO DE INDUSTRIA LA FUNCIÓN SE LLEVA A CABO EN EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y EN ÉL SE SUSTENTA. SE OCUPA NORMALMENTE DE LAS FUNCIONES DE CRÉDITO QUE IMPLICA LA EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y MANTENIMIENTO DE LOS CLIENTES.

LOS PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA LA PMI, COMO LA FALTA DE COMPRENSIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS TÉCNICAS FINANCIERAS, SON EL RESULTADO DE QUE LOS DUEÑOS LOS SOLUCIONEN A TRAVÉS DE SUS EXPERIENCIAS EMPÍRICAS. ESTO PROVOCA CON GRAN FRECUENCIA EL MAL FUNCIONAMIENTO DEL MISMO. ES DEBIDO A ELLO QUE GENERALMENTE SE DICE QUE UNA EMPRESA AL FALLAR FINANCIERAMENTE, FALLA EN TODOS LOS DEMÁS ASPECTOS. LOS EFECTOS DE UNA DECISIÓN POCO ACERTADA EN CUESTIONES FINANCIERAS, SON MUCHO MÁS DIFÍCILES DE RESOLVER QUE LOS EFECTOS DE DECISIONES EN LOS ASPECTOS RESTANTES DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA.

LA PMI, SIN IMPORTAR DÓNDE LA LLEVARÁ A CABO, NO DEBE OLVIDAR QUE LA FUNCIÓN FINANCIERA LE BRINDA POSIBILIDADES DE DESARROLLO AL MEJORAR EL CONTROL DE LA ACTIVIDAD DEL NEGOCIO AL IGUAL QUE EL INCREMENTO DE LAS UTILIDADES.

LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA GUARDA ESTRECHA RELACIÓN CON LA OPERACIÓN DE LOGRAR Y MANTENER LA LIQUIDEZ Y LAS GANANCIAS DE LA EMPRESA. POR OTRO LADO, ES NECESARIO OBTENER LOS FINANCIAMIENTOS QUE MÁS SE ADECUEN PARA CUBRIR EN FORMA OPORTUNA LAS OBLIGACIONES Y LOGRAR UTILIDADES. PERO ÉSTO NO ES TODO, LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEBERÁ CONTRIBUIR EN FORMA AMPLIA A LA PLANEACIÓN FINANCIERA DEL FUTURO Y, DE ESTE MODO, TOMAR LAS DECISIONES MÁS ACERTADAS PARA SOLUCIONAR EL O LOS

PROBLEMAS A QUE SE ENFRENTA.

POR OTRO LADO, LA CONCRETA EXISTENCIA DE UN DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD O DE FINANZAS QUE SE ENCARGUE DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA FUNCIÓN FINANCIERA, SE HACE NECESARIA EN TODA ORGANIZACIÓN, AÚN CUANDO RESULTE POCO COMÚN EN LAS PMI. ES PRECISAMENTE POR ELLO QUE EL IMPLANTARLO PROPORCIONARÍA A ESTAS EMPRESAS LAS TÉCNICAS Y EXPERIENCIAS SUFICIENTES QUE PERMITAN LA MÁXIMA OBTENCIÓN DE UTILIDADES DE ACUERDO A LA ESCALA DE SUS OPERACIONES.

SIN EMBARGO, UN BUEN DEPARTAMENTO CON EL PERSONAL CAPACITADO RESULTA MUY COSTOSO. CON FRECUENCIA LAS EMPRESAS MEDIANAS SE VALEN DE ASESORES O CONSULTORES EXTERNOS, QUE EN CIERTO MODO RESULTA MENOS COSTOSO Y EL CUAL SE JUSTIFICA POR LOS BENEFICIOS QUE BRINDA A LA EMPRESA, Y EN ESPECIAL A SUS DUEÑOS.

DICHO ASESORAMIENTO DEBIERA CONSISTIR EN EL DISEÑO DE UN SISTEMA ADECUADO A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA, CON EL QUE SE MUESTRE AL EMPRESARIO LAS BASES DE SUSTENTACIÓN DE SU EMPRESA, Y PUEDE DIAGNOSTICARLE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS QUE SE HABRÁ DE ENFRENTAR.

FINALMENTE, LO QUE SE BUSCA CON TODO LO ANTERIOR ES AYUDAR A COMPRENDER Y RESALTAR LA IMPORTANCIA QUE TIENE LA FUNCIÓN FINANCIERA PARA EL HOMBRE DE NEGOCIOS DE UNA PMI QUE DESEA PROGRESAR, TRATANDO DE QUE TENGA UNA VISIÓN CLARA DE LA MARCHA Y DESARROLLO QUE VAYA TENIENDO LA EMPRESA, A LA PAR DE QUE SE DÉ UNA IDEA DE COMO ES VISTO SU NEGOCIO POR TERCEROS (CLIENTES, PROVEEDORES, COMPETENCIA, ETC.).

POR OTRO LADO, Y PARA TENER BASES MÁS SÓLIDAS EN CUANTO

AL CONOCIMIENTO DE LA FUNCIÓN FINANCIERA, SE DEBE INDICAR QUE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA SE DIVIDE PARA SU ESTUDIO EN 3 PARTES:

A) ANÁLISIS FINANCIERO: QUE SE ENCARGA DE ESTUDIAR Y EVALUAR LOS CONCEPTOS Y CIFRAS DEL PASADO DE LA EMPRESA.

B) PLANEACIÓN FINANCIERA: ESTUDIA Y EVALÚA CONCEPTOS Y CIFRAS QUE PREVALECEERÁN EN EL FUTURO DE UNA EMPRESA.

C) CONTROL FINANCIERO: ESTUDIA Y EVALÚA SIMULTANEAMENTE EL ANÁLISIS Y LA PLANEACIÓN FINANCIERA, PARA CORREGIR LAS DESVIACIONES Y ALCANZAR LOS OBJETIVOS PROPUESTOS DE LA EMPRESA, MEDIANTE LA ACERTADA TOMA DE DECISIONES.

DE ESTA DIVISIÓN QUE PROPORCIONA ABRAHAM PERDOMO EN SU LIBRO DE ELEMENTOS BASICOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA, - SE HABRÁ DE SEÑALAR QUE LA PRESENTE INVESTIGACIÓN SÓLO ABARCARÁ LA PLANEACIÓN FINANCIERA COMO UN ASPECTO IMPORTANTE PARA - QUE LA PMI ALCANCE SU DESARROLLO.

3.3. OBJETIVOS.

PARA TENER UNA VISIÓN MÁS CLARA DE LO QUE ES LA FUNCIÓN FINANCIERA, SE HACE NECESARIO DETERMINAR EL O LOS OBJETIVOS - QUE DEBEN CUMPLIRSE EN ELLA. ESTOS OBJETIVOS QUE DARÍAN UN RESULTADO ÓPTIMO, Y QUE A CONTINUACIÓN SE DAN, NO SON ALCANZADOS EN SU TOTALIDAD POR LAS PMI, DEBIDO A LAS LIMITACIONES A LAS QUE SE ENFRENTAN, YA QUE SE LLEVA A CABO EN CONTABILIDAD. SIN EMBARGO EL OBJETIVO PRINCIPAL SERÁ EL INCREMENTAR AL MÁXIMO - LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA; DE ESTE SE DESPRENDEN LOS SIGUIENTES:

- OBTENER FONDOS Y RECURSOS FINANCIEROS.
- MANEJAR CORRECTAMENTE LOS FONDOS Y LOS RECURSOS FINANCIEROS.
- DESTINARLOS O APLICARLOS CORRECTAMENTE A LOS SECTORES PRODUCTIVOS.
- ADMINISTRAR EL CAPITAL DE TRABAJO.
- ADMINISTRAR LAS POSIBLES O FUTURAS INVERSIONES.
- PRESENTAR E INTERPRETAR LA INFORMACIÓN FINANCIERA.
- TOMAR DECISIONES ACERTADAS.
- DEJAR TODO PREPARADO PARA OBTENER MÁS FONDOS Y RECURSOS FINANCIEROS CUANDO SEA NECESARIO.

PARA QUE ESTOS OBJETIVOS SE CUMPLAN CABALMENTE, EL ENCARGADO DE LA ÁREA FINANCIERA DEBERÁ CUMPLIR CON ACTIVIDADES TALES COMO:

1. MAYOR PARTICIPACIÓN EN LA PLANEACIÓN A LARGO PLAZO.
2. ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE CAJA.
3. ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO A LARGO PLAZO.
4. DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS PARA ACTIVOS DE CAPITAL.
5. MANEJO DE CRÉDITO Y COBRANZAS.

6. SUPERVISIÓN DE LAS ADQUISICIONES DE CAPITAL.

7. DESEMPEÑO DE LAS FUNCIONES CONTABLES." (1).

ESTE ÚLTIMO PUNTO EN EL QUE SE BASA LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA SE EXPLICARÁ MÁS ADELANTE. POR EL MOMENTO, SE PUEDE DECIR QUE CUBRIENDO ESTAS ACTIVIDADES SE DA A LAS PMI LA POSIBILIDAD DE ALCANZAR SUS OBJETIVOS DE FORMA SATISFACTORIA.

3.4. CONTABILIDAD Y FINANZAS.

DURANTE MUCHO TIEMPO SE HA CONSIDERADO QUE LA FUNCIÓN FINANCIERA Y LA CONTABLE SON LO MISMO. ES POR ESTO QUE SE HACE NECESARIO INDICAR EN QUE SE DIFERENCIAN; HABIENDO ESTABLECIDO ANTERIORMENTE LO QUE ES LA FUNCIÓN FINANCIERA Y SU IMPORTANCIA EN LAS EMPRESAS, LO QUE QUEDA POR EXPLICAR EN FORMA SOMERA, ES LA FUNCIÓN CONTABLE.

LA CONTABILIDAD ES EL MEDIO QUE, A TRAVÉS DE LA UTILIZACIÓN DE MÉTODOS Y TÉCNICAS, CONTROLA Y VISUALIZA POR MEDIO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS LOS RECURSOS DE LA EMPRESA, Y EN CONSECUENCIA, TRATA DE SATISFACER DE MEJOR FORMA SU NECESIDAD CONSTANTE DE CONTAR CON INFORMACIÓN FINANCIERA CLARA, VERAZ Y OPORTUNA.

AÚN CUANDO GUARDAN ESTRECHA RELACIÓN, LA FUNCIÓN CONTABLE ES CONSIDERADA COMO UN INSUMO NECESARIO DE LA FUNCIÓN FINANCIERA, COMO UNA ÁREA COMPRENDIDA DENTRO DEL CAMPO DE INFLUENCIA DE LAS FINANZAS.

(1) RODRIGUEZ VALENCIA, J. Op. Cit. p. 201.

AL PRINCIPIO DE ESTE CAPÍTULO, SE INDICÓ QUE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA SE BASA EN LA CONTABILIDAD; EL ANÁLISIS FINANCIERO DESCANSA EN LOS REGISTROS HISTÓRICOS DE LA CONTABILIDAD, COMO SON LOS BALANCES Y LOS ESTADOS DE RESULTADOS, DE MOVIMIENTO DE FONDOS, ETC.; MIENTRAS QUE LA PLANEACIÓN FINANCIERA DESCANSA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS QUE ATIENDEN AL FUTURO Y QUE SE CONOCEN COMO ESTADOS PRO-FORMA.

HABIENDO ESTABLECIDO LO ANTERIOR, PODRÍA DECIRSE QUE LA CONTABILIDAD Y SUS REGISTROS TRATAN DE VER CADA MOVIMIENTO - QUE LA EMPRESA HACE PARA COMPRAR O VENDER, LOS GASTOS, LAS INVERSIONES, LOS COSTOS E INGRESOS, EN LOS QUE INCURRE Y REGISTRARLOS EN SU MOMENTO CONTROLANDO LOS RECURSOS DE LA ENTIDAD, PERO COMO ESTE CONTROL NO TIENE SENTIDO POR SÍ SÓLO, DEBE BRINDAR AL FINAL DE ESTE PROCESO LOS ESTADOS FINANCIEROS. DICHS ESTADOS PROPORCIONAN A LA FUNCIÓN FINANCIERA LA INFORMACIÓN QUE NECESITA PARA PONER A DISPOSICIÓN DE LA EMPRESA LOS RECURSOS FINANCIEROS QUE REQUIERE Y TOMAR DECISIONES ACERTADAS EN EL PRESENTE Y FUTURO DE LA EMPRESA.

3.5. Los Estados Financieros.

LOS ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA SON EL RESULTADO DE UN SISTEMA CONTABLE ADECUADO A LAS NECESIDADES DE LA MISMA. DICHO SISTEMA SERÁ EL INSTRUMENTO DE QUE DISPONDRÁ EL EMPRESARIO PARA LLEVAR A CABO UN CONTROL INTERNO EN SU NEGOCIO. AHORA BIEN, LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS QUE HABRÁN DE CUMPLIRSE, Y QUE ESTABLECE LEONARDO RODRÍGUEZ, SON:

A) BRINDAR INFORMACIÓN QUE SEA PRECISA PARA LA PLANEACIÓN Y CONTROL DE LAS OPERACIONES DIARIAS.

B) OFRECER INFORMACIÓN QUE SE PUEDA COMPARAR CON LA INFORMACIÓN CONTABLE QUE BRINDAN PERÍODOS ANTERIORES.

C) PONER A DISPOSICIÓN DE QUIEN LO NECESITE LA INFORMACIÓN QUE SIRVA PARA LA PREPARACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y DE LAS DECLARACIONES DE IMPUESTOS.

D) DETECTAR POSIBLES FRAUDES, ROBOS Y ERRORES EN LOS REGISTROS.

ES IMPORTANTE HACER NOTAR QUE ÉSTA FUNCIÓN, AL IGUAL QUE LA FINANCIERA, LA DEBE REALIZAR UNA PERSONA ESPECIALIZADA, EN ESTE CASO UN CONTADOR PÚBLICO, QUE CONSIDERE TODAS LAS CONDICIONES DE LA EMPRESA PARA IMPLANTAR EN ELLA EL SISTEMA CONTABLE ADECUADO A SUS NECESIDADES.

POR OTRO LADO, Y ANTES DE QUE SE INDIQUE LA FORMA DE IMPLANTAR UN SISTEMA CONTABLE ADECUADO, SE EXPLICARÁ CUALES SON LOS ESTADOS FINANCIEROS QUE EL EMPRESARIO REQUIERE CONOCER, YA QUE ESTOS REFLEJAN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS OPERACIONES PASADAS Y LA SITUACIÓN FINANCIERA PRESENTE DE LA EMPRESA, LOS CUALES SE DEBEN ELABORAR MENSUALMENTE, Y SON:

A) ESTADO DE SITUACIÓN O BALANCE GENERAL: PRESENTA LO QUE LA EMPRESA POSEE, LO QUE DEBE Y EL VALOR DE LAS INVERSIONES DEL O DE LOS DUEÑOS. LO QUE LA EMPRESA POSEE O LE PERTENECE SE DENOMINA ACTIVO; LOS DERECHOS DE LOS ACREEDORES FRENTE A ESTOS ACTIVOS SE CONOCER COMO PASIVO; POR ÚLTIMO, EL VALOR TOTAL DE LOS ACTIVOS QUE EXCEDEN DE LOS PASIVOS PERTENECEN AL DUEÑO O DUEÑOS Y SE LE LLAMA CAPITAL CONTABLE.

B) ESTADO DE RESULTADOS: DETERMINA SI UN NEGOCIO HA SIDO RENTABLE DURANTE UN PERÍODO DETERMINADO, MUESTRA COMO OCURRIERON LOS CAMBIOS DE LA EMPRESA DURANTE UN PERÍODO CONTABLE. SE LE CONSIDERA UN INFORME FINANCIERO QUE RESUME LAS ACTIVIDADES DEL NEGOCIO, DE LOS INGRESOS Y GASTOS INCURRIDOS. ÉSTE SE

CONSTITUYE DE LOS INGRESOS, LA PARTE QUE PRESENTA EL COSTO DE LA MERCANCÍA VENDIDA, LA PARTE QUE PRESENTA LOS GASTOS OPERACIONALES DE LA EMPRESA Y, POR ÚLTIMO, LAS UTILIDADES O PÉRDIDAS RESULTANTES AL FINAL DE UN PERÍODO.

C) ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS: SUMINISTRA INFORMACIÓN RELATIVA A LAS FUENTES (AUMENTOS) Y USOS (DISMINUCIONES) DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA.

LAS FUENTES DE CAPITAL SON:

- REDUCCIÓN DE ACTIVOS.
- AUMENTO DE PASIVOS.
- AUMENTO DE CAPITAL CONTABLE.

Y BASICAMENTE SE UTILIZAN PARA:

- AUMENTO DE ACTIVO.
- DISMINUCIÓN DE PASIVO.
- DISMINUCIÓN DE CAPITAL CONTABLE.

LOS ESTADOS FINANCIEROS ANTES MENCIONADOS, SI NO SON TODOS, SÍ SON LOS MÁS IMPORTANTES PARA CUALQUIER EMPRESA. EN LAS PMI SON DE GRAN UTILIDAD PARA EL ADMINISTRADOR FINANCIERO O EL CONTADOR QUE CUMPLE CON LA FUNCIÓN FINANCIERA, PORQUE LE PROPORCIONA INFORMACIÓN DE LAS OPERACIONES PASADAS E INFORMACIÓN PREDICTIVA ÚTIL PARA LA TOMA DE DECISIONES A FUTURO.

AHORA BIEN, EL SISTEMA CONTABLE ADECUADO PODRÍA ENTENDERSE COMO LA CONJUNCIÓN DE VARIOS ELEMENTOS: POR UNA PARTE, LA EXISTENCIA DE LIBROS CONTABLES (DIARIO Y MAYOR), DE UN REGISTRO DE LAS ACTIVIDADES DEL NEGOCIO (COMPRAS, VENTAS, CONTROL DE INVENTARIOS, CRÉDITO Y COBRANZAS, ETC.); Y POR SUPUESTO, LA ELABORACIÓN DE INFORMES PARA QUE DE ESA MANERA SE OPERE CON EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD.

ESTE SISTEMA CONTABLE PROPORCIONA A LA ADMINISTRACIÓN, COMO YA SE DIJO, INFORMACIÓN NECESARIA Y SUFICIENTE PARA TOMAR DECISIONES ACERTADAS FINANCIERAMENTE HABLANDO, PARA ELLO ADÉMÁS DEL REGISTRO Y LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS, EL SISTEMA DEBERÁ ENCARGARSE DE LLEVAR A CABO EL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DICHS ESTADOS, CON EL FIN DE SABER CÓMO HA SIDO EL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA.

3.6. ANÁLISIS FINANCIERO.

EL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS SE DEBE BASAR EN EL CÁLCULO MATEMÁTICO QUE RESULTE DE UNA COMPARACIÓN DE CIFRAS Y EN EL ESTUDIO DE DATOS E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA A QUE SE TENGA ACCESO.

CONCEPTUALIZANDO, SE PUEDE DECIR QUE EL ANÁLISIS FINANCIERO ES EL CONJUNTO DE PRINCIPIOS Y PROCEDIMIENTOS QUE PERMITEN QUE LA INFORMACIÓN CONTABLE CON QUE CUENTA LA EMPRESA, SEA ÚTIL EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES. ESTO ES, QUE DEBERÁ SER UNA AYUDA PARA TOMAR DECISIONES ADECUADAS.

TANTO EL EMPRESARIO COMO EL RESPONSABLE DEL ÁREA EN CUESTIÓN, SIEMPRE TENDRÁ INTERÉS POR LA PROSPERIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA Y DEBERÁ REVISAR CUIDADOSAMENTE LOS ESTADOS FINANCIEROS. COMO SE HA IDO SEÑALANDO EN LA INVESTIGACIÓN, EL OB-

JETO ES VER LA ACTUACIÓN FUTURA DE LA EMPRESA EN EL ASPECTO FINANCIERO. SIN EMBARGO, ES IMPORTANTE INDICAR QUE PARA SABER QUE SE DEBE HACER, ES NECESARIO QUE SE ENTIENDA CLARAMENTE LO QUE YA OCURRIÓ. DE ELLO SE ENCARGA EL ANÁLISIS FINANCIERO, EL CUAL SE VALE DE LAS RAZONES FINANCIERAS PARA HACERLO.

ANTES DE INDICAR EN FORMA GENERAL LAS RAZONES FINANCIERAS MÁS UTILIZADAS, SE DIRÁ QUE ÉSTAS SON UNA RELACIÓN ENTRE DOS CANTIDADES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA. EL ADMINISTRADOR O CONTADOR DEBERÁ SABER, DE ACUERDO A LOS DATOS DE LA EMPRESA, CUALES SON LAS QUE HABRÁ DE APLICAR. UNA RAZÓN POR SÍ SÓLA NO TIENE SENTIDO Y SU VALOR SE DERIVA DEL USO DE OTRAS RAZONES Y SU COMPARACIÓN CON ALGUNA OTRA. ÉSTAS NO DAN RESPUESTA A LOS PROBLEMAS, SOLO INDICAN LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA, DAN PISTAS DE POSIBLES ÁREAS DE FORTALEZA O DEBILIDAD.

POR OTRO LADO, PARA EFECTOS DE ESTUDIO, LAS RAZONES SE CLASIFICAN EN LAS SIGUIENTES CATEGORÍAS:

"- LIQUIDEZ: LAS RAZONES QUE SE INCLUYEN EN ESTA CATEGORÍA SE DISEÑAN PARA AYUDAR A DETERMINAR LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA PAGAR SUS PASIVOS CIRCULANTES A SU VENCIMIENTO.

- PRODUCTIVIDAD O RENTABILIDAD: ESTAS RAZONES AYUDAN A EVALUAR LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CONTROLAR SUS GASTOS Y OBTENER UNA UTILIDAD RAZONABLE DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS (FONDOS) COMPROMETIDOS.

- APALANCAMIENTO FINANCIERO O ENDEUDAMIENTO: ESTE GRUPO DE RAZONES MIDE LA EXTENSIÓN CON LA CUAL UNA EMPRESA SE APOYA EN DEUDAS PARA SU FINANCIAMIENTO.

- EFICIENCIA O ACTIVIDAD: ESTAS RAZONES DAN UNA INDICA -

CIÓN DE LA EFECTIVIDAD CON LA QUE LA EMPRESA HA ESTADO ADMINISTRANDO SUS ACTIVOS" (2).

DENTRO DE LAS RAZONES DE LIQUIDEZ, LAS QUE CON MAYOR FRECUENCIA SE UTILIZAN, SON:

A) RAZÓN CIRCULANTE.

CON ELLA SE DETERMINA LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA PAGAR SUS PASIVOS CIRCULANTES. CON FRECUENCIA SE CONSIDERA QUE UNA RAZÓN DE CIRCULANTE DE 2:1 VECES INDICA UNA SITUACIÓN FINANCIERA SANA. SU FÓRMULA ES:

$$R.C. = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

B) PRUEBA DE ACIDO.

ES UNA PRUEBA MÁS RIGUROSA SOBRE LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA PAGAR SUS DEUDAS A SU VENCIMIENTO, EXCLUYENDO LA PARTE MENOS LÍQUIDA DEL ACTIVO CIRCULANTE, QUE SON LOS INVENTARIOS. CUANDO ES 1:1 VECES, SE PUEDE DECIR QUE LA EMPRESA ES SOLVENTE. SU FÓRMULA ES:

$$P.A. = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

EN LAS RAZONES DE PRODUCTIVIDAD O RENDIMIENTO, SE ENCUEN

- (2) VISCIONE, JERRY A. "ANÁLISIS FINANCIERO. PRINCIPIOS Y MÉTODOS". MÉXICO: LIMUSA, 1979. PP. 54-55.

TRA QUE LAS MÁS UTILIZADAS SON:

A) MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.

ESTA ES UNA PRUEBA QUE INDICA EL PORCENTAJE DE UTILIDAD QUE SE ESTÁ OBTENIENDO CON RESPECTO A LAS VENTAS QUE SE REALIZAN. SU FÓRMULA ES:

$$M.U.V. = \frac{UTILIDAD NETA}{VENTAS}$$

B) RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO TOTAL (ROI).

DETERMINA EL GRADO DE RENDIMIENTO NETO DE LA INVERSIÓN - TOTAL DE LA ENTIDAD ECONÓMICA. CUANDO SE MEZCLA LA ROTACIÓN - DEL ACTIVO TOTAL CON EL MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS SE OBTIENE DE IGUAL MANERA EL ROI. SU FÓRMULA ES:

$$ROI = \frac{UTILIDAD NETA}{ACTIVO TOTAL}$$

C) RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE.

MUESTRA LA TASA DE RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN DADA POR LA APORTACIÓN DE LOS ACCIONISTAS. SU FÓRMULA ES:

$$R.C.C. = \frac{UTILIDAD NETA}{CAPITAL CONTABLE}$$

D) RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO TOTAL.

MIDE EL RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN EN EL ACTIVO FIJO. ENTRE MAYOR SEA EL PORCENTAJE RESULTANTE DE CADA UNA DE LAS RAZONES ANTERIORES, SERÁ MEJOR PARA LA EMPRESA. SU FÓRMULA ES:

$$R.A.F. = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO FIJO}}$$

EN CUANTO A LAS RAZONES QUE INDICAN EL GRADO DE APALANCAMIENTO DE LA EMPRESA, SE PUEDE DECIR QUE LAS PRINCIPALES PROPORCIONES SON:

A) ENDEUDAMIENTO.

MIDE EL PORCENTAJE DE FONDOS TOTALES QUE HAN SIDO PROPORCIONADOS POR LOS ACREEDORES O QUE ÉSTOS HAN FINANCIADO. ESTA RAZÓN TIENE QUE SER IGUAL O MENOR DE 0.5 (50%), YA QUE SI EXCEDE DE ELLA LA EMPRESA SE ENCUENTRA EN UNA POSICIÓN MENOS FAVORABLE FRENTE A LOS ACREEDORES. SU FÓRMULA ES:

$$E. = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

B) COBERTURA DE INTERESES.

CON ESTA RAZÓN SE MIDE EL GRADO EN QUE PUEDEN DISMINUIR LAS GANANCIAS ANTES DE QUE LA EMPRESA INCURRA EN PROBLEMAS FINANCIEROS POR PERDER SU CAPACIDAD PARA CUBRIR LOS COSTOS ANUALES DE INTERESES. SU FÓRMULA ES:

$$C.I. = \frac{\text{UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{CARGOS POR INTERESES}}$$

c) RAZÓN DE CAPITAL CONTABLE SOBRE ACTIVO TOTAL.

MIDE LA RELACIÓN QUE LA EMPRESA HA DESTINADO DE SUS RECURSOS PROPIOS PARA LA ADQUISICIÓN DE ACTIVO TOTAL. LA RAZÓN ES MÁS CONVENIENTE SI EL RESULTADO SE ENCUENTRA ENTRE 0.5 Y LA UNIDAD, PERO NO PUEDE SER MAYOR QUE ESTA. SU FÓRMULA ES:

$$\text{R.C.A.} = \frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

d) RAZÓN DE CAPITAL CONTABLE SOBRE PASIVO TOTAL.

MIDE LA APORTACIÓN DEL CAPITAL CONTABLE EN RELACIÓN A LAS APORTACIONES DE LOS ACREEDORES, PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA. ES MEJOR ESTA RAZÓN CUANTO MÁS GRANDE SEA EL RESULTADO; ABAJO DE LA UNIDAD SIGNIFICARÁ MÁS PASIVO QUE CAPITAL. SU FÓRMULA ES:

$$\text{R.C.P.} = \frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{PASIVO TOTAL}}$$

POR LO QUE RESPECTA A LAS RAZONES DE EFICIENCIA O ACTIVIDAD, LAS MÁS IMPORTANTES SON:

a) ROTACIÓN DE INVENTARIOS.

EL RESULTADO DE ESTA RAZÓN ES LA DETERMINACIÓN DEL NÚMERO DE VECES QUE LOS INVENTARIOS SE CONVIERTEN EN EFECTIVO, ADemás DE INDICAR SI SE CUENTA CON UN INVENTARIO EXCESIVO O NO. SU FÓRMULA ES:

$$R.I. = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}}$$

B) PERÍODO PROMEDIO DE COBRANZAS.

ES UNA MEDIDA DE ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR, QUE REPRESENTAN EL TIEMPO EN QUE LA EMPRESA DEBE ESPERAR PARA RECIBIR EFECTIVO DESPUÉS QUE SE HA HECHO LA VENTA. SU FÓRMULA ES:

$$P.P.C. = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR}}{\text{VENTAS POR DÍA}}$$

PARA DETERMINAR LAS VENTAS POR DÍA SE CALCULAN LAS VENTAS ANUALES ENTRE 360 DÍAS.

C) ROTACIÓN DE ACTIVO CIRCULANTE.

ESTE COEFICIENTE MIDE LA EFICIENCIA EN LA UTILIZACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE. ÉSTA Y LAS DOS SIGUIENTES RAZONES ENTRE MÁS ALTAS RESULTEN, LA ROTACIÓN ES MEJOR. SU FÓRMULA ES:

$$R.A.C. = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}$$

D) ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO.

ES UNA MEDIDA DE ROTACIÓN QUE NOS INDICA SI LA INVERSION EN ACTIVO FIJO ES EXCESIVA O SE TIENE INSUFICIENCIA DE VENTAS, SIENDO AMBAS SITUACIONES DESFAVORABLES PORQUE PROVOCAN REDUC-

CIÓN EN LAS UTILIDADES. SU FÓRMULA ES:

$$R.A.F. = \frac{VENTAS}{ACTIVO FIJO NETO}$$

E) ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL.

ESTA, AL IGUAL QUE LA ANTERIOR INDICA SI LA INVERSIÓN EN ACTIVO TOTAL ES LA ADECUADA PARA GENERAR MAYORES VENTAS PARA LA EMPRESA. SU FÓRMULA ES:

$$R.A.T. = \frac{VENTAS}{ACTIVO TOTAL}$$

SI BIEN SE HA DICHO QUE ÉSTAS NO SON TODAS LAS RAZONES - QUE PUEDEN APLICARSE A UNA EMPRESA, SÍ SON LAS QUE MÁS INDICATIVOS SOBRE LA SITUACIÓN PASADA DE LA EMPRESA PUEDEN PROPORCIONAR Y DE ESTE MODO, TENER BASES MÁS SÓLIDAS PARA DETERMINAR LA ACTUACIÓN FUTURA DE LA EMPRESA.

CONSIDERANDO LO DIFÍCIL QUE RESULTA QUE LAS PMI TENGAN INFORMACIÓN FINANCIERA SUFICIENTE PARA REALIZAR UN EXÁMEN MINUCIOSO DE LA FUNCIÓN ANALIZADA, SE PODRÍA DECIR QUE SÍ CUENTA CON LOS DATOS QUE LAS RAZONES ANTERIORES NECESITAN.

HABIENDO ESTABLECIDO LO QUE UNA FUNCIÓN FINANCIERA ES Y LO QUE DEBE LLEVAR A CABO, ES NECESARIO INDICAR QUIÉN Y CÓMO DEBE LLEVAR A CABO ESTA FUNCIÓN. SI BIEN ES CIERTO QUE EN LA PMI NO SIEMPRE SE DA LA FUNCIÓN COMO TAL Y NO SIEMPRE TIENEN EL PERSONAL IDÓNEO, SÍ DEBERÁ CONSIDERARSE QUE PARA QUE LA FUNCIÓN CUMPLA CON SUS OBJETIVOS HABRÁ QUE VALORAR EL PAPEL

QUE DESEMPEÑA UN ADMINISTRADOR FINANCIERO PARA LOGRAR ÉSTO.

3.7. EL ADMINISTRADOR FINANCIERO.

EL ADMINISTRADOR FINANCIERO ES UN INDIVIDUO ENCARGADO DE LLEVAR A CABO LA PLANEACIÓN DE LOS FONDOS QUE NECESITA LA EMPRESA, LA FORMA DE ADQUIRIRLOS Y EL USO ADECUADO DE LOS MISMOS. TENIENDO EL CLARO CONOCIMIENTO QUE EN UNA EMPRESA DE CUALQUIER TAMAÑO SE NECESITAN Y UTILIZAN LOS RECURSOS, EL PAPEL DE ESTE PROFESIONAL ES DE VITAL IMPORTANCIA EN TODAS LAS ÁREAS DE UNA EMPRESA. EL ADMINISTRADOR FINANCIERO ES, PUES EL ENCARGADO DE DISTRIBUIR LOS RECURSOS EN LA ORGANIZACIÓN Y DEBIDO A ELLO, LOS MÉTODOS Y POLÍTICAS QUE UTILIZA DEBERÁN SER OBJETIVOS Y PRECISOS.

JOSÉ ARCE TARACENA ESTABLECE QUE LAS FUNCIONES BÁSICAS DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO, SON DOS:

"1) LA DISTRIBUCIÓN DE FONDOS A OBJETIVOS ESPECÍFICOS EN LA CUAL SE CONSIDERAN CUATRO ASPECTOS:

A) EL TAMAÑO DE LA EMPRESA, O SEA, LA CANTIDAD TOTAL DE ACTIVOS A EMPLEAR.

B) LAS UTILIDADES OPERATIVAS, ES DECIR, LA RENTABILIDAD ASOCIADA CON LA OPERACIÓN DE LOS ACTIVOS, ENTENDIENDOSE COMO RENTABILIDAD, LA HABILIDAD O CAPACIDAD QUE TIENE LA EMPRESA DE PRODUCIR UTILIDADES.

C) EL RIESGO COMERCIAL ES EL RIESGO ASOCIADO CON LA OPERACIÓN DE LOS ACTIVOS, REPRESENTADO POR LAS PROBABILIDADES DE RECIBIR DIFERENTES CANTIDADES DE UTILIDADES O PÉRDIDAS. ÉSTA

INCERTIDUMBRE ES ATRIBUIDA A COSAS TALES COMO EL MERCADO Y EL PRECIO DEL PRODUCTO DE LA EMPRESA EN RELACIÓN CON OTROS PRODUCTOS SUSTITUTOS, LA COMPETENCIA, LOS GASTOS Y PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES, LAS HUELGAS Y TODA UNA SERIE DE FACTORES SIMILARES.

D) LA LIQUIDEZ ES LA COMPOSICIÓN DE LOS ACTIVOS EN RELACIÓN A LA FACILIDAD QUE TENGA DE CONVERTIRSE EN DINERO, SIENDO LOS ACTIVOS CIRCULANTES MÁS LIQUIDOS QUE LOS ACTIVOS FIJOS, LOS CUALES, ORDENÁNDOLOS DE MAYOR A MENOR LIQUIDEZ SERÍAN: CAJA Y BANCOS, CUENTAS POR COBRAR, INVENTARIOS, MAQUINARIA Y EQUIPO, TERRENO Y CONSTRUCCIONES, ETC.

2) LA OBTENCIÓN DE FONDOS MEDIANTE UNA MEJOR MEZCLA DE FUENTES; SUS ASPECTOS SON:

A) LA CARGA FINANCIERA DE LA EMPRESA: ES EL MONTO DE LOS COMPROMISOS FINANCIEROS QUE ÉSTA ADQUIERE AL UTILIZAR CAPITAL AJENO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO, CONSISTIENDO EN EL PAGO DE INTERESES (COSTO) Y DE AMORTIZACIÓN (LIQUIDACIÓN) DE ESE CAPITAL PRESTADO.

B) EL RIESGO FINANCIERO: ES EL RIESGO ASOCIADO CON LA POSIBILIDAD DE INSOLVENCIA, ENTENDIÉNDOSE POR SOLVENCIA LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CUBRIR EL MONTO DE CARGA FINANCIERA. ÉSTA INCERTIDUMBRE ES ATRIBUIDA A COSAS TALES COMO EL COSTO Y DISPONIBILIDAD DE FONDOS, LA SOLVENCIA DE LA EMPRESA ANTE SUS COMPROMISOS FINANCIEROS, ASÍ COMO EL PUNTO DE VISTA DE LOS INVERSIONISTAS E INSTITUCIONES DE CRÉDITO CON RESPECTO A LA RELACIÓN DE CAPITAL AJENO Y CAPITAL PROPIO DE LA EMPRESA.

C) LA ESTRUCTURA FINANCIERA: ES LA COMPOSICIÓN DE LOS FINANCIAMIENTOS EN RELACIÓN A SU VENCIMIENTO (DURACIÓN), CONSI-

DERANDOSE IMPORTANTE PARA EFECTOS DE OBTENER PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS, LA RELACIÓN QUE GUARDA EL CAPITAL AJENO Y EL CAPITAL PROPIO DE LA EMPRESA, EN OTRAS PALABRAS LA RELACIÓN DEL PASIVO TOTAL CON EL CAPITAL CONTABLE.

D) LA POLÍTICA DE DIVIDENDOS, O SEA, LA CANTIDAD Y ESTABILIDAD, A TRAVÉS DEL TIEMPO DE LOS PAGOS, CONSISTIENDO ÉSTOS EN UNA PARTE DE LAS UTILIDADES DE OPERACIÓN, EFECTUADOS A LOS ACCIONISTAS COMO RETRIBUCIÓN EN EFECTIVO DE SU APORTACIÓN DE CAPITAL" (3).

BIEN PUEDE DECIRSE QUE EL ADMINISTRADOR FINANCIERO ES - CUALQUIER EJECUTIVO QUE TOMA DECISIONES FINANCIERAS; DE LAS FUNCIONES ANTERIORES, LA PRIMERA ES UNA DECISIÓN DE INVERSIÓN Y LA SEGUNDA CONSTITUYE LA DECISIÓN DE FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA. A ÉSTAS SE UNEN LAS DECISIONES DE DIVIDENDOS DE LA EMPRESA.

DE MANERA GENERAL, EL ADMINISTRADOR FINANCIERO SE OCUPA DE MANTENER LA SOLVENCIA DE LA EMPRESA, OBTENIENDO PARA ELLO LOS FLÚJOS DE CAJA NECESARIOS DE MANERA QUE SATISFAGAN LAS OBLIGACIONES Y ADQUIRIR TODOS LOS ACTIVOS QUE SEAN NECESARIOS, CON EL FIN DE LOGRAR LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES. ES IMPORTANTE INDICAR QUE DICHO EJECUTIVO NECESITA DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA PODER PLANEAR, TOMAR DECISIONES Y CONTROLAR, ÉSTA SE EXPRESA EN TÉRMINOS MONETARIOS Y ES PROPORCIONADA POR EL ÁREA CONTABLE, PRINCIPALMENTE POR MEDIO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS. POR OTRO LADO, EL FUNCIONARIO FINANCIERO SE ENCARGA DE EVALUAR LOS INFORMES QUE REALIZA EL CONTADOR, PRODUCE DATOS ADICIONALES Y TOMA DECISIONES BASANDOSE EN EL ANÁLISIS.

(3) REYES PONCE, AGUSTÍN, ET. AL. "EL ADMINISTRADOR DE EMPRESAS ¿ QUÉ HACE ?". MÉXICO: ALHAMBRA MEXICANA, 1984. PP. 47-48.

PARA LOGRAR EL FUNCIONAMIENTO ÓPTIMO, EL ADMINISTRADOR TAMBIÉN REQUIERE INFORMACIÓN CON RESPECTO AL MEDIO AMBIENTE EN EL QUE SE ENCUENTRA LA EMPRESA, ES DECIR, EN EL ÁMBITO ECONÓMICO.

AHORA BIEN, HABIENDO DETERMINADO QUE LA FUNCIÓN FINANCIERA BUSCA LA OBTENCIÓN DE UTILIDADES DE LA MEJOR FORMA, LA PLANEACIÓN DE LA FUNCIÓN DEPENDE EN GRAN MEDIDA DE LA PARTICIPACIÓN DE LA O LAS PERSONAS QUE LA LLEVAN A CABO. LAS IDEAS Y ACTIVIDADES DE ESTA PERSONA AYUDAN, POR TAL MOTIVO, A LA CONSOLIDACIÓN Y MODIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA INICIAL DEL PROCESO ADMINISTRATIVO, Y DE ESTE MODO A HACER FRENTE A LAS SITUACIONES CAMBIANTES, QUE EL ADMINISTRADOR COMO TAL PUEDE PERCIBIR CON MAYOR RAPIDEZ Y FACILIDAD QUE UN GRUPO. PERO ESTO NO LE RESULTARÁ, SI NO TOMA EN CUENTA LAS SUGERENCIAS DE LA GENTE QUE SE ESTA VIENDO AFECTADA POR SUS PLANES Y DECISIONES (ACCIONISTAS, DIRECTORES, JEFES, ETC.) E INCLUIR EN ÉSTAS TODAS LAS ÁREAS IMPORTANTES DE LA EMPRESA. DEBE TRATAR DE QUE DICHA PLANEACIÓN SEA DE NATURALEZA PREVENTIVA Y EVITAR QUE EL TIEMPO SEA UN FACTOR QUE PROVOQUE QUE EL ADMINISTRADOR TOMÉ DECISIONES PRECIPITADAS EN EL PROCESO DE PLANEACIÓN.

SIN EMBARGO, EN LA PMI, EL ADMINISTRADOR FINANCIERO DIFÍCILMENTE ES ACEPTADO POR EL EMPRESARIO, YA QUE ESTE ÚLTIMO TOMA SUS DECISIONES FINANCIERAS DE ACUERDO A SU EXPERIENCIA, Y NO DÁ CRÉDITO AL HECHO DE QUE EL ADMINISTRADOR CON SUS CONOCIMIENTOS Y LAS TÉCNICAS CON QUE CUENTA, PUEDE LOGRAR QUE SU EMPRESA TENGA EL FUNCIONAMIENTO ADECUADO.

SI SE CONSIDERA ENTONCES, QUE LA PMI NO CUENTA DENTRO DE SU PERSONAL CON UN ADMINISTRADOR FINANCIERO O CON UN DEPARTAMENTO FINANCIERO, BIEN PODRÍA ESTE PROFESIONAL BRINDAR SUS SERVICIOS EN FORMA INDEPENDIENTE, ASESORANDO A LAS EMPRESAS.

DANDO ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA EN EL CAMPO FINANCIERO, Y QUE EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS PUEDEN LLEVARLA A LA QUIEBRA.

3.8. EFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LAS FINANZAS DE LA EMPRESA.

EN EL PRIMER CAPÍTULO SE HABLÓ DE LO QUE ES LA INFLACIÓN Y CUAL ES LA ACTITUD QUE DEBE TOMAR LA EMPRESA ANTE ESTE FENÓMENO. AHORA SE INDICARÁ CÓMO ES QUE LA INFLACIÓN MODIFICA LA SITUACIÓN DE UNA EMPRESA AL VERSE AFECTADA EN SUS FINANZAS. PARA ELLO ES IMPORTANTE ACLARAR QUE CUALQUIER EMPRESA CUMPLE CON DOS CICLOS FINANCIEROS BIEN DEFINIDOS QUE SON: A CORTO Y A LARGO PLAZO.

POR UN LADO, EL CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO SE INICIA CON EL EFECTIVO APORTADO POR LOS ACCIONISTAS; ESTE SE CONVIERTE EN MATERIA PRIMA QUE SE TRANSFORMA A PARTIR DE LA UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA Y OTROS INSUMOS, Y TENER UN PRODUCTO FINAL QUE SE CONVERTIRÁ NUEVAMENTE EN DINERO. DENTRO DEL CICLO SE INCLUYEN LOS FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO, QUE SON EL RESULTADO DE ADQUIRIR CRÉDITOS CON LOS PROVEEDORES, BANCOS, ACREEDORES DIVERSOS, ETC.. LA CARACTERÍSTICA DE LOS ELEMENTOS QUE CONSTITUYEN ESTE CICLO, ES QUE SE TRANSFORMAN EN EFECTIVO EN MENOS DE UN AÑO.

POR OTRO LADO, EL CICLO FINANCIERO A LARGO PLAZO, ES EL QUE SE REFIERE A LAS INVERSIONES DE CARÁCTER PERMANENTE QUE SE LLEVAN A CABO PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. ES COMPLEMENTARIO DEL CICLO A CORTO PLAZO, AL INCORPORAR A ÉSTE LAS DEPRECIACIONES, AMORTIZACIONES Y AGOTAMIENTO DE LOS ACTIVOS.

EL CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO PRESENTA GRAVES TRASTORNOS EN ÉPOCAS INFLACIONARIAS QUE RECAEN SOBRE LOS ELEMENTOS QUE LO COMPONEN, Y SON: EFECTIVO, CUENTAS POR COBRAR, INVENTARIOS, CUENTAS POR PAGAR, MANO DE OBRA Y FINANCIAMIENTO. LOS TRES PRIMEROS SE CONSIDERAN EN EL ACTIVO CIRCULANTE DE LA EMPRESA, Y LOS OTROS TRES SON ELEMENTOS DEL PASIVO CIRCULANTE.

CON RESPECTO AL EFECTIVO QUE SE VA GENERANDO, PUEDE RESULTAR QUE NO SEA EL SUFICIENTE PARA LLEVAR A CABO LAS OPERACIONES BÁSICAS DE LA EMPRESA, COMO SON: REPONER EL MISMO NÚMERO DE UNIDADES DE INVENTARIO, REPONER LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA, PAGAR EL ADECUADO RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN A LOS ACCIONISTAS O NO SER CAPAZ DE LOGRAR EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA.

LAS CUENTAS POR COBRAR VAN AUMENTANDO A UNA VELOCIDAD MAYOR CON RESPECTO AL AUMENTO EN LAS OPERACIONES. PARA LA EMPRESA ESTO SIGNIFICA PÉRDIDAS O DISMINUCIONES EN LAS UTILIDADES, AL NO TENER DINERO DISPONIBLE O PORQUE EL DINERO NO TIENE EL MISMO VALOR CUANDO SE HACE LA OPERACIÓN (VENTA O PRESTACIÓN DE UN SERVICIO) QUE CUANDO SE CONVIERTE EN EFECTIVO.

EN CUANTO AL INVENTARIO, PUEDEN PRESENTARSE DOS SITUACIONES: 1) QUE LA EMPRESA SE ENFRENTA A UNA ESCASEZ DE MATERIA PRIMA POR OCULTAMIENTO DE PARTE DE LOS PROVEEDORES CON FINES ESPECULATIVOS; 2) QUE LA EMPRESA, ANTE LA INMINENTE ALZA DE LOS PRECIOS, DEMANDE MÁS MATERIA PRIMA DE LA QUE NECESITA. PARA MANTENER Y GARANTIZAR SUS PROGRAMAS DE PRODUCCIÓN ACTUALES. SI LA EMPRESA MANTIENE ALTAS INVERSIONES EN INVENTARIOS, LO ÚNICO QUE ESTÁ HACIENDO ES AMPARARSE PARCIALMENTE DEL IMPACTO INFLACIONARIO, YA QUE, AL NO SER EL INVENTARIO UN ACTIVO MONETARIO, ES SUCEPTIBLE DE MODIFICAR SU PRECIO AL TRANSCURSO DEL

TIEMPO.

LAS CUENTAS POR PAGAR, AL SER UNA FORMA DE FINANCIAR MATERIA PRIMA, SE HACEN MÁS DIFÍCILES DE PAGAR POR LAS CONDICIONES DE CRÉDITO RÍGIDAS QUE ESTABLECEN LOS PROVEEDORES Y ENFRENTÁNDOSE AL HECHO DE PAGAR PRECIOS MÁS ALTOS CON CRÉDITOS LIMITADOS, Y NO TENER LA MATERIA PRIMA NECESARIA PARA CUBRIR LOS PROGRAMAS DE PRODUCCIÓN.

EL ENCARECIMIENTO DE LA MANO DE OBRA POR LAS DEMANDAS OBRERAS DE AUMENTO SALARIAL, SIGNIFICAN MAYORES COSTOS Y GASTOS.

POR ÚLTIMO, LOS FINANCIAMIENTOS RESULTAN CADA VEZ MÁS CAROS ANTE LA INMINENTE ALZA DE LAS TASAS DE INTERÉS BANCARIAS, AUNANDO A ELLO QUE LOS CRÉDITOS SON MÁS RESTRINGIDOS. DICHAS TASAS DE INTERÉS GENERALMENTE LLEVAN INCLUIDA LA TASA DE INFLACIÓN VIGENTE, POR LO QUE LA EMPRESA DIFÍCILMENTE PUEDE ALLEGARSE DE RECURSOS.

AHORA BIEN, HABLANDO DE LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN EN EL CICLO FINANCIERO A LARGO PLAZO (EL CUAL SE INICIA CON LAS APORTACIONES DE LOS SOCIOS O ACCIONISTAS Y DE LOS FINANCIAMIENTOS A LARGO PLAZO, CON LOS CUALES SE ADQUIERE MAQUINARIA Y EQUIPO, EDIFICIOS, TERRENOS, ETC.), ESTAS INVERSIONES, QUE CONSISTEN EN BIENES CUYO PRECIO SE ELEVA EN LA MISMA O MAYOR PROPORCIÓN QUE LA INFLACIÓN, MÁS QUE AFECTAR A LA EMPRESA LA BENEFICIA, YA QUE SE ENCUENTRA PROTEGIDA EN FORMA IMPORTANTE DE DICHA INFLACIÓN Y POSIBLES DEVALUACIONES DE LA MONEDA, PUESTO QUE ESTA INVERSIÓN ES SUCEPTIBLE DE CONSERVAR SU VALOR.

SIN EMBARGO, LA EMPRESA SE ENFRENTA AL PROBLEMA DE ALLEGARSE DE FONDOS A TRAVÉS DE FINANCIAMIENTOS A LARGO PLAZO QUE

RESULTAN COSTOSOS Y DIFÍCILES DE CONSEGUIR. POR SU PARTE, LOS ACCIONISTAS DESEAN OBTENER RENDIMIENTOS RAZONABLES SOBRE LA INVERSIÓN; ES DECIR, UTILIDADES QUE LA EMPRESA CONTEMPLA DENTRO DEL CAPITAL CONTABLE Y QUE RESULTAN SER LAS MÁS IMPORTANTES PARA EL CICLO FINANCIERO A LARGO PLAZO. LA INFLACIÓN EN ESTE RENGLÓN PUEDE PROVOCAR LA DESCAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA SI SE DECRETAN DIVIDENDOS SOBRE UTILIDADES INEXISTENTES O INFERIORES A LAS REPORTADAS, QUE NO INCLUYAN LOS COSTOS DE REPOSICIÓN DE INVENTARIOS, LAS DEPRECIACIONES Y LA CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA.

ESTA DESCAPITALIZACIÓN PROVOCARÍA, POR UN LADO, LA PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DE LA EMPRESA, Y POR EL OTRO LA POSIBLE DESAPARICIÓN DE LA MISMA.

OTRA PROBLEMÁTICA A LA QUE SE ENFRENTA LA EMPRESA EN ÉPOCAS INFLACIONARIAS Y EN EVENTUALES DEVALUACIONES, ES QUE SU ESTRUCTURA FINANCIERA TIENDE A PERDER LA PROPORCIÓN ADECUADA EN LAS PARTIDAS EN MONEDA NACIONAL, MONEDA EXTRANJERA Y NO MONETARIAS. DICHA PROBLEMÁTICA SE PLANTEA COMO SIGUE:

"PARTIDAS EN MONEDA NACIONAL.

EN ÉPOCAS DE INFLACIÓN, EL ACTIVO MONETARIO PRODUCE UNA PÉRDIDA Y EL PASIVO GENERA UTILIDAD POR EXPOSICIÓN, POR LO QUE DEBEN EVITARSE PÉRDIDAS NIVELANDO SU POSICIÓN Y PROCURANDO CONVERTIR ACTIVOS MONETARIOS EN ACTIVOS NO MONETARIOS, ASÍ COMO PROMOVRIENDO ENDEUDAMIENTOS EN MONEDA NACIONAL PARA CONVERTIRLOS EN ACTIVOS NO MONETARIOS.

LOS ACTIVOS Y PASIVOS MONETARIOS EN MONEDA NACIONAL REPRESENTAN UNIDADES MONETARIAS A COBRAR O PAGAR Y, POR LO TANTO, PIERDEN GRADUALMENTE SU PODER DE COMPRA EN EL TRANSCURSO

DEL TIEMPO.

PARTIDAS EN MONEDA EXTRANJERA.

LA EXPOSICIÓN DE LA EMPRESA A LOS EFECTOS DE LA DEVALUACIÓN DE LA MONEDA SE PRODUCEN EN DOS SENTIDOS: LAS INVERSIONES EN MONEDA EXTRANJERA GENERAN UTILIDAD, Y LAS OBLIGACIONES MAYORES COSTOS O PÉRDIDAS, POR REQUERIRSE MÁS UNIDADES DE MONEDA NACIONAL PARA CUBRIR EL PASIVO CONTRAÍDO EN MONEDA EXTRANJERA.

PARTIDAS NO MONETARIAS.

EL RIESGO DE LA EMPRESA AUMENTA CUANDO MENOR SEA LA INVERSIÓN DE CAPITAL EN PARTIDAS NO MONETARIAS. LAS PARTIDAS NO MONETARIAS REPRESENTAN GENERALMENTE BIENES QUE SON SUCEPTIBLES DE MODIFICAR SU PRECIO EN VISTA DE LA PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DE LA MONEDA. UNA EMPRESA CON INVERSIONES EN INVENTARIOS O ACTIVOS FIJOS ESTÁ GENERALMENTE PROTEGIDA CONTRA PÉRDIDAS IMPORTANTES POR EXPOSICIÓN A LA INFLACIÓN" (4).

ANTE ESTA SITUACIÓN A LO QUE MAYOR ATENCIÓN DEBE PONERSE ES A UNA PROPORCIÓN EQUILIBRADA DE LAS PARTIDAS MONETARIAS EN MONEDA NACIONAL, EXTRANJERA Y EN PARTIDAS NO MONETARIAS CUANDO LA EMPRESA SE ENFRENTA A UNA ÉPOCA DE ECONOMÍA CAMBIANTE, PARA MANTENER UNA SITUACIÓN FINANCIERA SANA Y SÓLIDA.

LAS REPERCUSIONES QUE TIENE LA INFLACIÓN EN LA LIQUIDEZ, LOS RESULTADOS Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA, PODRÍA DECIRSE QUE ES DE CONSIDERACIÓN. EN ÉPOCAS NORMALES, UNA EMPRESA TIE-

(4) ORTEGA PEREZ DE LEÓN, ARMANDO. OP. CIT. PP. 47-48.

NE COMO FINALIDAD ALLEGARSE DE FONDOS Y RECURSOS PARA CUMPLIR CON TODOS SUS OBJETIVOS, BRINDAR UN SERVICIO O PRODUCTO Y GENERAR UTILIDADES QUE, A TRAVÉS DE SUS CICLOS FINANCIEROS SE CONVIERTAN NUEVAMENTE EN EFECTIVO, PARA CON ELLO PROPORCIONAR UNA LIQUIDEZ NECESARIA Y ADECUADA A LA EMPRESA DURANTE SU OPERACIÓN, SIN OLVIDAR LA VELOCIDAD CON QUE SE DA ESTE CAMBIO, Y LOGRAR ASÍ LA OPTIMIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN.

EN ÉPOCAS DE INFLACIÓN Y CON CONSTANTES CAMBIOS, LOS FLUJOS DE LOS CICLOS FINANCIEROS SUFREN ALTERACIONES PROVOCANDO, POR TAL MOTIVO, UN DEMÉRITO DE LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA, QUE SE TRADUCE EN FALTA DE CAPACIDAD PARA CUBRIR LAS OBLIGACIONES A CORTO Y LARGO PLAZO.

CON RESPECTO A LA SOLVENCIA DE LA EMPRESA A LARGO PLAZO, Y SU RELACIÓN ENTRE LA PARTICIPACIÓN QUE EXISTE DE LOS RECURSOS EXTERNOS Y LOS CORRESPONDIENTES A LOS ACCIONISTAS, SE OBSERVA QUE VA EN AUMENTO SI NO SE SEPARAN UTILIDADES PARA REINVERSIÓN Y SE DECRETAN DIVIDENDOS CON CAUTELA.

LOS INGRESOS DE LA EMPRESA RESULTAN SIEMPRE DE MENOR PODER ADQUISITIVO Y A CONSECUENCIA DE ELLO, NO SE PUEDEN ADQUIRIR LOS MISMOS SERVICIOS O LAS NISMAS UNIDADES DE MATERIA PRIMA QUE LA PRIMERA VEZ.

HACIENDO UN LISTADO GENERAL DE CUALES SERÍAN LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN SOBRE LAS FINANZAS DE UNA EMPRESA, PODRÍA DECIRSE QUE ESTOS SON:

"1. AUMENTO DE LOS COSTOS VARIABLES Y DE ESTRUCTURA, LO CUAL DISMINUYE LA UTILIDAD OPERATIVA.

2. ENCARECIMIENTO EN LAS TASAS DE INTERÉS POR FINANCIAMIENTO QUE CONTRIBUYE TAMBIÉN A UNA DISMINUCIÓN EN LAS UTILIDADES.

3. EN EL MEDIO FISCAL MEXICANO LAS POLÍTICAS FISCALES NO RECONOCEN LA DEPRECIACIÓN SOBRE VALORES ACTUALIZADOS; TAMPOCO LOS COSTOS DE REPOSICIÓN DE LOS ARTÍCULOS VENDIDOS; ESTO PROVOCA UNA TASA REAL IMPOSITIVA MUY ELEVADA, QUE AGUDIZA SU IMPACTO NEGATIVO EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA.

4. REQUERIMIENTOS AUTOMÁTICOS DE AUMENTO EN LA CAPITAL DE TRABAJO, LO QUE RESTA RECURSOS DISPONIBLES PARA EL CRECIMIENTO.

5. DISMINUCIÓN, RESULTANTE DE LOS PUNTOS ANTERIORES, DEL RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL DE TRABAJO.

6. LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES PARA CONTROLAR EL CIRCULANTE MONETARIO VÍA INCREMENTO DEL ENCAJE LEGAL EXIGIDO A LA BANCA, REDUCE SUS DISPONIBILIDADES PARA HACER FRENTE A LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS.

7. NECESIDAD DE ACUDIR A LOS MERCADOS EXTERNOS DE DINERO Y DE CAPITAL, CON EL CONSECUENTE RIESGO DEVALUATORIO.

8. DISMINUCIÓN DE LAS POSIBILIDADES DE CAPTAR RECURSOS A TRAVÉS DEL CAPITAL DE RIESGO, CON LA COMPETENCIA QUE SIGNIFICAN LAS ALTAS TASAS DE INTERÉS Y SU MENOR RIESGO EN LAS INVERSIONES EN VALORES DE RENTA FIJA O, INCLUSO, EN LAS EFECTUADAS EN VALORES PROVENIENTES DE LAS EMISIONES GUBERNAMENTALES.

9. REDUCCIÓN EN EL RENDIMIENTO REAL DE NUEVOS PROYECTOS

DE INVERSIÓN, SOBRE TODO POR RAZONES DE TIPO FISCAL" (5).

LA ECONOMÍA MEXICANA SE ENFRENTA DESDE HACE VARIOS AÑOS A UNA SITUACIÓN INFLACIONARIA, QUE TIENE LA PECULIARIDAD DE HACER DIFÍCIL LA SUBSISTENCIA DE LA PMI. ES POR ELLO QUE CADA AÑO APARECEN Y DESAPARECEN INDUSTRIAS, QUE ANTE LAS CIRCUNSTANCIAS ADVERSAS, NO LOGRAN PERMANECER Y DESARROLLARSE.

LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN, QUE YA SE MENCIONARON ANTERIORMENTE, ENFRENTAN AL EMPRESARIO Y AL ADMINISTRADOR FINANCIERO ANTE LA DISYUNTIVA DE TOMAR MEDIDAS FINANCIERAS QUE CONTEMPLAN LA INFLACIÓN, CON EL FIN DE TRATAR DE EVITAR LAS REPERCUSIONES DE ÉSTA SOBRE LA FUNCIÓN NORMAL DE UNA EMPRESA. EN LA PMI GENERALMENTE SE TOMAN DECISIONES CON RESPECTO A EXPERIENCIAS PASADAS. FRENTE A LA INFLACIÓN ESTAS DECISIONES NO BRINDAN LOS RESULTADOS QUE EL EMPRESARIO DESEA. ES ENTONCES QUE SE HACE NECESARIO TOMAR EN CUENTA QUE, SI LA EMPRESA PLANEA FINANCIERAMENTE HABLANDO CON BASE A LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA POR LA QUE ATRAVIESA EL PAÍS, PODRÍA TENER LA CERTEZA DE QUE SU FUTURO SERÁ CON RESULTADOS DESEABLES Y ACEPTABLES.

(5) ORTEGA PEREZ DE LEON, ARMANDO. Op. Cit. p. 433.

SEGUNDA PARTE:

**PLANEACIÓN FINANCIERA PARA EL DESARROLLO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

CAPITULO 4:

PLANEACIÓN FINANCIERA

4. LA PLANEACION FINANCIERA.

EN LAS FINANZAS SE MANEJA UN FACTOR DE VITAL IMPORTANCIA PARA QUE LA EMPRESA SE MUEVA: EL FACTOR MONETARIO. QUIEN INVIERTE EN UNA EMPRESA COMO ACCIONISTA, ACREEDOR, ETC., LO HACE PORQUE SABE QUE VA A OBTENER UN BENEFICIO MONETARIO. QUIEN PRESTA SUS SERVICIOS DENTRO DE ELLA RECIBE TAMBIÉN UNA RETRIBUCIÓN MONETARIA. DESDE MUCHOS PUNTOS DE VISTA, SE TIENE QUE QUIEN MANEJA EL FACTOR MONETARIO DE UNA EMPRESA ENFRENTA UNA ENORME RESPONSABILIDAD, PUESTO QUE DEBE VISUALIZAR LA FORMA - EN QUE EL DINERO CON QUE CUENTA LA EMPRESA DEBE Y PUEDE SER OBTENIDO (PROPIO Y/O PRESTADO), COMO SE HABRÁ DE UTILIZAR EFICIENTEMENTE PARA CON ELLO GENERAR LAS MAYORES UTILIDADES POSIBLES, ASÍ COMO INCREMENTAR Y SOLIDIFICAR EL VALOR DE LA EMPRESA EN EL MERCADO.

4.1. CONCEPTO.

PARA PODER TENER UNA IDEA DE LO QUE ES LA PLANEACIÓN FINANCIERA, ES NECESARIO SABER EN QUE CONSISTE LA PLANEACIÓN, - POR TANTO A CONTINUACIÓN SE CITAN ALGUNAS DEFINICIONES.

"ES LA SELECCIÓN RELACIÓN DE HECHOS, ASÍ COMO LA FORMULACIÓN Y USO DE SUPOSICIONES RESPECTO AL FUTURO EN LA VISUALIZACIÓN Y FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PROPUESTAS QUE SE CREE SEAN NECESARIAS PARA ALCANZAR LOS RESULTADOS DESEADOS" (1).

"ES LA FIJACIÓN DEL CURSO CONCRETO DE ACCIÓN QUE HA DE - SEGUIRSE, ESTABLECIENDO LOS PRINCIPIOS QUE HABRÁN DE ORIENTAR

(1) TERRY, GEORGE R. "PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN". MÉXICO: CECSA, 1972. P. 190.

LO, LAS SECUENCIAS DE OPERACIONES PARA REALIZARLOS Y LAS DETERMINACIONES DE TIEMPOS Y NÚMEROS, NECESARIOS PARA SU REALIZACIÓN" (2).

"ES LA DECISIÓN POR ADELANTADO DE LO QUÉ HACER, CÓMO Y CUÁNDO HACERLO Y QUIÉN HA DE HACERLO" (3).

LA PLANEACIÓN ES UN INSTRUMENTO PARA EL DESARROLLO DE LA PMI, YA QUE LE PERMITE PROYECTAR UN FUTURO DESEADO, FIJANDO - EL CURSO DE ACCIÓN E IMPLEMENTANDO LOS MEDIOS MÁS EFECTIVOS PARA REALIZARLO, POR MEDIO DE UN ESQUEMA O PLAN DETERMINADO, - EL CUAL CONTIENE LA SECUENCIA DE LAS OPERACIONES, LA ESPECIFICACIÓN DEL TIEMPO Y EL COSTO PARA SU CONSECUCCIÓN.

LA PLANEACIÓN ES APLICABLE EN TODAS LAS ACTIVIDADES DE UNA EMPRESA (COMERCIALIZACIÓN, RECURSOS HUMANOS, FINANZAS Y PRODUCCIÓN) Y EN EL ÁREA DE FINANZAS, LA PLANEACIÓN TIENE LA FUNCIÓN DE EVALUAR EN LO FUTURO LA MEJOR OBTENCIÓN, MANEJO Y UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS.

JOAQUÍN MORENO FERNÁNDEZ DEFINE A LA PLANEACIÓN FINANCIERA COMO "LA TÉCNICA QUE REUNE UN CONJUNTO DE MÉTODOS, INSTRUMENTOS Y OBJETIVOS CON EL FIN DE ESTABLECER EN UNA EMPRESA - PRONÓSTICOS Y METAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS POR ALCANZAR, TOMANDO EN CUENTA LOS MEDIOS QUE SE TIENEN Y LOS QUE SE REQUIEREN PARA LOGRARLAS" (4).

-
- (2) REYES PONCE, A. "ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS". MÉXICO: LI MUSA, 1982. P. 165.
 - (3) KOONTZ, H. Y O'DONNELL, C. "CURSO DE ADMINISTRACIÓN MODERNA". MÉXICO: MC GRAW HILL, 1980. P. 141.
 - (4) MORENO FERNÁNDEZ, J. "LAS FINANZAS EN LAS EMPRESAS". MÉXICO: U.N.A.M., F.C.A., 1984. P. 305.

ABRAHAM PERDOMO MORENO SEÑALA QUE LA PLANEACIÓN FINANCIERA "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 SIRVE DE BASE PARA TOMAR DECISIONES ACERTADAS" (5).

ANTE ESTO, SE PODRÍA INDICAR UNA DEFINICIÓN PROPIA QUE - TRATA DE CONJUNTAR LOS ELEMENTOS BÁSICOS DE LAS DEFINICIONES QUE SE DIERON ANTERIORMENTE, Y LA CUAL QUEDA COMO SIGUE:

LA PLANEACIÓN FINANCIERA ES LA TÉCNICA O HERRAMIENTA DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA QUE PROYECTA Y EVALÚA LA FUTURA SITUACIÓN FINANCIERA, PERMITIENDO EL DESARROLLO DE LA EMPRESA, TOMANDO EN CUENTA LOS RECURSOS FINANCIEROS DE QUE SE DISPONE Y LOS QUE REQUIERE PARA LOGRAR EL MÁXIMO RENDIMIENTO Y UN ÓPTIMO APROVECHAMIENTO DE ESTOS RECURSOS.

4.2. CARACTERÍSTICAS.

EN BASE AL CONCEPTO PROPUESTO ANTERIORMENTE, LA PLANEACIÓN FINANCIERA TIENE LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS:

- ES UNA HERRAMIENTA O TÉCNICA, LA CUAL APLICA UN CONJUNTO DE MÉTODOS O MODELOS MATEMÁTICOS PARA LA MEJOR OBTENCIÓN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS.

- ES PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

- SU PRINCIPAL OBJETIVO ES LA EVALUACIÓN FUTURA PROYECTA

(5) PERDOMO MORENO, A. "PLANEACIÓN FINANCIERA". MÉXICO: ECA-SA, 1985. P. 5.

DA O ESTIMADA DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA.

- ES APLICABLE A CUALQUIER TIPO DE ORGANIZACIÓN.

- TOMA EN CUENTA LOS RECURSOS DE QUE DISPONE Y LOS QUE -
REQUIERE.

AHORA BIEN, PARA ESTABLECER UN ADECUADO PLAN FINANCIERO ES PRECISO CONOCER DE MODO MÁS EXACTO CUALES SERÍAN LAS NECESIDADES A QUE SE DEBE HACER FRENTE Y SATISFACER, PARA LUEGO ESTAR EN CONDICIONES DE ELEGIR LAS OPERACIONES FINANCIERAS A TRAVÉS DE LAS CUALES SE PUEDEN ADMINISTRAR LOS RECURSOS DESTINADOS A LAS INVERSIONES PROYECTADAS Y DETERMINAR LAS INVERSIONES PRACTICADAS PARA QUE PUEDA LLEVARSE A CABO DICHO PLAN.

POR OTRO LADO, UN MODELO DE PLANEACIÓN FINANCIERA DEBERÁ ABARCAR LA SITUACIÓN TOTAL EN MATERIA FINANCIERA DE LO QUE VENDRÁ A SER LA ACTUACIÓN DE LA EMPRESA. DICHO MODELO PUEDE INCLUIR DESDE UN SISTEMA PRESUPUESTAL COMPLETO, A PARTIR DEL CUAL SE DESTINARÁN ESTRATEGIAS Y SE IMPLANTARÁN LAS MODIFICACIONES QUE SEAN NECESARIAS EN EL TRANSCURSO DEL PERÍODO EN QUE ESTE VIGENTE ESE PRESUPUESTO; HASTA MODELOS MATEMÁTICOS DE SIMULACIÓN, EN LOS QUE SE PUEDEN ANALIZAR VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS, PARA DETERMINAR COMO AFECTA A LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA Y ESTABLECER LAS DECISIONES QUE MÁS CONVENGAN.

4.3. FINES Y OBJETIVOS.

LAS PMI SE DIRIGEN PRINCIPALMENTE MEDIANTE DECISIONES DICTADAS POR EL SENTIDO COMÚN, EL BUEN JUICIO Y LA EXPERIENCIA ADQUIRIDA; PERO UNA BUENA DIRECCIÓN DE EMPRESAS IMPLICA LA FIJACIÓN DE OBJETIVOS Y LA CONDUCCIÓN DE LAS OPERACIONES,

DE TAL FORMA QUE SE ASEGURE EL LOGRO DE ESTOS OBJETIVOS. POR TANTO NO SE PUEDE DIRIGIR SIN UNA PLANEACIÓN FINANCIERA ADECUADA.

LA DETERMINACIÓN DE LOS OBJETIVOS ESTA ESTRECHAMENTE RELACIONADA CON EL ESTILO DE EMPRESAS EN CUANTO A LA RESOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS, DESTACÁNDOSE TRES TIPOS DE EMPRESAS:

A) LAS REACTIVAS: SON AQUELLAS QUE ESPERAN A QUE SE PRESENTEN LOS PROBLEMAS, EN LUGAR DE PREVENIRLOS; LOS OBJETIVOS Y METAS DE SU PLANEACIÓN FINANCIERA REFLEJARÁN EN SU MAYORÍA LOS SIGUIENTES CASOS:

- LA CONTINUACIÓN DE LOS NEGOCIOS ACTUALES.
- TRATAR DE SUPERAR EL NIVEL DE VENTAS.
- LA PENETRACIÓN EN EL MERCADO.
- EL RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES.
- LA ESTRUCTURACIÓN DE SU POSICIÓN FINANCIERA, TOMANDO EN CUENTA LOS PRINCIPIOS DE LIQUIDEZ Y APALANCAMIENTO.

B) LAS PLANEADORAS: AQUELLAS QUE SE ANTICIPAN AL PROBLEMA. SUS OBJETIVOS SE ENFOCARÁN EN:

- CONTRARESTAR DETERMINADA ACCIÓN ESPERADA DE LOS COMPETIDORES.
- LA NECESIDAD DE SUSTITUIR MATERIALES QUE SE TORNEN ESCASOS.

- LA SUSTITUCIÓN DE PROCESOS DE PRODUCCIÓN POR OTROS MÁS RECIENTES Y EFICIENTES.

- LA SUSTITUCIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS OBSOLETOS.

- CAMBIO DE UBICACIÓN DE LA PLANTA U OFICINA.

C) LAS EMPRENDEDORAS: AQUÉLLAS QUE PREVEEN LOS PROBLEMAS Y LAS OPORTUNIDADES. EN ESTE TIPO DE EMPRESAS LOS OBJETIVOS - REFLEJARÁN LOS PROPÓSITOS DE:

- DESARROLLAR NUEVOS PRODUCTOS.

- ABARCAR NUEVOS MERCADOS Y PARTICIPAR EN NUEVOS TIPOS DE NEGOCIOS.

- REESTRUCTURAR CAPITAL, ORGANIZAR PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO.

- ADQUIRIR NUEVAS EMPRESAS O LA COMBINACIÓN Y FUSIÓN CON OTRAS EMPRESAS.

- CAMBIAR, EN CASO EXTREMO, DE GIRO COMERCIAL O INDUSTRIAL.

EN GENERAL EL OBJETIVO PRINCIPAL DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA, ES EL DE DAR BASES ESTIMABLES Y CUANTITATIVAS, LAS CUALES HAN DE REPERCUTIR EN EL FUTURO EN UN MEJOR MANEJO DE LOS RECURSOS FINANCIEROS, MAXIMIZANDO EL VALOR DE LA EMPRESA.

4.4. LA PLANEACIÓN FINANCIERA ANTE LA INFLACIÓN.

EN UN PERÍODO DE INESTABILIDAD ECONÓMICA, ES FACTIBLE MA NEJAR CON CIERTA CERTEZA LAS PREDICIONES Y LOS PRONÓSTICOS, Y DE ESE MODO EFECTUAR PLANES A MEDIANO Y LARGO PLAZO, CON B ASES MÁS O MENOS SÓLIDAS. EN ÉPOCAS DONDE LA INESTABILIDAD Y LA INCERTIDUMBRE SON LAS CONSTANTES EN QUE SE DESENVUELVE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA, ES MUY DIFÍCIL Y MUY AVEN TURADO QUERER FIJAR LINEAMIENTOS DE ACCIÓN RÍGIDOS AÚN A PLA ZOS DE DOS O TRES MESES, QUE EN OTRAS CIRCUNSTANCIAS PODRÍAN CONSIDERARSE BREVES. POR OTRA PARTE, SE CARECE DE UNA UNIDAD DE MEDIDA O MONETARIA CONFIABLE QUE PERMITA EXPRESAR LOS VALO RES PLANEADOS, CONTRIBUYENDO A ESTO BÁSICAMENTE EL ALTO NIVEL INFLACIONARIO; AUNQUE SE PUDIERAN USAR UNIDADES "REALES": HO RAS DE TRABAJO, TURNOS DE PRODUCCIÓN, VOLUMEN, ETC., ESTAS NO SON APLICABLES A TODOS LOS CASOS, YA QUE HAY RUBROS QUE DEBEN EXPRESARSE NECESARIAMENTE EN TÉRMINOS MONETARIOS.

ÁNTE ESTA DISYUNTIVA Y ESTOS INCONVENIENTES PODRÍA PEN SARSE QUE ES INÚTIL A CORTO Y LARGO PLAZO EN MATERIA FINANCIE RA, PERO NO ES ASÍ. AUNQUE NO SE PUEDAN CUANTIFICAR RESULTA DOS EN MUCHOS CASOS, ES FUNDAMENTAL TENER LINEAMIENTOS CUALI TATIVOS QUE ORIENTEN LAS ACCIONES. SI LAS SITUACIONES SON AL TAMENTE CAMBIANTES Y REQUIEREN DE ACCIONES RÁPIDAS, SE DEBE TENER UNA BASE QUE SEÑALE HACIA DONDE DEBEN ENCAMINARSE ESTAS REACCIONES, ANTES DE QUE LA EMPRESA PIERDA POR COMPLETO EL RUMBO FIJADO Y SE ALEJE DE LA CONSECUCIÓN DE SUS OBJETIVOS.

SI EN ÉPOCAS ESTABLES ES IMPORTANTE SABER QUÉ SE VA A HA CER Y CÓMO, EN PERÍODOS PROBLEMÁTICOS, AÚN CUANDO SE REDUZCAN LOS HORIZONTES DE PLANEACIÓN A MESES, O QUIZÁS SEMANAS O DÍAS, LAS GUÍAS QUE SE PROPORCIONAN A CONTINUACIÓN SON EL FUNDAMEN TO PARA, EN EL PEOR DE LOS CASOS, SE LOGRE LA SIMPLE SUPERVI VENCIA DE LA EMPRESA.

4.5. MÉTODOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA.

COMO ES BIEN SABIDO, LAS GRANDES EMPRESAS SON LAS QUE GENERALMENTE APLICAN LOS CONCEPTOS, HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA, Y GRACIAS A QUE CUENTAN CON UNA ESTRUCTURA FUERTE SON CAPACES DE RESISTIR LOS EFECTOS DE LAS VARIACIONES DE SU ENTORNO ECONÓMICO-FINANCIERO. LAS PMI REQUIEREN DE ADAPTACIONES EN SU FORMA DE OPERAR PARA QUE SEA POSIBLE QUE CONTINUEN FUNCIONANDO Y A SU VEZ FORTALEZCAN EL LLAMADO APARATO PRODUCTIVO NACIONAL. ESTAS ADAPTACIONES QUE LLEVARÍAN A LA MODERNIZACIÓN DE LAS EMPRESAS, ABARCAN GRAN CANTIDAD DE ASPECTOS, Y EN ESTE CASO LA PROPUESTA CONCRETA ES LA APLICACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN MATERIA FINANCIERA. ESTO NO QUIERE DECIR QUE CUALQUIER EMPRESA, POR PEQUEÑA QUE SEA, DEBA IMPLANTAR UN COMPLEJO SISTEMA PRESUPUESTAL, O UN SISTEMA DE EVALUACIÓN DE PROYECTO QUE DIFÍCILMENTE PODRÍAN CUMPLIR; IMPLICAN MÁS BIEN QUE LA EMPRESA, DE ACUERDO A SU TAMAÑO, RECURSOS Y NECESIDADES CONCRETAS, SEA CAPAZ DE LLEVAR A CABO LA PLANEACIÓN EN BASE A TÉCNICAS SENCILLAS Y ADECUADAS A ELLA.

4.5.1. CONCEPTO.

LOS MÉTODOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA SON TÉCNICAS Y MODELOS MATEMÁTICOS, QUE SE APLICAN EN LA ADMINISTRACIÓN DE LAS FINANZAS, CON EL OBJETO DE FACILITAR EL ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LOS CONCEPTOS Y LAS CIFRAS QUE SE ESTABLECERÁN EN EL FUTURO, SIRVIENDO DE BASE PARA LA MEJOR TOMA DE DECISIONES QUE CONDUZCAN AL MEJOR LOGRO DE LOS OBJETIVOS ORGANIZACIONALES.

LA PLANEACIÓN FINANCIERA ESTÁ CONSTITUIDA POR ESTOS MÉTODOS, PERO SU UTILIZACIÓN EN LA PMI ES ESCASA O NULA, YA QUE ESTA ADMINISTRANDO SUS RECURSOS FINANCIEROS DE UNA MANERA EM-

PÍRICA, ES DECIR, COMO RESULTADO DE RAZONAMIENTOS ÚTILES Y SIMPLES QUE SE BASAN EN LA EXPERIENCIA:

"MI PATRIMONIO ES LO QUE TENGO MENOS LO QUE DEBO..... LO QUE TENGO HOY, MENOS LO QUE TENÍA EL AÑO PASADO, ES MI UTILIDAD O PÉRDIDA" (6).

CUANDO LA EMPRESA ES MUY PEQUEÑA O INCIPIENTE ESTOS RAZONAMIENTOS SON VÁLIDOS, PERO EN CUANTO CRECE LA ORGANIZACIÓN, ES VISIBLE LA NECESIDAD DE APLICAR ESTOS MÉTODOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA, YA QUE SE OBTIENEN BASES ESTIMABLES Y MEDIBLES, QUE LE PROPORCIONAN A LA ORGANIZACIÓN UNA MEJOR VISIÓN DE SUS FINANZAS Y UNA MEJOR UTILIZACIÓN DE SUS RECURSOS FINANCIEROS.

4.5.2. CLASIFICACIÓN.

LOS MÉTODOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA SON:

A) PUNTO DE EQUILIBRIO.

B) APALANCAMIENTO:

- OPERATIVO.

- FINANCIERO.

- TOTAL.

(6) TORRES TOVAR, J.C. "LAMINAS DE CONTABILIDAD I". MÉXICO: FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN, UNAM, 1978. P.5.

C) PRONÓSTICO Y PRESUPUESTO FINANCIEROS.

D) ESTADOS PRO-FORMA.

E) PROYECTOS DE INVERSIÓN.

CADA UNA DE ESTAS TÉCNICAS SERÁN EXPLICADAS EN CAPÍTULOS POSTERIORES.

CAPITULO 5:

PUNTO DE EQUILIBRIO

5. PUNTO DE EQUILIBRIO.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO ES UN MÉTODO BÁSICO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA, PARA EL DESARROLLO DE LA PMI, YA QUE INDICA CUAL ES EL NIVEL DE VENTAS EN QUE UNA EMPRESA NO SUFRE PÉRDIDAS, NI TIENE UTILIDADES. ES DECIR, QUE CON UN NIVEL DE VENTAS MENOR DEL PUNTO DE EQUILIBRIO LA EMPRESA SUFRE PÉRDIDAS Y CON UN NIVEL DE VENTAS SUPERIOR AL PUNTO DE EQUILIBRIO, SE OBTIENEN UTILIDADES.

EL ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO SE BASA EN UN MODELO MATEMÁTICO, EL CUAL INTEGRA EL SISTEMA DE COSTEO DIRECTO CON EL ÁLGEBRA, PARA EFECTOS DE PLANEACIÓN.

ES UTILIZADO EL COSTEO DIRECTO, PUES SE REALIZA UNA SEPARACIÓN ENTRE LOS COSTOS FIJOS Y LOS COSTOS VARIABLES, Y EL ÁLGEBRA ES UTILIZADA POR MEDIO DE LA ECUACIÓN GENERAL DE LA RECTA: " $y = mx + b$ ", EN DONDE SE BUSCA LA CANTIDAD A VENDER PARA NO GANAR O PERDER.

LOS COSTOS FIJOS SON AQUELLOS QUE NO VARIAN EN FUNCIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (CON CIERTOS LÍMITES) Y ADEMÁS SE COMPUTAN POR PERÍODOS DE TIEMPO (SEMANA, QUINCENA, MES) POR EJEMPLO: RENTA DEL LOCAL, SUELDOS FIJOS, DEPRECIACIÓN DE EQUIPO, ETC.

LOS COSTOS VARIABLES SON AQUELLOS GASTOS QUE AUMENTAN O DISMINUYEN EN PROPORCIÓN DIRECTA CON EL RITMO DE OPERACIÓN EN LA PRODUCCIÓN Y EN LA VENTA, COMO SON MATERIALES Y SALARIOS DIRECTOS, LUZ Y FUERZA, COMISIONES SOBRE VENTAS, EMPAQUES, ETC.

TAMBIÉN EL PUNTO DE EQUILIBRIO SIRVE COMO HERRAMIENTA PARA PLANEAR VOLUMENES DE VENTA SI SE DESEA OBTENER UNA UTILIDAD ESPECÍFICA, O UN PRECIO DE VENTA EN MERCADOS IMPERFECTOS, EN DONDE SE TRABAJA CON UN VOLUMEN DE VENTAS DADO, PARA OBTENER DETERMINADAS UTILIDADES.

PARA CALCULAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO, SE PARTE DE LA PREMISA DE QUE EL IMPORTE DE LAS VENTAS DEBE SER IGUAL AL COSTO TOTAL (SUMA DE COSTO FIJO Y EL COSTO VARIABLE), POR TANTO SE UTILIZAN ECUACIONES SIMULTÁNEAS. EN EL CASO DE LA ECUACIÓN DE LAS VENTAS, SE TIENE COMO ORDENADA AL ORIGEN 0 (CERO), LA RAZÓN SE DEBE A QUE SI NO SE VENDE NINGUNA PIEZA, EL IMPORTE DE LAS VENTAS ES IGUAL A CERO Y LA PENDIENTE SERÁ EL PRECIO (VÉASE FIGURA 5.1.).

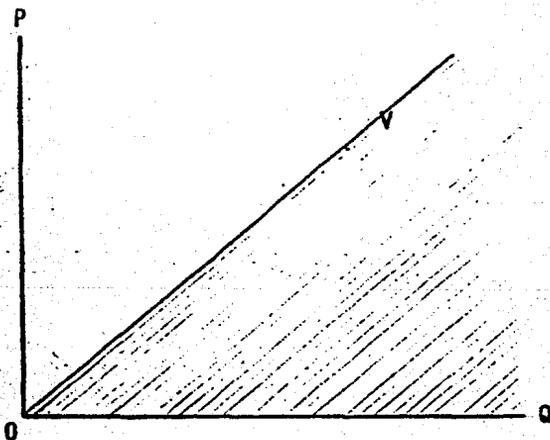


Fig. 5.1.

ASÍ LA ECUACIÓN DE LAS VENTAS ES:

$$V = P \cdot Q$$

EN DONDE: V = IMPORTE DE LAS VENTAS.
 P = PRECIO UNITARIO,
 Q = CANTIDAD DE UNIDADES.

EN LA ECUACIÓN DE LOS COSTOS TOTALES, SE CONSIDERA A LOS COSTOS FIJOS COMO LA ORDENADA AL ORIGEN, YA QUE EXISTAN O NO VENTAS, SIEMPRE SE INCURRIRAN EN ESTOS COSTOS. LOS COSTOS VARIABLES SE CONVIERTEN EN LA PENDIENTE DE LA RECTA, PORQUE AL AUMENTAR LAS VENTAS, EL IMPORTE DE LOS COSTOS VARIABLES TAMBIÉN AUMENTA (VÉASE FIGURA 5.2.).

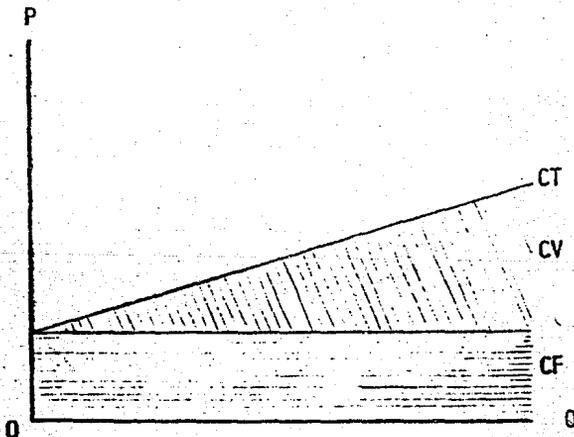


Fig. 5.2.

ASÍ LA ECUACIÓN GENERAL DE LOS COSTOS TOTALES ES:

$$CT = CF + CV \cdot Q$$

EN DONDE: CT = COSTOS TOTALES.
 CF = COSTOS FIJOS.
 CV = COSTOS VARIABLES. (*)
 Q = CANTIDAD DE ARTÍCULOS A VENDERSE.

UNA VEZ DETERMINADAS LAS ECUACIONES DE VENTAS Y DE COSTOS TOTALES, SE IGUALAN: $V = CT$.

SUSTITUYENDO LAS ECUACIONES SE TIENE:

$$P \cdot Q = CF + CV \cdot Q$$

DESPEJANDO Q, QUE ES EL NÚMERO DE ARTÍCULOS A VENDER, LA ECUACIÓN QUEDA DE LA SIGUIENTE FORMA:

$$Q = \frac{CF}{P - CV} \quad (*)$$

COMO SE HA VENIDO MENCIONANDO, LA INFLACIÓN JUEGA UN PAPEL MUY IMPORTANTE EN LA PLANEACIÓN FINANCIERA. PARTIENDO DE ESTE HECHO LA FÓRMULA ANTERIOR, AL INCLUIR LA TASA INFLACIONA

(*) PARA EFECTO DE LAS FÓRMULAS QUE APARECEN EN ESTE CAPÍTULO, LOS COSTOS VARIABLES (CV) SE CONSIDERAN COMO UNITARIOS CUANDO TENGAN EL ASTERISCO, Y LOS COSTOS FIJOS (CF) SIEMPRE SERÁN TOTALES.

RIA ESTIMADA PARA EL AÑO SIGUIENTE, QUEDARÍA COMO SIGUE:

$$Q = \frac{(CF) (1 + \%INF.)}{P (1 + \%INF.) - CV (1 + \%INF.)} \quad (*)$$

EN EL CASO DE QUE SE DESEE SABER CUAL SERÁ EL PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS PARA UNA ECONOMÍA NORMAL, LA FÓRMULA SE PRESENTARÍA ASÍ:

$$V = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VN}}$$

POR SU PARTE, LA FÓRMULA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS PARA UNA ECONOMÍA INFLACIONARIA, ES LA SIGUIENTE:

$$V = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VN}} (1 + \%INF.)$$

EN DONDE: $\%INF.$ = PORCENTAJE DE INFLACIÓN.
 VN = VENTAS NETAS.

ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE EN PAÍSES COMO MÉXICO, LA INFLACIÓN ES UN FACTOR IMPORTANTE QUE INFLUYE EN EL DESARROLLO Y DESEMPEÑO DE LA PMI DEBIDO A QUE, SI NO HAY UNA ADECUADA PLANEACIÓN, ESTE TIPO DE ORGANIZACIONES PUEDE SUCUMBIR ANTE LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN, POR TANTO ES NECESARIO TOMAR EN CUENTA ESTA FÓRMULA, EN DONDE SE ESPERA UN DETERMINADO PORCENTAJE DE INFLACIÓN.

EN FORMA GRÁFICA EL MODELO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO SE MUESTRA EN LA FIGURA 5.3.

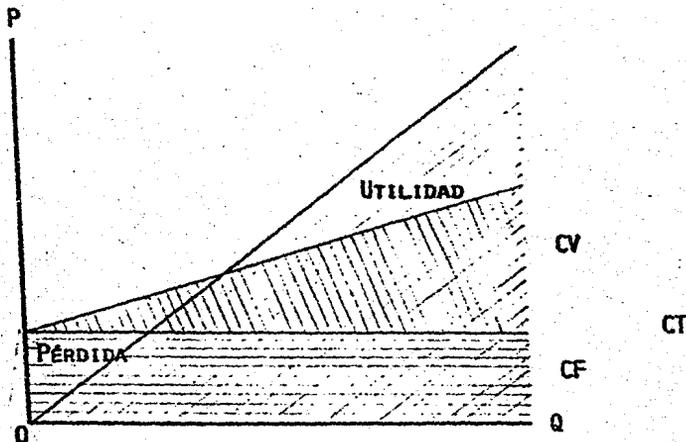


Fig. 5.3.

AHORA BIEN, PARA PODER DETERMINAR CON CUANTO VOLUMEN DE VENTAS SE OBTENDRÁ UNA DETERMINADA UTILIDAD, SE PARTE DE LA FÓRMULA GENERAL, EN LA QUE SE INDICA QUE LA UTILIDAD ES IGUAL A LA DIFERENCIA ENTRE LAS VENTAS Y COSTOS TOTALES; DE ESTA FORMA LA ECUACIÓN ES:

$$U = V - CT$$

$$U = P \cdot Q - (CF + CV \cdot Q)$$

$$U = P \cdot Q - CF - CV \cdot Q$$

$$U + CF = P \cdot Q - CV \cdot Q$$

$$U + CF = Q (P - CV)$$

$$Q = \frac{U + CF}{P - CV} (*)$$

CUANDO LA EMPRESA DESEA DETERMINAR EL IMPORTE DE LAS VENTAS NETAS NECESARIAS PARA LOGRAR UNA UTILIDAD PROYECTADA EN UNA ECONOMÍA NORMAL, PODRÍA APLICARSE LA SIGUIENTE FÓRMULA:

$$V = \frac{U + CF}{1 - \frac{CV}{VH}}$$

PARA PODER TENER EL VOLUMEN DE VENTAS CON UNA DETERMINADA UTILIDAD EN UNA ECONOMÍA INFLACIONARIA SE APLICA LA FÓRMULA:

$$V = \frac{U + CF}{1 - \frac{CV}{VH}} (1 + \%INF.)$$

EL MODELO DE PUNTO DE EQUILIBRIO, TAMBIÉN MUESTRA LA UTILIDAD QUE SE OBTIENE CONOCIENDO UN DETERMINADO NIVEL DE VENTAS Y SU FÓRMULA ES:

$$U = V - (CF + (\% CV) V)$$

SI SE DESEA DETERMINAR ESA MISMA UTILIDAD, PERO EN UNA ECONOMÍA INFLACIONARIA, LA FÓRMULA PRESENTARÍA LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS:

$$U = V - (CF + (\% CV) V) \cdot 1 + \% INF.$$

OTRO USO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO, EN CASOS DE MERCADOS IMPERFECTOS, CONSISTE EN DETERMINAR EL PRECIO AL CUAL DEBE VENDERSE UN PRODUCTO, PARA PODER LOGRAR UNA UTILIDAD ESPECÍFICA. DE ESTA MANERA SE DESPEJA LA VARIABLE "PRECIO" DEL MODELO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO Y SE OBTIENE LA SIGUIENTE ECUACIÓN:

$$P = \frac{U + CF + CV \cdot Q}{Q}$$

OTRA UTILIZACIÓN DEL MODELO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ES LA QUE SE REFIERE AL "MARGEN DE SEGURIDAD", QUE ES LA DISMINUCIÓN EN PORCENTAJE QUE PUEDEN SUFRIR LAS VENTAS ANTES DE PRODUCIR PÉRDIDAS.

SE OBTIENE DIVIDIENDO LAS VENTAS QUE EXCEDEN A LAS NECESARIAS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ENTRE LAS VENTAS TOTALES.

$$\text{MARGEN DE SEGURIDAD} = \frac{V - PEV}{V}$$

EN DONDE: PEV = PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS.

POR OTRO LADO, SE PRESENTA TAMBIÉN UN MÉTODO CON EL QUE SE PUEDE OBTENER EL PUNTO DE EQUILIBRIO SIN NECESIDAD DE HACER USO DE LAS FÓRMULAS. PARA ELLO ES PRECISO CUMPLIR UNA SERIE DE PASOS QUE SON:

A) EN EL PLANO CARTESIANO SE ASIGNAN AL EJE DE LAS "Y" U ORDENADAS LOS VALORES, AL DE LAS "X" O ABCISAS LAS UNIDADES.

B) EN EL EJE DE LAS "X" SE MARCA UN PUNTO QUE CORRESPONDE AL NÚMERO TOTAL DE UNIDADES VENDIDAS; EN EL EJE DE LAS "Y" SE MARCA OTRO PUNTO QUE CORRESPONDE AL VALOR DE LAS UNIDADES SEÑALADAS.

C) DE AMBOS PUNTOS SE TRAZAN LINEAS RECTAS QUE SERÁN PARALELAS A AMBOS EJES.

D) DEL PUNTO DE DONDE SE CRUZAN LAS LÍNEAS SE TRAZA UNA RECTA AL ORIGEN QUE SERÁ LA LÍNEA DE VENTAS.

E) POR EL MONTO DE LOS COSTOS FIJOS SE MARCA UN PUNTO SOBRE EL EJE DE LAS "Y" Y DE AHÍ SE TRAZA UNA RECTA QUE SERÁ PARALELA AL EJE DE LAS UNIDADES.

F) POR EL TOTAL DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES SE MARCA UN PUNTO EN EL EJE DE LAS "Y" Y DE AHÍ SE TRAZA UNA RECTA AL ORIGEN DE LOS COSTOS FIJOS.

G) EL PUNTO DONDE SE CRUZAN LAS LÍNEAS DE VENTAS Y LAS DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES ES EL PUNTO DE EQUILIBRIO: SU VALOR Y EL NÚMERO DE UNIDADES SE DETERMINAN DE ACUERDO A LAS ESCALAS UTILIZADAS (VÉASE FIGURA 5.4.)

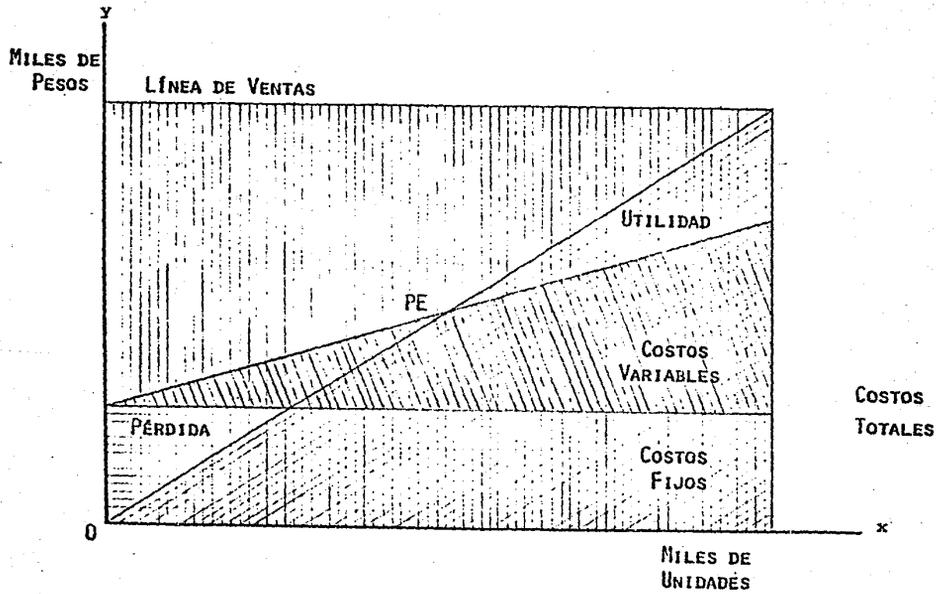


FIG. 5.4.

EJEMPLO.

PARA PODER COMPRENDER LAS FÓRMULAS QUE SE PRESENTARON CON ANTERIORIDAD, SUPONGASE QUE SE TIENE UNA EMPRESA DE TIPO MEDIANO LA CUAL TIENE UNAS VENTAS ANUALES DE \$ 756'000,000.00 ESTE REPRESENTA UN PROMEDIO MENSUAL DE \$ 63'000,000.00, VENDIENDO AL AÑO 360,000 UNIDADES. EL PRECIO UNITARIO DEL PRODUCTO ES DE \$ 2,100.00. SI SE CONSIDERA QUE LOS COSTOS FIJOS REPRESENTAN EL 22% DE LAS VENTAS, LOS COSTOS VARIABLES EL 48% Y LAS UTILIDADES DEL 30%. ¿ CUÁL SERÁ EL PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS, UNIDADES Y UTILIDADES ?

VENTAS ANUALES	\$ 756'000,000.00
NO. DE UNIDADES ANUALES	360,000
PRECIO DE VENTA	\$ 2,100.00
COSTOS VARIABLES	\$ 362'880,000.00
COSTOS FIJOS	\$ 166'320,000.00

PARA OBTENER EL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES, LA FÓRMULA ES:

$$Q = \frac{CF}{P - CV}$$

$$Q = \frac{166'320,000}{2,100 - 1,008}$$

$$Q = 152,307 \text{ UNIDADES.}$$

POR LO TANTO, SI SE PRODUCE Y SE VENDEN UN TOTAL DE

152,307 UNIDADES ANUALES, LA EMPRESA NO SUFRIRÁ PÉRDIDAS NI OBTENDRÁ UTILIDADES.

PARA DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS, LA FÓRMULA ES LA SIGUIENTE:

$$V = \frac{U + CF}{1 - \frac{CV}{VII}}$$

$$V = \frac{166'320,000}{1 - \frac{362'880,000}{756'000,000}}$$

$$V = \$ 319'846,153.85$$

EN ESTE CASO, LA EMPRESA DEBERÁ VENDER CUANDO MENOS DE \$ 319'846,153.85 PARA NO PERDER NI GANAR.

EN UNA ECONOMÍA INFLACIONARIA LA FÓRMULA PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS SE LE MULTIPLICA POR EL PORCENTAJE DE INFLACIÓN (1 + % INFLACIÓN), SI SE ESTIMA QUE PARA EL SIGUIENTE AÑO SERÁ DEL 60%.

$$V = \$ 319'846,153.85 (1 + 0.6)$$

$$V = \$ 511'753,844.80$$

ESTO IMPLICA QUE SUS VENTAS DEBERÁN SER CUANDO MENOS DE \$ 511'753,844.80, Y SALIR A MANO CON LA INFLACIÓN.

SI SE DESEA SABER CUAL SERÍA LA UTILIDAD A OBTENER EN UN NIVEL DETERMINADO DE VENTAS, LA FÓRMULA QUEDARÍA ASÍ:

$$U = V - (CF + (\%CV) V)$$

$$U = 756'000,000 - (166'320,000 + (0,48) 756'000,000)$$

$$U = 756'000,000 - (166'320,000 + 362'880,000)$$

$$U = 756'000,000 - 529'200,000$$

$$U = \$ 226'800,000,00$$

POR LO TANTO, TENIENDO VENTAS POR \$ 756'000,000.00, LA EMPRESA TENDRÁ UNA UTILIDAD DE \$ 226'800,000.00.

EN EL CASO DE UNA ECONOMÍA INFLACIONARIA, LA FÓRMULA SERÁ LA MISMA, PERO EL RESULTADO SE MULTIPLICARÁ POR EL PORCENTAJE DE INFLACIÓN.

$$U = 226'800,000.00 (1 + 0,6)$$

$$U = \$ 362'880,000.00$$

EN ESTE CASO LA EMPRESA OBTENDRÍA UNA UTILIDAD DE TRES-CIENTOS SESENTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA MIL PESOS, CON UNA INFLACIÓN ESPERADA DEL 60%.

AHORA BIEN, SI SE DESEA TENER UNA UTILIDAD DE TRECIENTOS MILLONES DE PESOS, ESTO IMPLICARÍA QUE LA EMPRESA TENDRÍA QUE VENDER:

$$Q = \frac{U + CF}{P - CV}$$

$$Q = \frac{300'000.000 + 166'320.000}{2,100 - 1,003}$$

$$Q = 427.032.97 \text{ UNIDADES.}$$

POR LO TANTO LA EMPRESA TENDRÍA QUE VENDER 427.033 UNIDADES PARA LOGRAR UNA UTILIDAD DE \$ 300'000.000,00.

SI SE DESEA TENER DICHA UTILIDAD ENTONCES TENDRÍA QUE VENDER:

$$V = \frac{U + CF}{1 - \frac{CV}{VN}}$$

$$V = \frac{300'000.000 + 166'320.000}{1 - \frac{362'880.000}{756'000.000}}$$

$$V = \frac{466'320.000}{0,52}$$

$$V = \$ 896'769.230,77$$

EN UNA ECONOMÍA INFLACIONARIA, LA EMPRESA DEBERÁ VENDER:

$$V = 896'769.230,77 (1 + 0,6)$$

$$V = \$ 1 434'830,769,23$$

EL MARGEN DE SEGURIDAD (MS), PARA ESTA EMPRESA SERÍA DE:

$$MS = \frac{V - PEV}{V}$$

$$MS = \frac{756'000,000 - 319'846,153,85}{756'000,000}$$

$$MS = \frac{436'153,846,15}{756'000,000}$$

$$MS = 0,58 \text{ o } 58\%$$

ESTO SIGNIFICA QUE LA EMPRESA PUEDE DISMINUIR HASTA EN UN 58% EL TOTAL DE SUS VENTAS, ANTES DE SUFRIR PÉRDIDAS.

CAPITULO 6:

APALANCAMIENTO

6. APALANCAMIENTO.

EL TÉRMINO DE "APALANCAMIENTO" MUESTRA LA CAPACIDAD QUE TIENE UNA ORGANIZACIÓN PARA UTILIZAR FONDOS O ACTIVOS QUE TIENEN UN CARÁCTER DE COSTO FIJO, QUE INCREMENTA AL MÁXIMO LOS RENDIMIENTOS EN FAVOR DE LA EMPRESA.

EL APALANCAMIENTO SE PRESENTA EN DIFERENTES GRADOS Y MIENTRAS MÁS ALTO SEA ESTE GRADO, MÁS ALTO ES EL RIESGO, PERO TAMBIÉN SON MÁS ALTOS LOS RENDIMIENTOS QUE SE OBTENDRÁN.

PARA PODER ENTENDER CLARAMENTE LO QUE ES EL APALANCAMIENTO, SE DEBEN COMPRENDER LOS DIFERENTES ASPECTOS QUE CONSIDERA EL CONCEPTO DE RIESGO.

PARA ALGUNOS AUTORES EL HABLAR DE RIESGO, SE REFIERE A LA VARIABILIDAD DEL RENDIMIENTO. PARA OTROS, ES EL PELIGRO O INSEGURIDAD DE NO ESTAR EN CONDICIONES O CAPACIDAD PARA CUBRIR LOS COSTOS FIJOS DE LA EMPRESA, Y DEL CUAL SE HABLARÁ MÁS AMPLIAMENTE AL FINAL DE ESTE CAPÍTULO.

LOS TIPOS DE APALANCAMIENTO QUE HAERÁN DE MANEJARSE SON:

- A) APALANCAMIENTO OPERATIVO.
- B) APALANCAMIENTO FINANCIERO.
- C) APALANCAMIENTO TOTAL.

6.1. APALANCAMIENTO OPERATIVO.

EL APALANCAMIENTO OPERATIVO SE FUNDAMENTA EN LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE LOS INGRESOS POR VENTAS Y LAS UTILIDADES ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS. POR LO TANTO, EL APALANCAMIENTO OPERATIVO PUEDE DEFINIRSE COMO: LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA EN LA UTILIZACIÓN DE COSTOS FIJOS OPERATIVOS, PARA AUMENTAR AL MÁXIMO LOS EFECTOS DE LAS FLUCTUACIONES EN LAS VENTAS SOBRE LAS UTILIDADES DE OPERACIÓN.

LA ADMINISTRACIÓN DEBE CONSIDERAR COMO PRINCIPAL FACTOR, AL DETERMINAR EL APALANCAMIENTO OPERATIVO, A LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS QUE CONLLEVA EL DECIDIRSE ENTRE UN EQUIPO AUTOMATIZADO (CON CARGOS DE DEPRECIACIÓN O COSTOS FIJOS DE MANUFACTURA) Y LA MANO DE OBRA (QUE IMPLICA LA AUSENCIA DE ESTOS COSTOS). ÉSTO QUIERE DECIR QUE, EN EL PRIMER CASO LA ADMINISTRACIÓN OPTA POR LOS COSTOS FIJOS AL AUTOMATIZARSE, EN LUGAR DE LOS COSTOS VARIABLES (MANO DE OBRA) PARA ELABORAR SUS PRODUCTOS, CON LO QUE SE DICE QUE LA EMPRESA SE ENCUENTRA ALTAMENTE APALANCADA; EN EL SEGUNDO CASO EN QUE LA EMPRESA SE QUEDA CON COSTOS VARIABLES Y TENGA UN MÍNIMO DE COSTOS FIJOS. UN ALTO APALANCAMIENTO SIGNIFICA QUE CUALQUIER CAMBIO EN VENTAS, POR PEQUEÑO QUE SEA, PRODUCIRÁ UN CAMBIO MUY IMPORTANTE EN LA UTILIDAD NETA EN OPERACIÓN. POR ESTE INCREMENTO EN LOS INGRESOS (O DE PÉRDIDAS) ES QUE SE DA IMPORTANCIA AL APALANCAMIENTO.

SI BIEN SE HA LOGRADO ENTENDER QUE EL APALANCAMIENTO OPERATIVO ES LA UTILIZACIÓN DE COSTOS FIJOS PARA DISMINUIR LOS COSTOS VARIABLES, HAY QUE ACLARAR QUE BASICAMENTE SON TRES LOS TIPOS DE EMPRESAS QUE TIENEN APALANCAMIENTO OPERATIVO DISTINTO, DEPENDIENDO DE SI TIENEN UNA CANTIDAD PEQUEÑA, NORMAL O ELEVADA DE COSTOS FIJOS. CON LOS MISMOS DATOS QUE SE UTILIZARON EN EL EJEMPLO DE PUNTO DE EQUILIBRIO, SE EXPLICARÁ EL APALANCAMIENTO OPERATIVO.

SUPONGASE QUE LA EMPRESA PUDIERA CONTAR CON TRES DIFERENTES NIVELES DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES:

SUPUESTOS :	"A"	"B"	"C"
PRECIO DE VENTA :	\$ 2,100.00	2,100.00	2,100.00
COSTOS FIJOS :	\$ 116'424,000.00	166'320,000.00	216'216,000.00
COSTOS VARIABLES :	\$ 1,310.40	1,008.00	705.60

SUPUESTO " A "

UNIDADES VENDIDAS (MILES)	VENTAS (MILLONES)	COSTOS (MILLONES)	UTILIDADES (MILLONES)
90	189	234.36	-45.36
120	252	273.67	-21.67
150	315	312.98	2.02
180	378	352.30	25.70
210	441	391.60	49.40
240	504	430.92	73.08
270	567	470.23	96.77

SUPUESTO " B "

UNIDADES VENDIDAS (MILES)	VENTAS (MILLONES)	COSTOS (MILLONES)	UTILIDADES (MILLONES)
90	189	257.04	-68.04
120	252	287.28	-35.28
150	315	317.52	- 2.52
180	378	347.76	30.24
210	441	378.00	63.00
240	504	408.24	95.76
270	567	438.48	128.52

SUPUESTO " C "

UNIDADES VENDIDAS (MILES)	VENTAS (MILLONES)	COSTOS (MILLONES)	UTILIDADES (MILLONES)
90	189	279.92	-90.72
120	252	300.88	-48.88
150	315	322.05	- 7.05
180	378	343.22	34.78
210	441	364.39	76.61
240	504	385.56	118.44
270	567	406.72	160.27

COMO ESTÁN DETERMINADOS LOS COSTOS PARA CADA SUPUESTO, - SE TENDRÍAN QUE PRODUCIR DIFERENTES CANTIDADES DE UNIDADES PARA ALCANZAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y ESTO SIGNIFICA, EN EL CASO DE LA PMI, QUE POSIBLEMENTE NO PUDIERA AUMENTAR DEMASIADO SUS COSTOS FIJOS, ESTO ES, AUTOMATIZARSE PARA LOGRAR UTILIDADES MAYORES.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO TIENE ESTRECHA RELACIÓN CON EL - CONCEPTO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO, PORQUE PERMITE QUE LA EMPRESA DETERMINE EL NIVEL DE OPERACIONES QUE DEBE MANTENER PARA CUBRIR LOS COSTOS DE OPERACIÓN Y EVALUAR DE ESE MODO LA RENTABILIDAD O FALTA DE ÉSTA A DIFERENTES NIVELES DE VENTAS.

PUEDE DEFINIRSE MÁS PRECISAMENTE LO QUE ES EL APALANCA - MIENTO OPERATIVO O "GRADO DE APALANCAMIENTO OPERACIONAL" - (GAO), COMO EL ÍNDICE QUE MUESTRA EL CAMBIO QUE SUFRE EN LAS UTILIDADES ANTE LOS CAMBIOS EN EL PORCENTAJE DE VENTAS. PARA ELLO SE APLICA LA SIGUIENTE FÓRMULA:

$$GAO = \frac{Q (P - CV)}{Q (P - CV) - CF}$$

EN DONDE: Q = UNIDADES VENDIDAS
 P = PRECIO DE VENTA UNITARIO
 CV = COSTO VARIABLE UNITARIO
 CF = COSTO FIJO TOTAL

APLICADA A LOS DATOS ANTERIORES, SE TIENE QUE CON 360.000 UNIDADES QUE SE PRODUCEN ANUALMENTE, EL GAO PARA LOS TRES SUPUESTOS ES:

SUPUESTO "A"

$$GAO = \frac{360,000 (2,100 - 1,310.40)}{360,000 (2,100 - 1,310.40) - 116'424,000}$$

$$GAO = 1.69$$

SUPUESTO "B"

$$GAO = \frac{360,000 (2,100 - 1,008)}{360,000 (2,100 - 1,008) - 165'320,000}$$

$$GAO = 1.73$$

SUPUESTO "C"

$$GAO = \frac{360,000 (2,100 - 705.60)}{360,000 (2,100 - 705.60) - 216'216,000}$$

$$GAO = 1.75$$

SI SE PENSARA EN UNA AUMENTO EN LAS VENTAS DEL 25%, PARTIENDO DE LA BASE QUE CON 360,000 UNIDADES EN LOS TRES SUPUESTOS, SON LAS VENTAS ANUALES, QUEDARÍA COMO SIGUE:

SUPUESTOS:	"A"		"B"		"C"	
UNIDADES (MILES)	360	450	360	450	360	450
VENTAS (MILLONES)	756	945	756	945	756	945
COSTO VARIABLE (MILLONES)	471.74	589.68	362.88	453.60	254.01	317.52
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (MILLONES)	284.26	355.32	393.12	491.40	501.99	627.48
COSTO FIJO (MILLONES)	116.42	116.42	166.32	166.32	216.21	216.21
UTILIDAD DE OPERACIÓN (MILLONES)	167.84	238.90	226.80	325.08	285.78	411.27

$\% \text{ DE AUMENTO EN VENTAS} \times \text{GAO} = \% \text{ DE AUMENTO EN UTILIDAD}$

$$25 \times 1.69 = 42.25 \%$$

$$25 \times 1.73 = 43.25 \%$$

$$25 \times 1.75 = 43.75 \%$$

DE ESTE MODO SE SABE, CUANDO SE AUMENTA EN UN "X" PORCENTAJE A LAS VENTAS, CUANTO SE PODRÁ TENER DE AUMENTO EN LAS UTILIDADES, DEPENDIENDO DE QUE TAN APALANCADA ESTÉ LA EMPRESA, ES DECIR, CUANTO TIENE DE COSTOS FIJOS.

6.2. APALANCAMIENTO FINANCIERO.

GITMAN DEFINE AL APALANCAMIENTO FINANCIERO COMO: "LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA UTILIZAR SUS CARGOS FIJOS FINANCIEROS PARA INCREMENTAR LOS EFECTOS DE CAMBIOS EN UTILIDADES ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS SOBRE LAS GANANCIAS POR ACCIÓN" (1).

PERDOMO MORENO SEÑALA QUE: "ES LA HERRAMIENTA, TÉCNICA O HABILIDAD DEL ADMINISTRADOR, PARA UTILIZAR EL COSTO POR INTERESES FINANCIEROS, PARA MAXIMIZAR UTILIDADES NETAS POR EFECTOS DE LOS CAMBIOS EN LAS UTILIDADES DE OPERACIÓN DE UNA EMPRESA" (2).

ESTAS DEFINICIONES IMPLICAN LA UTILIZACIÓN DE LOS INTERESES POR PRÉSTAMOS COMO PALANCA, CONTRA LO CUAL, LAS UTILIDADES

- (1) GITMAN, LAWRENCE J. "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA". MÉXICO: HARLA, 1980. P. 93.
- (2) PERDOMO MORENO, A. Op. Cit. P. 49.

DES DE OPERACIÓN TRABAJAN PARA GENERAR CAMBIOS SIGNIFICATIVOS EN LAS UTILIDADES NETAS DE UNA EMPRESA.

EL APALANCAMIENTO FINANCIERO, SE DICE ENTONCES QUE SE MIDE POR EL GRADO EN QUE LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA SON FINANCIADOS MEDIANTE OBLIGACIONES (PRÉSTAMOS), EL CUAL SE MUESTRA COMO GASTOS DE INTERESES, LO QUE CAUSA CAMBIOS ADICIONALES EN EL INGRESO NETO Y, POR TANTO, CAMBIOS EN LA UTILIDAD DE OPERACIÓN QUE PROVIENEN DEL APALANCAMIENTO OPERATIVO.

LA ESTRUCTURA FINANCIERA SE REFIERE A LA FORMA EN QUE LA EMPRESA FINANCIA A LOS ACTIVOS, ES DECIR, EL LADO DERECHO DEL BALANCE. LA ESTRUCTURA DE CAPITAL ES EL FINANCIAMIENTO PERMANENTE DE LA EMPRESA, REPRESENTADA POR LAS DEUDAS A LARGO PLAZO, EL CAPITAL PREFERENTE Y EL CAPITAL COMÚN.

DE MODO CLARO Y SENCILLO SE PUEDE DECIR QUE EL APALANCAMIENTO FINANCIERO ES LA PROPORCIÓN DE LA DEUDA TOTAL A LOS ACTIVOS TOTALES DE LA EMPRESA,

SU FÓRMULA ES LA SIGUIENTE:

$$GAF = \frac{UO}{UO - IF}$$

EN DONDE: GAF = GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO
 UO = UTILIDAD DE OPERACIÓN
 IF = INTERESES FINANCIEROS

EL RESULTADO DE ESTA FÓRMULA PROPORCIONA EL PORCENTAJE DE CAMBIO DE LA UTILIDAD NETA, CON RESPECTO A LOS CAMBIOS QUE SE REALICEN EN LA UTILIDAD DE OPERACIÓN.

EL APALANCAMIENTO FINANCIERO TIENE TRES VARIANTES, LAS -
CUALES SON:

A) PALANCA FINANCIERA POSITIVA: EXISTE CUANDO LA TASA DE RENDIMIENTO QUE SE TIENE SOBRE LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA, ES MAYOR A LA TASA DE INTERÉS QUE SE PAGA POR LOS FONDOS OBTENIDOS EN LOS PRÉSTAMOS.

B) PALANCA FINANCIERA NEGATIVA: EXISTE CUANDO LA TASA DE RENDIMIENTO QUE SE TIENE SOBRE LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA, ES MENOR A LA TASA DE INTERÉS QUE SE PAGA POR LOS FONDOS OBTENIDOS EN LOS PRÉSTAMOS.

C) PALANCA FINANCIERA NEUTRA: SE PRESENTA CUANDO LA OBTENCIÓN DE LOS FONDOS QUE PROVIENEN DE LOS PRÉSTAMOS LLEGA AL PUNTO DE INDIFERENCIA, SIENDO LA TASA DE RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA IGUAL A LA TASA DE INTERÉS QUE SE PAGA POR LOS FONDOS OBTENIDOS EN LOS PRÉSTAMOS.

A CONTINUACIÓN SE PRESENTA UN EJEMPLO DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO. PARA ELLO SE HACE NECESARIO CONOCER CUAL ES EL ACTIVO EN OPERACIÓN DE LA EMPRESA, QUE EN ESTE CASO, ES DE \$ 220'000,000.00. ES PERTINENTE INDICAR QUE EL 25% DE AUMENTO Y DISMINUCIÓN SOBRE LA BASE, SERÁ CON RESPECTO A LA UTILIDAD DE OPERACIÓN,

SE PRESENTAN TRES ESTRUCTURAS FINANCIERAS, DEPENDIENDO DEL APALANCAMIENTO DE LA EMPRESA: EN LA ESTRUCTURA 1, EL ACTIVO EN OPERACIÓN ES PROPORCIONADO EN UN 100% POR LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA; EN LA ESTRUCTURA 2, EL ACTIVO EN OPERACIÓN LO PROPORCIONAN EN UN 30% LOS DUEÑOS Y EN UN 20% LOS ACREEDORES; EN LA ESTRUCTURA 3, LA PROPORCIÓN ES DEL 50% LOS DUEÑOS Y 50% - LOS ACREEDORES. EN AMBOS CASOS CON UN COSTO DEL 70%.

ESTRUCTURA 1

CAPITAL COMÚN: 100%

	-25%	BASE	+25%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 170.10	\$ 226.80	\$ 283.50
- INTERESES	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>
UTILIDAD GRAVABLE	170.10	226.80	283.50
- I.S.R. Y P.T.U.E.	<u>85.05</u>	<u>113.40</u>	<u>141.75</u>
UTILIDAD NETA	85.05	113.40	141.75

NOTA: CIFRAS EN MILLONES DE PESOS.

ESTRUCTURA 2

CAPITAL COMÚN: 80%

PASIVO: 20% (CON UN COSTO DEL 70%)

	-25%	BASE	+25%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 170.10	\$ 226.80	\$ 283.50
- INTERESES	<u>30.80</u>	<u>30.80</u>	<u>30.80</u>
UTILIDAD GRAVABLE	139.30	196.00	252.70
- I.S.R. Y P.T.U.E.	<u>69.65</u>	<u>98.00</u>	<u>126.35</u>
UTILIDAD NETA	69.65	98.00	126.35

NOTA: CIFRAS EN MILLONES DE PESOS.

ESTRUCTURA 3

CAPITAL COMÚN: 50%

PASIVO: 50% (CON UN COSTO DEL 70%)

	-25%	BASE	+25%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 170.10	\$ 226.80	\$ 283.50
- INTERESES	<u>77.00</u>	<u>77.00</u>	<u>77.00</u>
UTILIDAD GRAVABLE	93.10	149.80	206.50
- I.S.R. Y P.T.U.E.	<u>46.55</u>	<u>74.90</u>	<u>103.25</u>
UTILIDAD NETA	46.55	74.90	103.25

NOTA: CIFRAS EN MILLONES DE PESOS.

APLICANDO LA FÓRMULA DEL GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO (GAF), CONFORME A LOS DATOS ANTERIORES, SE TIENE LO SIGUIENTE:

ESTRUCTURA 1

$$-25\% : \text{GAF} = \frac{170.10}{170.10 - 0} = 1$$

$$\text{BASE} : \text{GAF} = \frac{226.80}{226.80 - 0} = 1$$

$$+25\% : \text{GAF} = \frac{283.50}{283.50 - 0} = 1$$

ESTRUCTURA 2

$$-25\% : \text{GAF} = \frac{170.10}{170.10 - 30.80} = 1.22$$

$$\text{BASE} : \text{GAF} = \frac{226.80}{226.80 - 30.80} = 1.16$$

$$+25\% : \text{GAF} = \frac{283.50}{283.50 - 30.80} = 1.12$$

ESTRUCTURA 3

$$- 25\% : \text{GAF} = \frac{170.10}{170.10 - 77.00} = 1.83$$

$$\text{BASE} : \text{GAF} = \frac{226.80}{226.80 - 77.00} = 1.51$$

$$+ 25\% : \text{GAF} = \frac{283.50}{283.50 - 77.00} = 1.37$$

LOS RESULTADOS OBTENIDOS PROPORCIONAN EL PORCENTAJE DE CAMBIO DE LA UTILIDAD NETA, CON RESPECTO A LOS CAMBIOS QUE SE REALICEN EN LA UTILIDAD DE OPERACIÓN, DE LAS ESTRUCTURAS 2 Y 3 CON RESPECTO A LA ESTRUCTURA 1, POR EJEMPLO:

MULTIPLIQUESE LA UTILIDAD NETA DE LA ESTRUCTURA 3, QUE TIENE UN AUMENTO DEL 25%, CON EL GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO CORRESPONDIENTE (1.37), Y DARÁ COMO RESULTADO LA UTILIDAD NETA DE LA ESTRUCTURA 1, EN LA CUAL NO EXISTE APALANCAMIENTO FINANCIERO.

$$103.25 (1.37) = 141.45$$

6.3. APALANCAMIENTO TOTAL.

EL APALANCAMIENTO TOTAL: "ES EL REFLEJO DE LOS CAMBIOS EN LAS VENTAS SOBRE LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA, POR EL PRODUCTO DEL APALANCAMIENTO DE OPERACIÓN Y FINANCIERO" (3).

(3) PERDOMO MORENO, A. Op. Cit. p. 56.

EL APALANCAMIENTO TOTAL COMBINA EL EFECTO TANTO DEL APALANCAMIENTO OPERATIVO COMO EL APALANCAMIENTO FINANCIERO. ASÍ POR MEDIO DEL APALANCAMIENTO TOTAL SE PUEDE MEDIR LOS CAMBIOS QUE GENERAN LAS ALTERACIONES EN UTILIDADES DE OPERACIÓN, SOBRE LA UTILIDAD NETA.

AUNQUE EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y OPERATIVO AFECTAN DIFERENTES ASPECTOS DE LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA, ESTOS SE ENCUENTRAN ESTRECHAMENTE RELACIONADOS, YA QUE SI UNA EMPRESA TIENE COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN Y FINANCIEROS, EL EFECTO TOTAL DE ESTOS COSTOS SOBRE LAS OPERACIONES PODRÍA DECIRSE QUE ES UN APALANCAMIENTO TOTAL. EL ALTO APALANCAMIENTO OPERATIVO Y FINANCIERO HACEN QUE EL APALANCAMIENTO TOTAL TAMBIÉN LO SEA.

LA FÓRMULA DEL GRADO DE APALANCAMIENTO TOTAL (GAT) ES:

$$GAT = \frac{Q (P - CV)}{Q (P - CV) - CF - IF}$$

EN DONDE: Q = UNIDADES VENDIDAS
 P = PRECIO UNITARIO
 CV = COSTOS VARIABLES POR UNIDAD
 CF = COSTOS FIJOS TOTALES
 IF = INTERESES FINANCIEROS

$$GAT = \frac{360,000 (2,100 - 1,008)}{360,000 (2,100 - 1,000) - 166'320,000 - 30'200,000}$$

$$GAT = 2$$

$$\text{GAT} = \frac{360.000 (2.100 - 1.008)}{360.000 (2.100 - 1.008) - 166'320.000 - 77'000.000}$$

$$\text{GAT} = 2.62$$

EL RESULTADO DE ESTA FÓRMULA INDICA EL PORCENTAJE DE CAMBIO EN LA UTILIDAD DE OPERACIÓN, SOBRE LA UTILIDAD NETA.

6.4. RIESGO OPERATIVO Y FINANCIERO.

PARA EVALUAR EL RIESGO DE UNA EMPRESA SE HACE NECESARIO DIVIDIR A ÉSTE EN DOS CATEGORÍAS: RIESGO OPERATIVO Y RIESGO FINANCIERO. EL RIESGO OPERATIVO ES EL QUE TIENE RELACIÓN DIRECTA CON LAS OPERACIONES NORMALES DIARIAS DE LA EMPRESA; REPRESENTA EL PELIGRO DE PERDER Y LOS CAMBIOS EN EL RENDIMIENTO QUE SE ORIGINA AL APLICAR LOS FONDOS DE LA EMPRESA, ESTO ES, LA UTILIZACIÓN DE MÁS GASTOS FIJOS QUE VARIABLES. SE HA VISTO QUE A MENUDO CUANDO SE AUMENTAN LOS COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN, EL VOLÚMEN DE VENTAS QUE ES NECESARIO PARA CUBRIR LOS COSTOS DE OPERACIÓN TAMBIÉN AUMENTAN Y EN FORMA PARALELA. A CAMBIO DE UN AUMENTO EN EL NIVEL DE RIESGO OPERATIVO, LA EMPRESA ALCANZA UN ALTO APALANCAMIENTO DE OPERACIÓN. LA VENTAJA QUE TRAE ESTO, ES QUE LAS UTILIDADES DE OPERACIÓN DE LA EMPRESA AUMENTAN MÁS RAPIDAMENTE CUANDO HAY UN INCREMENTO DADO DE VENTAS UNITARIAS.

POR SU PARTE EL RIESGO FINANCIERO, ES EL RIESGO DE NO ESTAR EN CONDICIONES DE CUBRIR LOS COSTOS FINANCIEROS; SE CREA POR EL EMPLEO DE PRÉSTAMOS Y ACCIONES PREFERENTES. EL RIESGO FINANCIERO ES LA OPORTUNIDAD DE PERDER Y LOS CAMBIOS EN EL RENDIMIENTO DE LOS DUEÑOS, LOS CUALES SE ORIGINAN POR LAS FUENTES DE FONDO DE LA EMPRESA, ES DECIR, EL MODO EN QUE SE ESTAN

FINANCIANDO LOS ACTIVOS (ESTRUCTURA FINANCIERA). EL AUMENTO DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO TRAE CONSIGO UN CRECIENTE RIESGO, PUESTO QUE LOS PAGOS FINANCIEROS MÁS ALTOS OBLIGAN A LA EMPRESA A MANTENER UN ALTO NIVEL DE UTILIDADES DE OPERACIÓN, PARA CUBRIR ESTOS PAGOS Y PODER CONTINUAR SU OPERACIÓN.

AHORA BIEN, EL RIESGO TOTAL SE DEFINE COMO EL PELIGRO O LA INSEGURIDAD DE NO ESTAR EN CONDICIONES DE CUBRIR EL PRODUCTO DEL RIESGO DE OPERACIÓN Y FINANCIERO DE LA EMPRESA.

CAPITULO 7:

PRONÓSTICOS Y PRESUPUESTOS FINANCIEROS

7. PRONOSTICOS Y PRESUPUESTOS FINANCIEROS.

EN ESTE CAPÍTULO, SE HABRÁ DE DESARROLLAR DOS TEMAS QUE GUARDAN ESTRECHA RELACIÓN, YA QUE LOS PRIMEROS SON NECESARIOS PARA ELABORAR LOS SEGUNDOS: ÉSTOS SON LOS PRONÓSTICOS Y LOS - PRESUPUESTOS FINANCIEROS. SE DICE LO ANTERIOR POR QUE LA EM - PRESA DEDERÁ LLEVAR A CABO ESTIMACIONES FUNCIONALES DE LAS NE CESIDADES TOTALES DE FONDOS PARA EL AÑO VENIDERO. PARA LA PLA NEACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS FINANCIEROS SE HACE USO DE LOS PRONÓSTICOS FINANCIEROS, MIENTRAS QUE EL PRESUPUESTO INDICA LA CANTIDAD TOTAL DE FINANCIAMIENTO QUE SE REQUIERE Y SU OPOR TUNIDAD.

7.1. PRONÓSTICO FINANCIERO.

LOS PRONÓSTICOS FINANCIEROS SON PROYECCIONES A FUTURO - QUE REALIZA UNA EMPRESA CON LA INTENCIÓN DE PREDECIR LO QUE HABRÁ DE SUCEDER EN EJERCICIO O PERIODOS VENIDEROS. PODRÍA - TAMBIÉN DECIRSE QUE ES UNA RECOMPILACIÓN DE ESTIMACIONES.

LOS PRONÓSTICOS FINANCIEROS SE CLASIFICAN EN:

A) ESTÁTICOS: SON LOS QUE COMPRENDEN LAS CIFRAS DEL BA - LANCE PRO-FORMA.

B) DINÁMICOS: SON LOS QUE COMPRENDEN LAS CIFRAS DEL ESTA DO DE RESULTADOS PRO-FORMA.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRONÓSTICOS FINANCIEROS SON:

- LOS PRONÓSTICOS DE CUALQUIER EMPRESA DEBERÁN ESTAR COM

PRENDIDOS EN LA PLANEACIÓN TANTO A CORTO COMO A LARGO PLAZO.

- LOS PRONÓSTICOS PROPORCIONAN INFORMACIÓN ÚTIL A LOS PROVEEDORES Y MUESTRA LA SOLIDEZ DE LA EMPRESA EN EL ÁREA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

- SE DEBE RECONOCER AL LLEVAR A CABO LA INTERPRETACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS FINANCIEROS QUE ÉSTOS SON UNA RECOPIACIÓN DE ESTIMACIONES Y CON FRECUENCIA SE ENFRENTA EL ADMINISTRADOR A LA INCERTIDUMBRE INHERENTE A ÉSTAS, Y POR ELLO SE HACE NECESARIO QUE SE LLEVE A CABO UNA INVERSIÓN CONTINUA Y PONER AL DÍA DICHS PRONÓSTICOS.

- AL REALIZAR EL PRONÓSTICO FINANCIERO A CORTO PLAZO (QUE ARBITRARIAMENTE SE DICE QUE ES DE UN AÑO), TAMBIÉN DEBERÁN ELABORARSE PRONÓSTICOS MENSUALES Y SI ES NECESARIO FORMULAR SEMANALES Y DIARIOS.

- LOS PRONÓSTICOS SON EMPLEADOS EN OCASIONES, COMO DISPOSITIVOS DE CONTROL, YA QUE SE COMPARAN LOS RESULTADOS REALES CON LOS QUE SE PROYECTARON Y SE INVESTIGA LOS FACTORES QUE CAUSAN LAS VARIACIONES, SOBRE TODO SI ÉSTAS SON NOTABLES.

- UNO DE LOS ASPECTOS IMPORTANTES DENTRO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA, ES LA INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN LOS PRONÓSTICOS.

AHORA BIEN, LAS ESTIMACIONES SON COMPONENTES BÁSICOS DE TODO PRONÓSTICO FINANCIERO. GENERALMENTE, PARA QUE LAS ESTIMACIONES SEAN LO MÁS POSIBLEMENTE CONFIABLE, SE TOMAN LOS DATOS FINANCIEROS QUE SOBRE LA EMPRESA Y LA RAMA INDUSTRIAL SE HAN PUBLICADO. SIN EMBARGO, PARA EL CASO DE LA PMI EN MÉXICO, NO

SE TIENE ACCESO A ESTA INFORMACIÓN PORQUE DIFÍCILMENTE ES PUBLICADA, A MENOS QUE SE TRATE DE GRANDES INDUSTRIAS, Y POR OTRO LADO LAS ESTADÍSTICAS POR RAMA INDUSTRIAL NO SE LLEVAN A CABO EN EL PAÍS. ES POR ELLO QUE SOLO SE TOMARÁN EN CONSIDERACIÓN LOS DATOS QUE PUEDA PROPORCIONAR LA EMPRESA, AÚN CUANDO ESTO HAGA DIFÍCIL LA FORMULACIÓN DE UN PROYECTO CONFIABLE.

LA CLAVE PARA UN BUEN PRONÓSTICO FINANCIERO DE UNA AÑO, ES LA ESTIMACIÓN DE LAS VENTAS, YA QUE ES LA BASE PARA INTEGRAR TODA UNA SERIE DE PRONÓSTICOS FINANCIEROS TANTO ESTÁTICOS COMO DINÁMICOS, POR EL HECHO DE QUE EL NIVEL DE VENTAS ES EL PRINCIPAL DETERMINANTE DE LAS NECESIDADES DE FONDOS DE LA EMPRESA.

EL PRONÓSTICO DE VENTAS ES EL INSUMO FUNDAMENTAL PARA LA REALIZACIÓN DEL PRESUPUESTO DE CAJA, YA QUE PERMITE AL ADMINISTRADOR FINANCIERO CALCULAR LOS FLUJOS DE CAJA MENSUALES, TANTO DE LOS INGRESOS POR VENTAS PROYECTADAS, COMO DE LOS EGRESOS O EROGACIONES QUE SE REALIZAN CON RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN O A LOS INVENTARIOS. TAMBIÉN ESTE PRONÓSTICO DETERMINA EL IMPORTE DEL FINANCIAMIENTO, SI ES NECESARIO, PARA PODER SOSTENER EL NIVEL DEL PRONÓSTICO DE PRODUCCIÓN.

EL PRONÓSTICO DE VENTAS PUEDE BASAR SU ANÁLISIS EN FACTORES EXTERNOS E INTERNOS, QUE SON:

- FACTORES EXTERNOS. SE FUNDAMENTAN EN LA RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE LAS VENTAS DE LA EMPRESA Y DETERMINADOS INDICADORES ECONÓMICOS DEL PAÍS, TALES COMO EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO, EL INGRESO PRIVADO DISPONIBLE, LA INFLACIÓN, ETC., SE OBTENDRÁ UNA ESTIMACIÓN DE DICHS INDICADORES ECONÓMICOS PARA EL SIGUIENTE AÑO. POR LO GENERAL ESTOS TIPOS DE INDICADORES SON REPRESENTATIVOS DEL ESTADO ACTUAL DEL MEDIO AMBIENTE ECO

NÓMICO Y POR MEDIO DE ELLOS LA EMPRESA PUEDE ESTIMAR UN NIVEL FUTURO DE VENTAS.

- FACTORES INTERNOS. SE TOMA EN CUENTA EL PRONÓSTICO POR MEDIO DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA, QUE SE BASE EN UNA EVALUACIÓN DE LOS PLANES DE COMERCIALIZACIÓN PARA EL PRÓXIMO AÑO. DESPUÉS DE LLEGAR A UNA ESTIMACIÓN ANUAL, DEBERÁ HACERSE UN ANÁLISIS MENSUAL, Y PARA ELLO NORMALMENTE SE SOLICITA A LOS VENDEDORES HACER UNA ESTIMACIÓN DEL NÚMERO DE CADA TIPO DE PRODUCTO A VENDER, ESTAS ESTIMACIONES LAS TOMA EL JEFE, QUIÉN LAS AJUSTA DE ACUERDO A SUS CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS DEL MERCADO Y DE LA HABILIDAD DE LOS VENDEDORES, ADEMÁS SE TOMAN EN CUENTA DATOS DE FACTORES INTERNOS ADICIONALES COMO LA CAPACIDAD TOTAL DE PRODUCCIÓN.

POR LO GENERAL LAS EMPRESAS UTILIZAN DATOS TANTO INTERNOS COMO EXTERNOS, PERO HAY OCASIONES EN QUE SE DEBE ENFOCAR MÁS EN ALGÚN TIPO DE ESTOS DATOS, DEPENDIENDO DEL PRODUCTO QUE LA EMPRESA COMERCIALICE, YA QUE PUEDE SER MÁS SENSIBLE ANTE FACTORES EXTERNOS O INTERNOS. SIN EMBARGO, EN EL CASO DE LA PMI, TAL VEZ NO SERÍA ÚTIL QUE PRACTICARA UN ANÁLISIS EXTERNO, QUE ES MÁS APROPIADO PARA UNA EMPRESA GRANDE, Y BIEN PODRÍA VERIFICAR LAS CONDICIONES ECONÓMICAS QUE SE ESTIMAN PARA EL PRÓXIMO AÑO EN EL ÁREA EN QUE LA EMPRESA TRABAJA.

LOS MÉTODOS PARA DETERMINAR UN PRONÓSTICO DE VENTAS SON:

A) MÉTODO DE PROMEDIO.

SE CALCULAN LAS VARIACIONES EN LAS VENTAS DE CADA AÑO - CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR, SE SUMAN ESTAS VARIACIONES, SE DIVIDE LA SUMA DE ESTAS VARIACIONES ENTRE EL NÚMERO DE LAS VA

RIACIONES DANDO COMO RESULTADO EL PROMEDIO DE LAS VARIACIONES Y FINALMENTE SE APLICA LA FÓRMULA SIGUIENTE:

$$PV = a + b (x)$$

EN DONDE: PV = PRONÓSTICO DE VENTAS.
 a = MONTO DE LAS VENTAS DEL PRIMER AÑO.
 b = PROMEDIO DE LAS VARIACIONES.
 x = NÚMERO DE AÑOS.

EJEMPLO.

LA EMPRESA DESEA QUE SE LE DETERMINE EL PRONÓSTICO DE VENTAS PARA EL AÑO DE 1986, CONOCIENDO QUE SUS VENTAS EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS HAN SIDO COMO SIGUE (MILLONES DE PESOS) - 378, 241, 672, 536 Y 756 RESPECTIVAMENTE.

	AÑO	VENTAS (MILLONES)	TENDENCIAS
	1	378	0
	2	241	137 (-)
	3	672	431 (+)
	4	536	136 (-)
	5	756	<u>220 (+)</u>
		SUMA DE VARIACIONES	378

$$\text{PROMEDIO DE VARIACIONES} = \frac{378}{4} = 94.5$$

FORMULA:

$$PV = a + b (x)$$

$$a = 378'000,000$$

$$b = 94'500,000$$

$$x = 5 \text{ AÑOS.}$$

$$PV = 378'000,000 + 94'500,000 (5)$$

$$PV = 850'500,000$$

POR LO TANTO, EL PRONÓSTICO DE VENTAS PARA EL AÑO DE 1986 SERÁ DE \$ 850'500,000.00.

B) MÉTODO DE TENDENCIAS.

EL TÉRMINO "TENDENCIA" SE REFIERE A UN DESPLAZAMIENTO DE LOS DATOS DE MODO UNIFORME Y SUAVE, A LARGO PLAZO, HACIA ARRIBA O HACIA ABAJO. LAS TENDENCIAS SE PUEDEN RELACIONAR CON ASPECTOS TALES COMO CAMBIOS DE POBLACIÓN, EL ESTABLECIMIENTO DEL SERVICIO MILITAR, CAMBIOS EN LAS PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR, FUTURA DEMANDA, ETC. EN TÉRMINOS DE PREDICIONES O PRONÓSTICOS, LA INVESTIGACIÓN DE LA TENDENCIA PUEDE PROPORCIONAR CIERTA IDEA CON RESPECTO A LA DIRECCIÓN A LARGO PLAZO.

EJEMPLO.

TOMANDO LOS MISMOS DATOS DEL EJEMPLO ANTERIOR Y CINCO AÑOS MÁS, ANTERIORES A ESTOS, SE OBTIENE LO SIGUIENTE:

FORMULA:

$$b = \frac{xy - n \bar{x} \bar{y}}{x^2 - n \bar{x}^2}$$

AÑO	x	y	xy	x ²
1976	0	230	0	0
1977	1	260	260	1
1978	2	253	506	4
1979	3	315	945	9
1980	4	281	1.124	16
1981	5	378	1.890	25
1982	6	241	1.446	36
1983	7	672	4.704	49
1984	8	536	4.288	64
1985	9	756	6.804	81
	<u>45</u>	<u>3972</u>	<u>21.967</u>	<u>285</u>

$$\bar{x} = \frac{x}{n} = \frac{45}{10} = 4.5$$

$$\bar{y} = \frac{y}{n} = \frac{3972}{10} = 397.2$$

SUSTITUCIÓN DE LOS VALORES DE LA FÓRMULA:

$$b = \frac{21,967 - 10 (4.5) (397.2)}{285 - 10 (4.5)^2}$$

$$= \frac{21,967 - 17,874}{285 - 202.5}$$

$$= \frac{4,093}{82.5}$$

$$b = 49.612$$

$$a = \bar{y} - b \bar{x}$$

$$= 397.2 - 49.612 (4.5)$$

$$= 397.2 - 223.254$$

$$a = 173.946$$

$$Y = a + b x$$

$$= 173.946 + 49.612 (10)$$

$$= 670.066$$

POR LO TANTO, EL PRONÓSTICO DE VENTAS PARA EL AÑO DE 1986, SERÁ DE \$ 670'066,000.00, SI LOS DATOS DE LA TENDENCIA FUERAN DE DIEZ AÑOS ATRÁS.

ALGUNAS OTRAS ESTIMACIONES A CONSIDERAR SON LAS DE GASTOS.

EN ESTE CASO, EL OBTENER UNA ESTIMACIÓN DE COSTOS DE LA MERCANCÍA VENDIDA PARA UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A LA FABRICACIÓN PUEDE RESULTAR DIFÍCIL, YA QUE DEBERÁ ANTES SEPARAR LOS COSTOS DE MERCANCÍA MANUFACTURADA Y LOS COSTOS DE LA MERCAH -

CÍA VENDIDA. EL PRIMERO SE COMPONE DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA, LA MANO DE OBRA Y LOS GASTOS INDIRECTOS QUE SE EMPLEAN PARA LA FABRICACIÓN. ESTOS COSTOS NO SE CONVIERTEN EN GASTOS - HASTA QUE NO ES VENDIDA LA MERCANCÍA. ALGUNOS PROBLEMAS MÁS A CONSIDERAR SON LAS VARIACIONES EN LOS MARGENES DE UTILIDAD - BRUTA, LOS CAMBIOS EN LAS COMBINACIONES DE LOS PRODUCTOS VENDIDOS Y LOS AUMENTOS DE PRECIO DE LOS PROVEEDORES. EL ADMINISTRADOR O EL EMPRESARIO DEBE TRATAR CON OTROS COMPONENTES DEL COSTO DE LAS MERCANCIAS FABRICADAS. UNA AYUDA ES QUE EL PERSONAL DE PRODUCCIÓN, COMO PARTE DE SU PROCESO DE PLANEACIÓN, - LLEVE A CABO REGISTROS DETALLADOS DE PRODUCTOS POR FABRICAR A FUTURO Y DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE ESTOS PRODUCTOS. ÉSTOS REGISTROS SE PUEDEN EMPLEAR PARA REALIZAR UNA ESTIMACIÓN.

OTROS TIPOS DE GASTOS QUE SE DEBEN DE REVISAR INDIVIDUALMENTE SON FACILES DE ESTIMAR (POR EJEMPLO, DEPRECIACIÓN), - MIENTRAS QUE OTROS SON MUY DIFICILES PARA OBTENER UNA ESTIMACIÓN CONFIABLE (POR EJEMPLO, LA MANO DE OBRA). AL ESTIMARSE ESTOS GASTOS, A MENUDO RESULTA QUE EL PORCENTAJE ANUAL DIFIERE DE LAS PROPORCIONES MENSUALES. COMO PUNTO DE PARTIDA, SE PUEDEN REVISAR LOS REGISTROS HISTÓRICOS PARA DETERMINAR LA RELACIÓN PASADA ENTRE LOS GASTOS Y LAS VENTAS, Y LA VARIABILIDAD PASADA ENTRE LAS CANTIDADES REALES Y LAS QUE SE PROHSTICARON. ÉSTO INDICARÁ CUALES CONCEPTOS PUEDEN PRESENTAR PROBLEMAS.

UN ÚLTIMO CONCEPTO LO CONSTITUYEN LOS IMPUESTOS, QUE SIMPLEMENTE SON UN CÁLCULO QUE SE BASA EN LAS ESTIMACIONES ANTERIORES DE VENTAS Y GASTOS. EL ÚNICO PROBLEMA NUEVO POR ENFRENTAR ES UN CAMBIO INESPERADO DE LA TASA DE IMPUESTOS. NO OBSTANTE, CUANDO SE PLANEAN REVISIONES DE LAS LEYES TRIBUTARIAS, SE DISTRIBUYEN CON ANTICIPACIÓN Y EN FORMA AMPLIA LA INFORMACIÓN. SI RESULTA DIFÍCIL DE DETERMINAR SI HABRÁ UN CAMBIO DE

IMPUESTOS Y SI ESTE CAMBIO REPRESENTA UNA CANTIDAD SIGNIFICATIVA, ENTONCES SE DEBERÁN PREPARAR DOS PRONÓSTICOS, UNO DE ACUERDO CON LOS IMPUESTOS EXISTENTES Y OTRO INCORPORANDO EL POSIBLE CAMBIO DE LOS IMPUESTOS.

7.2. PRESUPUESTO FINANCIERO.

ANTES DE INDICAR LO QUE ES UN PRESUPUESTO FINANCIERO, SE EMPEZARÁ POR DEFINIR LO QUE ES EL PRESUPUESTO, DICHIENDO QUE: "ES UNA TÉCNICA DE LA PLANEACIÓN Y DETERMINACIÓN DE CIFRAS SOBRE BASES ESTADÍSTICAS Y APRECIACIONES DE HECHOS Y FENÓMENOS ALEATORIOS" (1).

SI SE RECUERDA QUE EL PRESUPUESTO ES UNA HERRAMIENTA ÚTIL PARA LA ADMINISTRACIÓN DE UNA EMPRESA PODRÍA DECIRSE ENTONCES QUE EL PRESUPUESTO ES UNA ESTIMACIÓN PROGRAMADA DE MANERA SISTEMÁTICA, DE LAS CONDICIONES EN QUE SE OPERA Y DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN UN ORGANISMO PARA UN PERÍODO DETERMINADO A FUTURO.

EL PRESUPUESTO ES PUES, UNA VARIANTE DE LOS PROGRAMAS CU YA PRINCIPAL CARACTERÍSTICA, ES LA IMPLICACIÓN CUANTITATIVA DE LOS ELEMENTOS PROGRAMADOS. A FIN DE AYUDAR AL LOGRO DE LOS PATRONES DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA, LOS PRESUPUESTOS PROPORCIONAN UN ANÁLISIS DETALLADO DE LOS INGRESOS Y DESEMBOLSOS DE ACUERDO A LA ACTIVIDAD QUE DESARROLLE LA EMPRESA.

BÁSICAMENTE LOS PRESUPUESTOS SE DIVIDEN EN:

(1) DEL RÍO GONZÁLEZ, CRISTOBAL. "TÉCNICA PRESUPUESTAL". MÉXICO: ECASA, 1985. P. 1-7.

A) PRESUPUESTO OPERATIVO. EL CUAL ESTA INTEGRADO POR EL PRESUPUESTO POR ÁREAS DE RESPONSABILIDAD Y EL PRESUPUESTO POR PROGRAMAS.

B) PRESUPUESTO DE CAPITAL. SE RELACIONA CON LA ADQUISICIÓN Y REPOSICIÓN DE ACTIVOS FIJOS, LAS INVERSIONES A LARGO PLAZO Y LOS BIENES DE CAPITAL.

C) PRESUPUESTO DE CAJA O EFECTIVO. ES EL RESULTANTE DE LOS PRESUPUESTOS OPERATIVOS Y DE CAPITAL, YA QUE MUESTRA LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO NECESARIO PARA LLEVARLOS A CABO.

EL PRESUPUESTO ES PARTE DE UN PROCESO MÁS AMPLIO, QUE EN GLOBA LA PLANEACIÓN Y EL CONTROL FINANCIERO. EL PROCESO PRESUPUESTAL INCLUYE LA FORMULACIÓN DE UN PLAN DETALLADO DE INGRESOS Y LA FORMA EN QUE SE GASTARÁN LOS FONDOS EN MANO DE OBRA, MATERIALES, BIENES DE CAPITAL, ETC., AL IGUAL QUE UNA SERIE DE REVISIONES PERIÓDICAS EN LAS QUE SE COMPAREN LAS CIFRAS PRESUPUESTADAS Y LAS REALES.

DE ESTE MODO EL PROCESO PRESUPUESTAL ES UNA HERRAMIENTA DE LA ADMINISTRACIÓN, UTILIZADA TANTO PARA LA PLANEACIÓN COMO PARA EL CONTROL. ES PUES UN MÉTODO PARA MEJORAR LAS OPERACIONES: UN ESFUERZO ENCAMINADO A ESPECIFICAR DE MODO CONTINUO LO QUE DEBE HACERSE A FIN DE QUE EL TRABAJO SE COMPLETE DE LA MEJOR FORMA POSIBLE.

PARA QUE UNA DETERMINADA EMPRESA PUEDA DESARROLLAR UN BUEN PRESUPUESTO, ES NECESARIO UN PROCEDIMIENTO ESPECÍFICO PARA DICHA EMPRESA DEPENDIENDO DE LOS FACTORES QUE LA AFECTAN, PERO GENERALMENTE LA SECUENCIA A SEGUIR PODRÍA SER LA SIGUIENTE:

A) ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS: EN ESTA ETAPA INICIAL, SE DEBE DETERMINAR PRINCIPALMENTE EL OBJETIVO GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN; UNA VEZ CONOCIDO ESTE OBJETIVO ORGANIZACIONAL, ENTONCES SE PUEDEN DEFINIR LOS OBJETIVOS QUE DEBE CUMPLIR EL PRESUPUESTO Y QUE DEBEN SER CONSISTENTES CON EL OBJETIVO GENERAL DE LA EMPRESA.

B) DEFINICIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PRESUPUESTAL: PARA QUE UN PRESUPUESTO CUMPLA CON LAS FUNCIONES DE PLANEACIÓN, MOTIVACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL, ES NECESARIO INTEGRAR UNA ORGANIZACIÓN, EN DONDE PARTICIPEN EN LA ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO LOS MIEMBROS DE TODAS LAS ÁREAS DE LA EMPRESA, LOS CUALES DEBERÁN ESTAR COORDINADOS POR UN REPRESENTANTE DEL ÁREA FINANCIERA QUE SINTETIZARÁ EN LA FORMA DEL PRESUPUESTO, LOS RESULTADOS A QUE LLEGUEN TODOS ESTOS MIEMBROS; ASÍ COMO PROPORCIONAR TODOS LOS DATOS HISTÓRICOS, LAS FORMAS Y PAPELERÍA PROPUESTA Y ELABORAR EL MANUAL DE PRESUPUESTOS.

C) FIJACIÓN DEL PERÍODO PRESUPUESTAL: EN ESTA ETAPA SE VA A ESPECIFICAR EN QUE TIEMPO SERÁ REALIZADO EL PRESUPUESTO, DE ACUERDO A LAS SITUACIONES ECONÓMICAS PREVALEcientes, LAS ORGANIZACIONES ELABORAN PRESUPUESTOS A CORTO Y LARGO PLAZO. EL PRESUPUESTO A CORTO PLAZO DEBE ABARCAR UN PERÍODO MENOR O IGUAL A UN AÑO Y DEBE SER SUMAMENTE DETALLADO. EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS, EL PERÍODO DE PRESUPUESTACIÓN Y LA SEPARACIÓN DEL PRESUPUESTO A CORTO Y LARGO PLAZO DEPENDERÁ DEL CICLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA.

D) PROGRAMACIÓN DEL PRESUPUESTO: CONSISTE EN SEÑALAR LA SECUENCIA DE PASOS QUE SE VAN A SEGUIR EN LA ELABORACIÓN DEL MISMO.

LOS ELEMENTOS QUE SE DEBEN TOMAR EN CUENTA PARA LA PRO -

GRAMACIÓN DEL PRESUPUESTO SON:

A) ANÁLISIS DEL ENTORNO. CONSISTE EN SITUAR A LA ORGANIZACIÓN EN UN AMBIENTE SOCIAL, POLÍTICO, ECONÓMICO Y DE COMPETENCIA. ASÍ UNA EMPRESA PUEDE EVITAR EL FRACASO CONOCIENDO EL ENTORNO EN EL CUAL SE MUEVE.

B) PRONÓSTICO DE VENTAS. EL PRONÓSTICO DE VENTAS PROPORCIONA UNA PAUTA PARA CÁLCULAR EL NIVEL DE VENTAS ADECUADO PARA FUNCIONAR EN FORMA ÓPTIMA, EVITANDO UN SOBRENIVEL (SATURACIÓN DEL MERCADO) O UN SUBNIVEL (PÉRDIDA DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO) DE VENTAS.

C) PREPARACIÓN TENTATIVA DE OTROS PRONÓSTICOS. UNA VEZ DETERMINADO EL VOLUMEN DE VENTAS QUE SE DEBE OBTENER PARA MANTENER UNA POSICIÓN ADECUADA EN EL MERCADO, SE DEBEN ELABORAR OTRAS SERIES DE PRONÓSTICOS PARA LOGRAR ESTE OBJETIVO. ESTOS PRONÓSTICOS SON EL DE PRODUCCIÓN O COMPRAS, EL DE RECURSOS HUMANOS Y EL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

D) NEGOCIACIÓN DE METAS Y CIFRAS. EN ESTE PUNTO INTERVIENE UN PROCESO DE COMUNICACIÓN DESCENDENTE-ASCENDENTE CON LA FINALIDAD DE AJUSTAR Y ACEPTAR LAS METAS Y CIFRAS DEL PRESUPUESTO. LA COMUNICACIÓN DESCENDENTE DEBE SER DE GERENTES, JEFESES Y SUPERVISORES, Y LA COMUNICACIÓN ASCENDENTE DEBE SER EN DIRECCIÓN OPUESTA, PERO HASTA EL NIVEL DE DIRECTOR DE ÁREA. UNA VEZ ACEPTADAS LAS CIFRAS, SE PRESENTAN AL DIRECTOR GENERAL PARA SU CONSIDERACIÓN.

E) PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO. EL RESPONSABLE DE LLEVAR A CABO EL PRESUPUESTO DEBE ELABORAR UNO PARA CADA ÁREA, EN BASE A LOS PRONÓSTICOS REALIZADOS Y ABARCAR LOS PRESUPUESTOS FI

NANCIEROS: FLUJO DE FONDOS Y ESTADOS PRO-FORMA.

F) REVISIÓN Y APROBACIÓN FINAL. YA ELABORADO EL PRESUPUESTO DEBE DISTRIBUIRSE ENTRE LOS ENCARGADOS DE ELABORARLO PARA SU REVISIÓN Y POSTERIORMENTE ENVIARLO AL DIRECTOR GENERAL, - QUE A SU VEZ LO LLEVARÁ AL CONSEJO ADMINISTRATIVO PARA SU APROBACIÓN.

AHORA BIEN, EL PRESUPUESTO FINANCIERO COMPRENDE DESDE EL PRESUPUESTO DE CAJA (QUE ES EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS) HASTA TODA UNA SERIE DE OPERACIONES DE TIPO FINANCIERO EN LAS CUALES NO INTERVIENE LA CAJA, Y QUE PODRÍAN SER EL TRUÉQUE, EL INTERCAMBIO, ETC..

EL PRESUPUESTO FINANCIERO POR SU NATURALEZA, TIENE MAYOR ALCANCE QUE EL PRESUPUESTO DE CAJA, PUESTO QUE ESTÁ INTEGRADO POR ESTE ÚLTIMO, Y EL CUAL TIENE POR OBJETO PRONOSTICAR TODOS LOS ELEMENTOS QUE CONFORMAN EL BALANCE GENERAL COMO SON: EL CAPITAL DE TRABAJO, EL EFECTO DE LAS ESTIMACIONES EN CAJA Y BANCOS, LA TOMA DE DECISIONES, ETC., QUE TENGA RELACIÓN DIRECTA CON LA ESTRUCTURA FINANCIERA; Y CUESTIONES ACCESORIAS COMO EL CAPITAL INVERTIDO EN ACTIVOS FIJOS E INVENTARIOS.

AÚN CUANDO CON FRECUENCIA SE DICE QUE UN PRESUPUESTO FINANCIERO ES LO MISMO QUE UN PRESUPUESTO DE CAJA, ESTO NO ES VERDAD, YA QUE ESTE ÚLTIMO REPRESENTA UN ALTO PORCENTAJE DEL PRIMERO, PERO NO LO ES TODO.

LAS CARACTERÍSTICAS CON QUE CUENTA UN PRESUPUESTO FINANCIERO SON:

- ES UN MÉTODO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA.

- ES UNA VARIANTE DE LOS PROGRAMAS, EN DONDE SE DETERMINA DE MANERA CUANTITATIVA LOS ELEMENTOS PROGRAMADOS.

- IMPLICA UN CONJUNTO DE ESTIMACIONES PROGRAMADAS, BASADAS SOBRE FÓRMULAS Y DATOS ESTADÍSTICOS.

- ESTIMA LAS CONDICIONES DE OPERACIÓN Y SUS RESULTADOS FINANCIEROS, QUE SE OBTENDRAN EN EJERCICIOS O PERÍODOS FUTUROS.

- SE REALIZA DENTRO DE UNA EMPRESA CUALQUIERA QUE SEA SU TIPO.

EL PRESUPUESTO DE CAJA ESTÁ CONSTITUIDO POR SALDOS DISPONIBLES EN CAJA Y BANCOS, INVERSIONES TEMPORALES DE FÁCIL REALIZACIÓN, ESTIMACIONES DE DINERO A RECIBIR (POR POLÍTICAS DE CRÉDITO Y HÁBITOS DE PAGO DE LOS CLIENTES), AL IGUAL QUE LOS DESEMBOLSOS QUE HABRÁN DE HACERSE DE ACUERDO A LAS POLÍTICAS FINANCIERAS.

ESTE PRESUPUESTO DE CAJA DEBERÁ CONSIDERAR, CON RESPECTO A LOS INGRESOS Y SU MÁXIMO APROVECHAMIENTO:

- TENER UN CLARO CONOCIMIENTO DE LA CORRECTA ESTIMACIÓN DE LOS COBROS.

- PRECISAR EL FINANCIAMIENTO EXTERNO.

- COMPROBAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS DECISIONES TOMADAS EN RELACIÓN A AUMENTOS DE CAPITAL O EMISIÓN DE OBLIGACIONES, ENTRE OTRAS.

- PROCURAR LA OBTENCIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO, PARA EL DESCUENTO DE DOCUMENTOS.

POR OTRO LADO, CON RESPECTO A LOS PAGOS Y LA MEJOR DECISIÓN SOBRE LA FORMA DE PAGO, DEBERÁ:

- PROCURAR EL CUMPLIMIENTO OPORTUNO DE LAS OBLIGACIONES REGULARES.

- PROCURAR EL ESTABLECIMIENTO DE PROVISIONES NECESARIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DERIVADAS DEL LOGRO DE OTROS PRESUPUESTOS.

- FIJACIÓN DE POLÍTICAS DE PAGO POR CRÉDITOS DE PROVEEDORES.

- ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS QUE PUEDAN PREVEERSE COMO EL RESULTADO DEL CUMPLIMIENTO DE OTROS PRESUPUESTOS.

FINALMENTE, DEBERÁ PONERSE ESPECIAL CUIDADO EN DAR AL PRESUPUESTO LA FLEXIBILIDAD NECESARIA, A TRAVÉS DE UNA CORRECTA DISTRIBUCIÓN DE LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO, CON LO CUAL SE PERMITE HACER FRENTE A LAS OBLIGACIONES CONTRAIDAS DURANTE EL PERÍODO DE SU VIGENCIA.

UNA TÉCNICA MODERNA QUE RESULTA DE GRAN UTILIDAD PARA EL PRESUPUESTO DE CAJA, ES LA LLAMADA "SECUENCIA DE EFECTIVO" O "CASH FLOW" (FLUJO DE CAJA), QUE SE DEFINE COMO EL ESTUDIO, ANÁLISIS Y PRONÓSTICO DE LA SECUENCIA DE EFECTIVO, CON REFERENCIA A LAS FUENTES Y USOS EN UNA EMPRESA, EN PERÍODO FUTURO PREDETERMINADO, CON EL OBJETO DE PLANEAR Y CONTROLAR EL DINERO. PARA EFECTOS DE LA TÉCNICA DE FLUJO DE CAJA, SE HACE NECE

SARIO HACER UN ESTUDIO DE LO QUE SON LOS FONDOS DE CAPITAL, -
LOS CUALES SE EXPLICAN A CONTINUACIÓN:

A) FONDOS DE EFECTIVO: CAPITAL CUYA DISPONIBILIDAD ES IN
MEDIATA Y SE MANTIENE EN DINERO O ACTIVOS EQUIVALENTES, QUE
SIRVEN PARA CUBRIR LAS OBLIGACIONES O BIEN PARA ADQUIRIR BIE-
NES NECESARIOS PARA LA EMPRESA.

B) FONDOS DE OPERACIÓN: INVERSIONES EN ARTÍCULOS DE DIS-
PONIBILIDAD MEDIATA, QUE FUERON ADQUIRIDOS PARA EL TRABAJO NOR-
MAL DE LA EMPRESA COMO SON: LOS INVENTARIOS Y LOS ACTIVOS FI-
JOS.

LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR EL FLUJO DE EFECTIVO, -
RESULTA PARA LA DIRECCIÓN DE GRAN INTERÉS Y PROVECHO, YA QUE
CON ELLA SE PERCATA DE LA CANTIDAD DE EFECTIVO GENERADO POR
LAS OPERACIONES PROPIAS Y NORMALES DE LA EMPRESA, ASÍ COMO LA
OBTENCIÓN DE DINERO AJENO. POR OTRO LADO, SE SABRÁ DE QUE MO-
DO SERÁN APLICADOS Y SI ESTA APLICACIÓN COINCIDE CON LOS PLA-
NES Y PRESUPUESTOS GENERALES.

AÚN CUANDO NO EXISTE UNA FORMA ÚNICA PARA ELABORAR UN
PRESUPUESTO DE CAJA, PODRÍA DECIRSE QUE PARA HACERLO HAY UNA
SERIE DE PASOS A SEGUIR QUE A CONTINUACIÓN SE PRESENTAN:

A) ESTIMAR LOS INGRESOS DE EFECTIVO. ESTO INCLUIRÁ LAS -
ENTRADAS DE CAJA DE TODAS LAS FUENTES DE RECURSOS (VENTAS AL
CONTADO, COBRANZAS DE CUENTAS, VENTAS DE ACTIVO, EMISIÓN DE
OBLIGACIONES, DE ACCIONES, ETC.).

B) ESTIMAR LAS SALIDAS DE EFECTIVO. EN EL QUE SE INCLUYEN
LAS SALIDAS DE CAJA POR TODOS LOS CONCEPTOS (PAGOS POR COM -

PRAS, GASTOS, RETIRO DE ACCIONES PREFERENTES, ETC.).

C) CALCULAR LA DIFERENCIA NETA DE CAJA, RESTANDO LAS SALIDAS RECOPIADAS EN EL PASO ANTERIOR DE LAS ENTRADAS OBTENIDAS EN EL PRIMER PASO.

D) RESUMIR LOS TRES PASOS ANTERIORES, PARA CON ELLO MOSTRAR LA EXTENSIÓN DE LA NECESIDAD Y/O EL EXCESO DE CAJA ACUMULADA.

E) AJUSTAR LA COLUMNA DE ACUMULACIONES POR LA DIFERENCIA ENTRE EL EFECTIVO DISPONIBLE AL PRINCIPIO DEL PERÍODO QUE SE PRONOSTICA Y EL IMPORTE DESEADO DE EFECTIVO.

CAPITULO 8:

ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA

8. ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA.

EL EMPRESARIO O EL FUNCIONARIO FINANCIERO, PUEDEN ESTAR INTERESADOS EN LOS RESULTADOS DE LAS OPERACIONES FUTURAS ESPERADAS. ESTO SE LOGRA POR MEDIO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS, QUE POR LO GENERAL SE LLAMAN ESTADOS PRO-FORMA.

EN LA PRÁCTICA LOS ENFOQUES PARA DESARROLLAR TALES ESTADOS PROYECTADOS VARÍAN DE PROYECCIONES ESTRICTAMENTE HISTÓRICAS A LA PREPARACIÓN DE INFORMES EXTREMADAMENTE DETALLADOS Y A LOS PROGRAMAS PARA CADA UNA DE LAS CUENTAS QUE SE TRATAN.

AL PROYECTARSE LOS ESTADOS FINANCIEROS, SE EMPIEZA POR - LO GENERAL PREPARANDO UN ESTADO DE INGRESOS O DE RESULTADOS PROYECTADOS TALES COMO INGRESOS PARA EL PERÍODO, EN LA PREPARACIÓN DEL BALANCE PRO-FORMA PARA EL FINAL DEL PERÍODO. COMO ES DE ESPERARSE, LA PREPARACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA EMPIEZAN INVARIABLEMENTE CON UNA PREDICCIÓN DE LAS VENTAS (PRONÓSTICO DE VENTAS) O DE LOS INGRESOS.

LOS ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA SON ÚTILES NO SOLAMENTE EN EL PROCESO INTERNO DE PLANEACIÓN FINANCIERA, SINO QUE NORMALMENTE LO REQUIEREN LAS PARTES INTERESADAS, TALES COMO PRESTAMISTAS ACTUALES Y EN PERSPECTIVAS. PONEN A DISPOSICIÓN DE LAS PARTES UN ESTIMADO DEL ESTADO FINANCIERO DE LA EMPRESA EN EL AÑO SIGUIENTE.

8.1. CONCEPTOS.

A CONTINUACIÓN SE DARÁN LOS CONCEPTOS DE LOS TRES ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA BÁSICOS, QUE SE MENCIONARON EN EL CAPÍTULO 3, QUE SON:

A) BALANCE GENERAL PRO-FORMA.

ES EL DOCUMENTO QUE PRESENTA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA A UNA FECHA FUTURA, O BIEN, ES EL ESTADO FINANCIERO QUE MUESTRA EL ACTIVO, PASIVO Y CAPITAL CONTABLE DE UNA EMPRESA A UNA FECHA FUTURA.

B) ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA.

ES EL DOCUMENTO FINANCIERO QUE ANALIZA LA UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DE UN EJERCICIO O PERÍODO FUTURO, O BIEN, ES EL ESTADO FINANCIERO QUE MUESTRA LA UTILIDAD O PÉRDIDA NETA, ASÍ COMO EL CAMINO PARA OBTENERLA EN UN EJERCICIO FUTURO.

C) ESTADO DE ORIGEN DE APLICACIÓN DE RECURSOS PRO-FORMA.

ES EL ESTADO FINANCIERO QUE PRESENTA LOS ORIGENES DE LOS RECURSOS Y APLICACIÓN DE LOS MISMOS, DE UNA EMPRESA EN UN PERÍODO FUTURO.

8.2. ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS PRO-FORMA.

PARA ELABORAR EN FORMA CORRECTA EL ESTADO DE RESULTADOS Y EL BALANCE GENERAL PRO-FORMA, SE DEBEN DESARROLLAR DETERMINADOS PRESUPUESTOS EN FORMA PRELIMINAR. LA SERIE DE PRESUPUESTOS COMIENZA CON LOS PRONÓSTICOS DE VENTAS Y TERMINA CON EL PRESUPUESTO DE CAJA DE LA EMPRESA.

UTILIZANDO EL PRONÓSTICO DE VENTAS COMO INSUMO BÁSICO, SE DESARROLLA UN PLAN DE PRODUCCIÓN QUE TENGA EN CUENTA LA CANTIDAD DE TIEMPO NECESARIO PARA PRODUCIR UN ARTÍCULO, DE LA MATERIA PRIMA HASTA EL PRODUCTO TERMINADO, PARA CALCULARSE -

LOS TIPOS Y CANTIDADES DE MATERIAS PRIMAS QUE SE NECESITARÁN EN EL PERÍODO PRONOSTICADO, SE TOMA COMO BASE EL PLAN DE PRODUCCIÓN. BASÁNDOSE EN LAS ESTIMACIONES DE UTILIZACIÓN DE MATERIAS PRIMAS, PUEDE PREPARARSE UN PROGRAMA CON FECHAS Y CANTIDADES DE ÉSTAS QUE DEBEN COMPRARSE. ASÍ MISMO, EN BASE AL PLAN DE PRODUCCIÓN, SE PUEDEN HACER ESTIMACIONES DE LA CANTIDAD DE MANO DE OBRA DIRECTA QUE SE REQUERIRÁ, EN UNIDADES DE TRABAJO POR HORA O EN DINERO. LOS GASTOS GENERALES DE LA EMPRESA TAMBIÉN PUEDEN CALCULARSE.

FINALMENTE, LOS GASTOS DE OPERACIÓN, ESPECIFICAMENTE LOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN, PUEDEN CALCULARSE BASÁNDOSE EN EL NIVEL DE OPERACIONES NECESARIAS PARA SOSTENER LAS VENTAS PRONOSTICADAS.

UNA VEZ DESARROLLADO LO ANTERIOR, SE PUEDE ESTABLECER EL PRESUPUESTO DE CAJA CON BASES MENSUALES O TRIMESTRALES, O SEGÚN LO REQUIERAN LAS NECESIDADES, DE ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO. EL ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA TAMBIÉN PUEDE REALIZARSE EN ESTE PUNTO. CON EL ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA, EL PRESUPUESTO DE CAJA, EL PLAN DE INVERSIÓN DE CAPITAL Y EL BALANCE PARA EL PERÍODO ACTUAL COMO INSUMOS BÁSICOS, PUEDEN ESTABLECER EL BALANCE PRO-FORMA. EL ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA ES NECESARIO PARA ENCONTRAR LOS CAMBIOS PROYECTADOS EN UTILIDADES, DEPRECIACIÓN E IMPUESTOS. LOS INFORMACIÓN ACERCA DEL SALDO EN CAJA, DOCUMENTOS POR PAGAR, DEUDAS A LARGO PLAZO, NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR Y NIVEL DE CUENTAS POR PAGAR PUEDEN OBTENERSE DEL PRESUPUESTO DE CAJA. EL PLAN DE INVERSIÓN DE CAPITAL OFRECE INFORMACIÓN CON RESPECTO A CAMBIOS PREVISTOS EN LOS ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA.

EL BALANCE GENERAL DEL PERÍODO ANTERIOR ES NECESARIO PARA FIJAR LOS VALORES INICIALES CONTRA LOS CUALES PUEDAN CALCUL

LARSE LOS CAMBIOS EN LOS DIFERENTES RENGLONES DEL BALANCE COMO SON LOS ACTIVOS FIJOS, ACCIONES Y UTILIDADES. LOS VALORES DE INVENTARIO INICIAL, Y PASIVOS INICIALES SE DERIVAN TAMBIÉN DEL BALANCE PARA EL PERÍODO MÁS RECIENTE. ES MUY IMPORTANTE HACER UNA COMPARACIÓN ENTRE EL BALANCE PRO-FORMA Y EL BALANCE ACTUAL PARA VERIFICAR LA RACIONALIDAD DEL PLANTEAMIENTO DE LOS PRONÓSTICOS, PUES PUEDE EXISTIR UNA DISCREPANCIA NOTORIA QUE SEA POSIBLE AJUSTAR.

EL PROCESO DE PREPARACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA, QUE SE DESCRIBIÓ EN FORMA GENERAL ANTERIORMENTE, SE ILUSTR A EN LA FIGURA 8.1.

OTRA FORMA DE PREPARAR LOS ESTADOS PRO-FORMA ES A TRAVÉS DEL "SISTEMA ABREVIADO". ESTE SISTEMA NO OFRECE UN ALTO GRADO DE EXACTITUD Y SEGURIDAD. A CONTINUACIÓN SE PRESENTA EL SISTEMA ABREVIADO MÁS COMÚN PARA LA ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS Y EL BALANCE GENERAL PRO-FORMA.

8.2.1. ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA.

UNA MANERA SENCILLA PARA ELABORAR EL ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA ES PRONOSTICAR LAS VENTAS Y UTILIZAR LOS VALORES DEL COSTO DE VENTAS, GASTOS DE OPERACIÓN Y GASTOS POR INTERÉS QUE CORRESPONDEN A UN DETERMINADO PORCENTAJE DE LAS VENTAS PROYECTADAS. LOS PORCENTAJES QUE SE UTILICEN SON LOS QUE CORRESPONDEN AL PORCENTAJE DE VENTAS QUE ALCANZARON EL AÑO ANTERIOR.

APLICANDO ESTOS PORCENTAJES AL NIVEL DE VENTAS PRONOSTICADO Y SUPONIENDO QUE LA EMPRESA PAGUE "X" CANTIDAD DE DIVIDENDOS, DÁ COMO RESULTADO EL ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA.

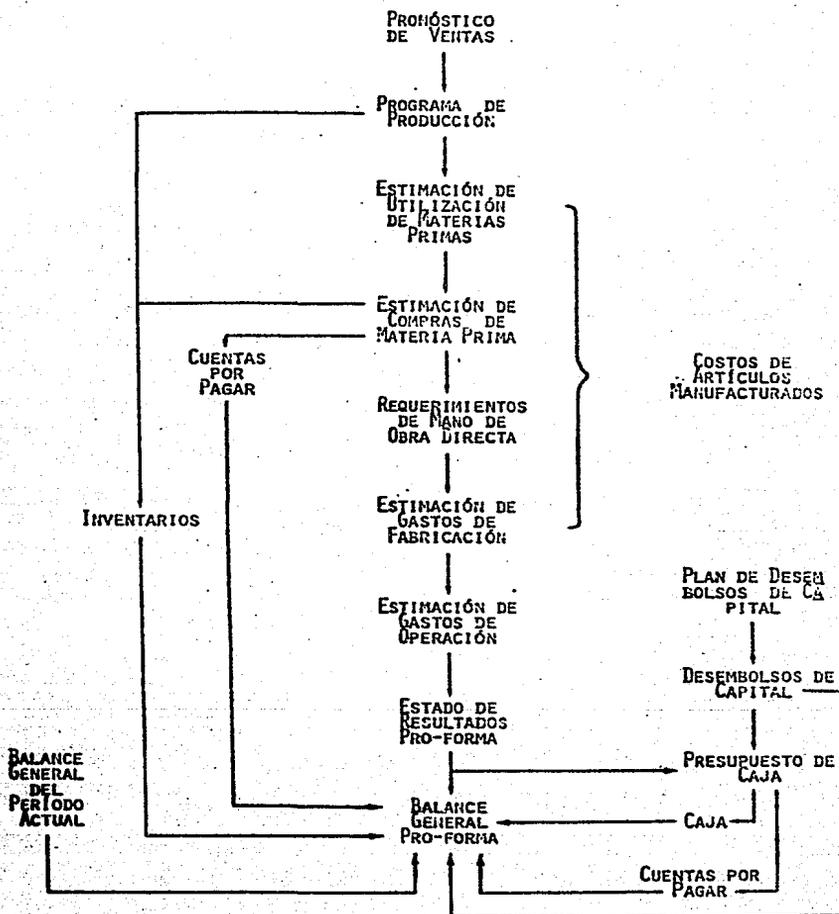


FIG. 8.1.

8.2.2. BALANCE GENERAL PRO-FORMA.

EL SISTEMA ABREVIADO PARA ELABORAR EL BALANCE GENERAL - PRO-FORMA, TOMA EN CUENTA EL CÁLCULO DE DETERMINADOS NIVELES DESEADOS EN LOS RENGLONES DEL BALANCE Y EL CÁLCULO DEL VALOR DE OTROS RENGLONES.

EJEMPLO.

UNA EMPRESA PROYECTA VENDER EN EL SIGUIENTE AÑO, LA CANTIDAD DE OCHOCIENTOS CINCUENTA MILLONES DE PESOS, ESTABLECIENDO LAS SIGUIENTES RAZONES PROMEDIO:

A) CUENTAS NETAS A CAPITAL CONTABLE	3 VECES
B) PASIVO CIRCULANTE A CAPITAL CONTABLE	40 %
C) PASIVO TOTAL A CAPITAL CONTABLE	60 %
D) RAZÓN CIRCULANTE	3 VECES
E) VENTAS NETAS A INVENTARIO	4 VECES
F) PLAZO MEDIO DE COBROS	42 DÍAS
G) ACTIVO FIJO A CAPITAL CONTABLE	40 %

AHORA BIEN, CON BASE EN LAS CIFRAS Y DATOS ANTERIORES, SE PROCEDE A CONFECCIONAR EL BALANCE GENERAL PRO-FORMA.

CÁLCULOS:

$$A) \text{ CAPITAL CONTABLE} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ROTACIÓN DE CAPITAL CONTABLE}}$$

$$283'333,333. = \frac{850'000,000.}{3}$$

B) PASIVO TOTAL = CAPITAL CONTABLE x 60%

$$169'999,999. = 283'333,333. \times 0,60$$

C) PASIVO CIRCULANTE = CAPITAL CONTABLE x 40%

$$113'333,333. = 283'333,333. \times 0,40$$

D) PASIVO FIJO = PASIVO TOTAL - PASIVO CIRCULANTE

$$56'666,666. = 169'999,999. - 113'333,333.$$

E) ACTIVO TOTAL = CAPITAL CONTABLE + PASIVO TOTAL

$$453'333,332. = 283'333,333. + 169'999,999.$$

F) ACTIVO CIRCULANTE = PASIVO CIRCULANTE x RAZÓN CIRCULANTE

$$339'999,999. = 113'333,333. \times 3$$

G) INVENTARIOS = $\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ROTACIÓN DE INVENTARIOS}}$

$$212'500,000. = \frac{850'000,000.}{4}$$

H) CLIENTES = VENTAS POR DÍA X PLAZO MEDIO DE COBROS

$$99'166,666. = \frac{850'000,000.}{360} \times 42$$

I) CAJA Y BANCO = ACTIVO CIRCULANTE - CLIENTES -
INVENTARIOS

$$28'333,333. = 339'999,999. - 99'999,999. - 212'500,000.$$

J) ACTIVO FIJO = CAPITAL CONTABLE X 40%

$$113'333,333. = 283'333,333. \times 0.40$$

K) ACTIVO TOTAL = ACTIVO CIRCULANTE + ACTIVO FIJO

$$453'333,332. = 339'999,999. + 113'333,333.$$

CON TODOS ESTOS DATOS, SE PUEDE PROCEDER A ELABORAR EL BALANCE GENERAL PRO-FORMA, PARA EL SIGUIENTE AÑO (VÉASE EN LA SIGUIENTE PÁGINA).

8.2.3. ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS PRO-FORMA.

COMO BIEN ES SABIDO, ESTE ESTADO FINANCIERO MUESTRA LOS ORIGENES DE LOS RECURSOS Y LA APLICACIÓN DE LOS MISMOS, DE UNA EMPRESA EN UN PERÍODO FUTURO, ES DECIR, LAS VARIACIONES QUE SUFRIRÁ EL CAPITAL DE TRABAJO DE UNA EMPRESA, AL IGUAL QUE LAS

NOMBRE DE LA EMPRESA
 BALANCE GENERAL PRO-FORMA
 AL 31 DE DICIEMBRE DE 19__.

ACTIVO CIRCULANTE:		
CAJA Y BANCO	\$ 28'333,333.	
CLIENTES	99'166,666.	
INVENTARIOS	<u>212'500,000.</u>	
SUMA		\$ 339'999,999.
ACTIVO FIJO:		
MAQUINARIA (NETA)		<u>113'333,333.</u>
TOTAL DE ACTIVO		<u><u>\$ 453'333,332.</u></u>
PASIVO CIRCULANTE:		
PROVEEDORES	\$ 113'333,333.	
PASIVO FIJO:		
ACREEDORES	<u>56'666,666.</u>	
SUMA		\$ 169'999,999.
CAPITAL CONTABLE		283'333,333.
PASIVO + CAPITAL CONTABLE		<u><u>\$ 453'333,332.</u></u>

CAUSAS QUE ORIGINARÁN DICHAS VARIACIONES EN EL EJERCICIO FUTURO.

AHORA BIEN, SABIENDO QUE LA BASE DEL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS ES EL CAPITAL DE TRABAJO, ÉSTE PUEDE AUMENTAR, OBTENIENDO CON ELLO EL ORIGEN DE LOS RECURSOS, POR LOS SIGUIENTES MOTIVOS:

- A) AUMENTE EL PASIVO NO CIRCULANTE.
- B) AUMENTE EL CAPITAL CONTABLE.
- C) DISMINUYA EL ACTIVO NO CIRCULANTE.

POR OTRO LADO, CUANDO SE PRESENTAN DISMINUCIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO, SE OBTIENEN LAS APLICACIONES POR LOS SIGUIENTES MOTIVOS:

- A) DISMINUYA EL PASIVO NO CIRCULANTE.
- B) DISMINUYA EL CAPITAL CONTABLE.
- C) AUMENTE EL ACTIVO NO CIRCULANTE.

PARA LA ELABORACIÓN DE UN ESTADO DE ESTE TIPO, SERÁ NECESARIO QUE EL ENCARGADO DE HACERLO, TENGA A LA MANO LOS ESTADOS FINANCIEROS MÁS RECIENTES, ES DECIR, DEL EJERCICIO ACTUAL Y DE LOS QUE SE ESTÁN PROYECTANDO (BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA) A FUTURO, PARA QUE CON LOS DATOS DE ÉSTOS HAGA LAS COMPARACIONES QUE DEBE, DE ACUERDO AL FORMATO GENERAL DE UN ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS.

ESTE ES EL ESTADO FINANCIERO MÁS FÁCIL DE ELABORAR, YA QUE LAS ESTIMACIONES QUE NECESITA, LE SON PRESENTADAS EN EL BALANCE GENERAL PRO-FORMA.

DE LO ANTES DESCRITO, SE ESTABLECE QUE ESTE ESTADO ES UN DOCUMENTO QUE MUESTRA CUALES SERÍAN ORIGENES DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE QUE DISPONDRÁ LA EMPRESA, ASÍ COMO LA FORMA EN QUE QUEDARÍAN DISTRIBUIDOS EN UN PERÍODO DETERMINADO.

ES IMPORTANTE QUE EL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO, O EL ADMINISTRADOR FINANCIERO, CONSIDEREN EL PESO QUE TIENEN DENTRO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA CADA UNA DE LAS TÉCNICAS, Y VEAN CUAL ES LA QUE MÁS CONVIENE A LA EMPRESA. PERO LO QUE DEBERÍAN DE HACER PARA TENER UN FUTURO COMO LO DESEAN, ES QUE CUMPLAN CON LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA, YA QUE EN ELLOS SE REUNEN LA MAYORÍA DE LAS ESTIMACIONES HECHAS A LO LARGO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA. MUESTRAN CUAL SERÍA LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA EN UN FUTURO, Y SI LAS ESTIMACIONES SON LAS CONVENIENTES O PUEDEN SER MEJORADAS, SIN QUE SE OLVIDE LA CAPACIDAD Y LOS RECURSOS CON QUE CUENTA LA EMPRESA PARA SALIR ADELANTE, Y ALCANZAR EL DESARROLLO QUE DE TODA EMPRESA SE ESPERA.

CAPITULO 9:

PROYECTOS DE INVERSIÓN

9. PROYECTOS DE INVERSIÓN.

9.1. CONCEPTO.

UN PROYECTO ES UNA PLANEACIÓN ANTICIPADA DE UN CONJUNTO DE OBRAS A REALIZAR DENTRO DE UN PROGRAMA O SUBPROGRAMA, IMPLICANDO UNA ACTIVIDAD A REALIZAR.

LA INVERSIÓN SE CONSIDERA COMO LA APLICACIÓN DE LOS RECURSOS CON EL OBJETO DE OBTENER UTILIDADES (CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS) DURANTE UN PLAZO DETERMINADO.

ASÍ UN PROYECTO DE INVERSIÓN ES UNA PLANEACIÓN ANTICIPADA DE LA APLICACIÓN DE LOS RECURSOS A INVERSIONES FIJAS, QUE GENERARÁN INGRESOS POR VARIOS AÑOS.

LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN TIENEN POR OBJETO APLICAR RECURSOS A INVERSIONES FIJAS, POR MEDIO DEL USO ÓPTIMO DE LOS FONDOS DISPONIBLES CON LA FINALIDAD DE OBTENER UTILIDADES Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN UN PLAZO RAZONABLE.

ES IMPORTANTE HACER NOTAR QUE LA EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN QUE MÁS CONVIENEN A UNA EMPRESA, CONSTITUYEN EL ELEMENTO FUNDAMENTAL DEL PRESUPUESTO DE CAPITAL. ES POR ELLO QUE SE DIRÁ QUE EL PRESUPUESTO DE CAPITAL ABARCA LA TOTALIDAD DEL PROCESO DE PLANEACIÓN DE LOS GASTOS, CUYO RENDIMIENTO SE ESPERA QUE SE EXTIENDA A VARIOS AÑOS. ALGUNOS EJEMPLOS DE ESTOS GASTOS DE CAPITAL, SON LOS DESEMBOLSOS QUE SE HACEN AL ADQUIRIR TERRENOS, EDIFICIOS Y EQUIPO, Y LAS ASOCIADAS CON LA EXPANSIÓN DE LA PLANTA.

EL PRESUPUESTO DE CAPITAL ES UN ASPECTO DE GRAN IMPORTAN

CIA PARA EL BIENESTAR FUTURO DE LA EMPRESA. EL PRESUPUESTO DE CAPITAL ÓPTIMO (EL NIVEL DE INVERSIÓN QUE INCREMENTA EL VALOR PRESENTE DE LA EMPRESA), SE DETERMINA SIMULTANEAMENTE POR LA INTERACCIÓN QUE TIENEN LA PROVISIÓN DE CAPITAL PARA LA EMPRESA (PROGRAMA DE COSTO DE CAPITAL), Y LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN DISPONIBLE PARA LA EMPRESA, QUE SE DERIVAN DE LA CORRIENTE DE INGRESOS RESULTANTES DE UNA DECISIÓN DE INVERSIÓN.

9.2. CLASIFICACIÓN.

EXISTEN DIVERSAS CLASIFICACIONES DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN, SIN EMBARGO, TOMANDO COMO BASE SU CONCEPTO Y EL OBJETIVO QUE SE PERSIGUE, SE PUEDEN CLASIFICAR LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN SEGÚN LOS SIGUIENTES CRITERIOS:

A) POR LOS RESULTADOS A OBTENER

- RENTABLES Y NO RENTABLES
- MEDIBLES Y NO MEDIBLES
- DE REEMPLAZO
- DE EXPANSIÓN

B) POR LA CUANTIFICACIÓN DE UTILIDADES

- CUANTIFICABLES
- NO CUANTIFICABLES

C) POR SU NATURALEZA

- COMPLEMENTARIOS
- MUTUAMENTE EXCLUYENTES
- DE SUSTITUCIÓN DE EQUIPO

- D) POR SU IMPORTANCIA RELATIVA
- E) POR LOS EFECTOS EN LAS UTILIDADES
 - AUMENTOS DE UTILIDAD
 - DISMINUCIÓN DE UTILIDAD
 - AUMENTO DE ROTACIÓN DE LA INVERSIÓN

AHORA BIEN, PARA PODER ACEPTAR O RECHAZAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN, ES NECESARIA SU EVALUACIÓN TOMANDO EN CUENTA LOS BENEFICIOS QUE PUEDE GENERAR EN EL FUTURO, ASÍ COMO EL GRADO DE RIESGO E INCERTIDUMBRE.

9.3. MÉTODOS PARA LA EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

EXISTEN DOS FORMAS O MÉTODOS PARA EVALUAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN, UNA ES POR MEDIOS EMPÍRICOS Y LA OTRA ES, POR LA APLICACIÓN DE FORMULAS MATEMÁTICAS.

EN LOS MÉTODOS EMPÍRICOS SE INTEGRAN:

- A) LA INTUICIÓN: SE BASA EN LA EXPERIENCIA Y JUICIOS PERSONALES DEL DUEÑO, FUNCIONARIO O EJECUTIVO DE LA EMPRESA, PARA ESCOGER O SELECCIONAR LA INVERSIÓN.
- B) LA CORAZONADA: SE BASA EN ESCOGER DE VARIOS PROYECTOS, AQUÉL QUE PRESIENTE, PIENSA O LE LATE AL DUEÑO, FUNCIONARIO O EJECUTIVO QUE ES LA MEJOR INVERSIÓN.
- C) LA IMITACIÓN: SE BASA EN ELEGIR UN PROYECTO DE INVER-

SIÓN, POR LA RAZÓN DE QUE ASÍ LO HIZO LA COMPETENCIA, VECINO U OTRA PERSONA Y QUE APARENTEMENTE LE ES RENTABLE, IMITANDO - DE ESTA FORMA LA INVERSIÓN.

EN LOS MÉTODOS QUE APLICAN FORMULAS MATEMÁTICAS SE ENCUENTRAN LAS SIGUIENTES:

A) TASA PROMEDIO DE RENTABILIDAD.

FORMULA:

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

EN DONDE: TPR = TASA PROMEDIO DE RENTABILIDAD
 UNP = UTILIDAD NETA PROMEDIO
 IPI = IMPORTE DEL PROYECTO
 TMN = TASA MÍNIMA NORMAL

EJEMPLO.

SUPÓNGASE QUE LA EMPRESA CON QUE SEHA TRABAJADO A LO LARGO DE ESTA INVESTIGACIÓN, DESEA INVERTIR \$ 300'000.000.00 EN UN PROYECTO DE INVERSIÓN. SU UTILIDAD NETA ANUAL PROMEDIO EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS HA SIDO DE \$ 79'890.000.00. ASÍ MISMO, LA TASA MÍNIMA EXIGIDA POR LA EMPRESA ES DEL 15% PARA LAS INVERSIONES. DE ACUERDO CON ESTOS DATOS, SE TIENE QUE:

UNP = \$ 79'890.000.00

IPI = \$300'000.000.00

$$TMN = 15 \%$$

$$TPR = x$$

SUSTITUYENDO LOS VALORES DE LA FÓRMULA ANTERIOR, SE OBTIENE LO SIGUIENTE:

$$TPR = \frac{79'290.000}{300'000.000} 100 - 15 \%$$

$$= (0.2663) 100 - 15$$

$$= 26.63 - 15$$

$$TPR = 11.63 \%$$

EL PROYECTO SE ACEPTA, YA QUE EL RESULTADO DIÓ POSITIVO. ESTE MÉTODO NO TOMA EN CUENTA EL VALOR PRESENTE DEL DINERO EN EL TIEMPO, SINO QUE SE TOMA COMO CONSTANTE EL VALOR DEL DINERO.

SI EL RESULTADO DE LA FÓRMULA FUERA NEGATIVO, SE RECHAZARÍA EL PROYECTO.

b) TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (TRI).

FORMULA:

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

EN DONDE: TRI = TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA
INVERSIÓN
IPI = IMPORTE DEL PROYECTO DE INVERSIÓN
INA = INGRESOS NETOS ANUALES
TRN = TIEMPO DE RECUPERACIÓN NORMAL

EJEMPLO.

ESTE PROYECTO DE INVERSIÓN SERÁ PARA ADQUIRIR UN EQUIPO NUEVO (\$ 300'000,000.00) LO QUE GENERARÁ UN INGRESO ANUAL NETO DE \$ 60'000,000.00. LA EMPRESA TIENE ESTABLECIDA UNA NORMA, QUE TODAS LAS INVERSIONES FIJAS SE RECUPEREN COMO MÁXIMO EN CINCO AÑOS, DEBIDO A LA ESCASEZ DE FONDOS.

$$IPI = \$ 300'000,000.00$$

$$INA = \$ 60'000,000.00$$

$$TRN = \text{CINCO AÑOS}$$

$$TRI = x$$

SUSTITUYENDO LOS VALORES DE LA FÓRMULA ANTERIOR, SE OBTIENE LO SIGUIENTE:

$$TRI = \frac{300'000,000}{60'000,000} - 5$$

$$= 5 - 5$$

$$TRI = 0$$

POR SER EL RESULTADO IGUAL A CERO, EL PROYECTO DE INVERSIÓN SE ACEPTA, YA QUE LA POLÍTICA DE LA EMPRESA LO ESTIPULA, AL RECUPERAR LA INVERSIÓN EN UN TIEMPO MÁXIMO DE CINCO AÑOS, COINCIDE CON EL RESULTADO AL APLICAR LA FÓRMULA.

c) TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN A VALOR PRESENTE.

EN ESTE MÉTODO SE CALCULA EL VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS NETOS (INGRESOS NETOS POR EL VALOR PRESENTE DE UN PESO DESCONTADO A LA TASA DE DESCUENTO CORRESPONDIENTE). SE ACUMULA ESTOS INGRESOS NETOS A VALOR PRESENTE, HASTA VER EN QUE AÑO SE CUBRE EL IMPORTE DEL PROYECTO. POSTERIORMENTE, SE RESATA EL TIEMPO DE RECUPERACIÓN MÁXIMO A VALOR PRESENTE, MENOS LOS AÑOS EN QUE SE RECUPERARÁ REALMENTE EL IMPORTE DEL PROYECTO A VALOR PRESENTE.

FORMULA:

$$TRIVP = TRMVP - APVP$$

EN DONDE: $TRMVP =$ TIEMPO DE RECUPERACIÓN MÁXIMO A VALOR PRESENTE

$APVP =$ TIEMPO REAL DE RECUPERACIÓN DEL IMPORTE DEL PROYECTO A VALOR PRESENTE.

EJEMPLO.

LA EMPRESA DESEA INVERTIR LOS \$ 300'000.000.00 EN LA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA ALTAMENTE TECNIFICADA, QUE GENERARÁ ANUALMENTE INGRESOS NETOS POR \$ 100'000.000.00. LA EMPRESA -

TIENE 6 AÑOS COMO PLAZO MÁXIMO PARA RECUPERAR LA INVERSIÓN A VALOR PRESENTE, CON UNA TASA DE DESCUENTO DEL 20%. DE ACUERDO A ESTOS DATOS, SE TIENE QUE:

$$\text{IPI} = \$ 300'000,000.00$$

$$\text{INA} = \$ 100'000,000.00$$

$$\text{TRMVP} = 6 \text{ AÑOS}$$

$$\begin{aligned} \text{TASA DE DESCUENTO A} \\ \text{VALOR PRESENTE} &= 20\% \end{aligned}$$

$$\text{TRIVP} = X$$

$$\text{A 5 AÑOS } \$ 299'060,000.00 - \$ 300'000,000.00$$

$$\text{APVP} = 5 \text{ AÑOS}$$

SUSTITUYENDO LOS VALORES DE LA FÓRMULA ANTERIOR, SE OBTIENE LOS SIGUIENTE:

$$\text{TRIVP} = 6-5$$

$$\text{TRIVP} = 1 \text{ POSITIVO}$$

LA TABLA 9.1: SIRVE PARA DETERMINAR EL NÚMERO DE AÑOS EN QUE SE RECUPERA LA INVERSIÓN A VALOR PRESENTE, TOMANDO EN CUENTA LA TASA DE DESCUENTO.

POR LO TANTO, SI EL TRMVP ES DE 6 AÑOS, Y EL APVP ES DE 5 AÑOS, EL TRIVP ES DE 1 AÑO POSITIVO, EL PROYECTO DE INVERSIÓN SE ACEPTA, YA QUE SE RECUPERARÁ LA INVERSIÓN UN AÑO ANTES DE LO QUE LA EMPRESA SE MARCÓ COMO MÁXIMO.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
AÑO	INVERSIÓN	INGRESOS NETOS	VALOR PRESENTE DE \$1 DESCONTADO AL 20 %	VALOR PRESENTE DE INGRESOS NETOS (3) (4)	VALOR PRESENTE ACUMULADO DE INGRESOS NETOS	PORCIENTO DE RECUPERACIÓN
0	300	0	0	0	0	0
1		100	0.8333	83.33	83.33	27.86
2		100	0.6944	69.44	152.77	51.08
3		100	0.5787	57.87	210.64	70.43
4		100	0.4823	48.23	258.87	86.56
5	<u>300</u>	100	0.4019	<u>40.19</u> 299.06	299.06	100.00

CUADRO 9.1. RECUPERACIÓN A VALOR PRESENTE.
(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

D) TASA INTERNA DE RENDIMIENTO.

ES LA TASA DE INTERÉS O DESCUENTO, DONDE EL VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS IGUALA AL VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS.

EJEMPLO.

LA EMPRESA DESEA SABER SI ACEPTA O RECHAZA UN PROYECTO - DE INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO POR \$ 300'000,000.00, DE LOS QUE ESPERA GENERARÁN \$ 75'000,000.00 DE INGRESOS ANUALES DURANTE LOS PRÓXIMOS 9 AÑOS. POR OTRO LADO, LA EMPRESA HA ESTABLECIDO COMO TASA INTERNA DE RENDIMIENTO MÍNIMO NORMAL DEL 25%. DE ACUERDO A ESTOS DATOS, SE TIENE QUE:

$$IPI = \$ 300'000,000.00$$

$$INA = \$ 75'000,000.00$$

$$TIRN = 25\%$$

$$TIR = x$$

EN DONDE: IPI = IMPORTE DEL PROYECTO DE INVERSIÓN
 INA = INGRESOS NETOS ANUALES
 TIRN = TASA INTERNA DE RENDIMIENTO NORMAL
 TIR = TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

PARA PODER CALCULAR LA TIR, SE SIGUE EL PROCEDIMIENTO QUE A CONTINUACIÓN SE PRESENTA:

- SE DIVIDE EL IMPORTE DE LA INVERSIÓN ENTRE LOS INGRESOS NETOS ANUALES, LO QUE DARÁ COMO RESULTADO EL FACTOR DE VALOR PRESENTE DE \$ 1.00, QUE SE RECIBIRÁ AL FINAL DE LOS AÑOS.

CORRESPONDIENTES:

$$\frac{\text{IPI}}{\text{INA}} = \frac{300'000,000}{75'000,000} = 4 \text{ VALOR PRESENTE DE } \$ 1.00$$

- SE CONSULTA LA TABLA DE VALOR PRESENTE DE \$ 1.00 RECIBIDO AL FINAL DE CADA AÑO EN LA FILA DE 9 AÑOS.

- SE LOCALIZA 4.00 O 4.0000, QUE ESTA ENTRE EL 20% Y EL 21%. SI SE DESEA OBTENER UNA TIR MÁS EXACTA, SE HACE UNA INTERPOLACIÓN, COMO SIGUE.

TIR	20%	x	21%
VALOR PRESENTE DE \$ 1.00 POR AÑO RECIBIDO DURANTE LOS PRÓXIMOS NUEVE AÑOS.	4.030	4.0000	3.905

4.030 x 75'000,000	\$ 302'250.000.00
MENOS: IMPORTE DEL PROYECTO	<u>300'000.000.00</u>
DIFERENCIA	\$ 2'250.000.00

4.030 x 75'000,000	\$ 302'250.000.00
MENOS: 3.905 x 75'000,000	<u>292'875.000.00</u>
DIFERENCIA	\$ 9'375.000.00

$$\text{TAMAÑO DEL INTERVALO} = 21\% - 20\% = 1\%$$

$$\frac{2'250,000}{9'375,000} \times 1\% = 0.24\%$$

$$\text{TASA INTERNA DE RENDIMIENTO} = 20 + 0.24 = 20.24\%$$

$$\text{TIRN} - \text{TIR} = 25 - 20.24 = 4.76$$

EL RESULTADO, AL SER POSITIVO, HACE QUE EL PROYECTO SEA ACEPTADO.

TODAS ESTAS TÉCNICAS SON DE GRAN UTILIDAD PARA LA PMI, - YA QUE LE AYUDA A ELEGIR MÁS ADECUADAMENTE EL TIPO Y EL TIEMPO QUE DEBERÁ CUMPLIR UN PROYECTO DE INVERSIÓN, Y LOS BENEFICIOS QUE ESTO LE TRAERÁ.

AÚN CUANDO ESTAS NO SON TODAS LAS TÉCNICAS, SÍ SON LOS MÁS SENCILLOS Y ENTENDIBLES TANTO POR EL EMPRESARIO, COMO POR EL ENCARGADO DEL ÁREA DE FINANZAS.

TERCERA PARTE:

OTRAS ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO

CAPITULO 10:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

10. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

SI SE ENTIENDE EL FINANCIAMIENTO COMO LA OBTENCIÓN DE FONDOS O RECURSOS QUE SE REQUIEREN PARA LA BUENA MARCHA Y DESARROLLO DE UNA EMPRESA Y LA IMPORTANCIA QUE GUARDA ESTO, LAS DECISIONES DE INVERSIÓN DE CAPITAL Y OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO SE TORNAVAN CADA DÍA MÁS COMPLEJAS DEBIDO A QUE SE DEJA DE LADO AQUELLA IDEA DE TOMAR DECISIONES BASADAS EN LA INTUICIÓN O EL SENTIDO COMÚN, Y SE CONSIDERAN MÁS LOS FACTORES QUE AFECTAN A LA EMPRESA PARA HACER UNA ADECUADA EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO, QUE BENEFICIEN A LA ORGANIZACIÓN.

PARA DETERMINAR SI EFECTIVAMENTE ES ADECUADO, SE DEBERÁ HACER UN ESTUDIO CUIDADOSO DEL COSTO DEL FINANCIAMIENTO. ÉSTO ES QUE SI LA TASA DE INTERÉS DEL FINANCIAMIENTO ES INFERIOR AL RENDIMIENTO QUE ESOS RECURSOS INVERTIDOS EN LA EMPRESA ESTÁN PRODUCIENDO, PODRÍA DECIRSE QUE ES EL IDÓNEO. SIN EMBARGO, NO ES ÉSTO LO ÚNICO QUE HAY QUE TOMAR EN CUENTA. EL EJECUTIVO ENCARGADO DE ESTA FUNCIÓN DEBE PREOCUPARSE POR PROPORCIONAR LOS FONDOS QUE SE REQUIEREN PARA ALCANZAR EN MEJOR FORMA LOS OBJETIVOS, DE ACUERDO CON LO PLANEADO.

GENERALMENTE LAS EMPRESAS SE ENFRENTAN A TRES DECISIONES FINANCIERAS BÁSICAS Y ESTAS SON:

- A) LAS INVERSIONES QUE SE REQUIEREN REALIZAR;
- B) EL MONTO APROXIMADO DE SUS EROGACIONES; Y
- C) DÓNDE PUEDE CONSEGUIR FONDOS Y EN QUÉ PROPORCIÓN.

LAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS, SON MUY GRANDES Y VARIADAS, POR LO QUE SÓLO SE ENFRENTAN A DOS PROBLEMAS BÁSICOS:

A) DETERMINAR EL NIVEL Y LA FORMA EN QUE HABRÁN DE UTILIZAR LOS FONDOS.

B) DETERMINAR LAS MEJORES FUENTES DE FONDOS (FINANCIAMIENTO).

LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO SON LA DIVERSIDAD DE OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y DE APALANCAMIENTO FINANCIERO CON QUE PODRÍA CONTAR UNA EMPRESA PARA ALCANZAR SUS FINES.

EL ADMINISTRADOR FINANCIERO EN UNA PMI TRATARÁ DE OBTENER LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO AL COSTO MÁS BAJO Y MOSTRAR AL EMPRESARIO LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE HACER USO DE ÉSTAS. DICHAS FUENTES PUEDEN CLASIFICARSE EN DOS GRUPOS, DE ACUERDO A LOS EFECTOS EN EL BALANCE, QUE SON:

A) EL AUMENTO DEL PASIVO.

B) LA DISMINUCIÓN DEL ACTIVO.

POR OTRO LADO, NO DEBE OLVIDARSE QUE EN CUALQUIER MOMENTO, LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO SIRVEN A LA EMPRESA COMO RENTA DE PARTE O DEL TOTAL DE ACTIVO, Y LA UTILIZACIÓN DE LOS FONDOS DE FINANCIAMIENTO A QUE PUEDE RECURRIR COMPRENDEN EL HECHO DE CONTINUAR INVIRTIENDO EN DICHOS ACTIVOS.

AHORA BIEN, YA QUE SE HA DECIDIDO POR OBTENER FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA, EL ADMINISTRADOR DEBERÁ ANALIZAR LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS QUE TENGA A LA MANO PARA OBTENER EL FINANCIAMIENTO QUE MÁS CONVenga A LA EMPRESA, Y SE ENCONTRARÁ BÁSICAMENTE CON DOS TIPOS: EL FINANCIAMIENTO INTERNO Y EL EXTERNO.

10.1. FINANCIAMIENTO INTERNO.

Así, PUEDE DECIRSE QUE EL FINANCIAMIENTO INTERNO, ES EL QUE SE OBTIENE DENTRO DE LA MISMA EMPRESA Y QUE POR LO GENERAL PROVIENE DE UTILIDADES GENERADAS TANTO EN EL ÚLTIMO EJERCICIO, COMO EN EJERCICIOS ANTERIORES, DE LAS DEPRECIACIONES, AMORTIZACIONES Y OTROS REGLOES DE RESERVAS INCLUIDOS EN EL CAPITAL CONTABLE.

SIN EMBARGO, LAS PRINCIPALES FUENTES INTERNAS QUE MANEJAN LAS EMPRESAS SON:

A) UTILIDADES ACUMULADAS.

ES LA UTILIDAD OBTENIDA POR LA EMPRESA DURANTE EL EJERCICIO Y EN EJERCICIOS ANTERIORES QUE, UNA VEZ HECHAS LAS DEDUCCIONES DE LEY Y LAS SEÑALADAS POR LOS ESTATUTOS DE LA EMPRESA, QUEDA A DISPOSICIÓN DE LOS SOCIOS, BIEN SEA PARA REPARTIRLAS O REINVERTIRLAS, DE MODO PARCIAL O EN SU TOTALIDAD. EN CASO DE QUE SE DECIDA REINVERTIR LAS UTILIDADES, ÉSTAS SERVIRÁN PARA FINANCIAR A LA EMPRESA, TRATANDO DE EVITAR CON ESTO QUE SE TENGAN QUE PAGAR INTERESES, Y SOBRE TODO PORQUE DE ESTE MODO AYUDA A FORTALECER LA ESTRUCTURA FINANCIERA.

B) RESERVAS.

EN ÉSTA SE INCLUYEN TODAS LAS CUENTAS COMPLEMENTARIAS - DEL ACTIVO, ENTRE LAS QUE SE PODRÍA MENCIONAR A LAS RESERVAS PARA DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN, AGOTAMIENTO PARA CUENTAS INCOBRABLES, RESERVAS LEGALES, DE INVERSIÓN, ETC.. ÉSTAS CONSTITUYEN UNA FUENTE IMPORTANTE DE RECURSOS, DEBIDO A QUE SU CREACIÓN O INCREMENTO SE HACE CON CARGO A LOS GASTOS Y COSTOS, Y

CUYA RECUPERACIÓN SE LOCALIZA EN EL PRECIO DE VENTA.

c) REDUCCIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO.

LA EMPRESA, CUANDO REDUCE SU CAPITAL DE TRABAJO AL MÍNIMO ESENCIAL PARA CUMPLIR CON SUS FUNCIONES PRODUCTIVAS Y DE VENTAS, DISPONDRÁ DE UNA CIERTA CANTIDAD DE EFECTIVO QUE PODRÁ INVERTIR EN OTRAS ACTIVIDADES QUE TAMBIÉN LE PRODUZCAN BENEFICIOS (MAYORES), O BIEN PODER UTILIZARLO PARA ACTIVIDADES FUTURAS, QUE EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS ES LO MÁS INDICADO.

d) VENTAS DE ACTIVO FIJO.

ESTA CONSTITUYE UNA FUENTE DE FONDOS, YA QUE TRANSFORMA UNA INVERSIÓN FIJA EN UN ACTIVO CIRCULANTE, EN EL MOMENTO EN QUE EL IMPORTE DE LA VENTA ENTRE A FORMAR PARTE DEL CONJUNTO DE BIENES Y VALORES INTEGRALES DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA.

TODAS ESTAS FUENTES, COMO YA SE MENCIONÓ, PROPORCIONAN A LA EMPRESA LOS RECURSOS QUE PUEDE NECESITAR EN UN MOMENTO DADO O A FUTURO, CON LA VENTAJA DE QUE POR ELLOS NO TIENE QUE PAGAR INTERÉS ALGUNO, AÚNQUE SE DEBERÁN BRINDAR A LA EMPRESA LOS BENEFICIOS ÓPTIMOS PARA QUE VALGA LA PENA INVERTIR ESTOS FONDOS EN OTRA ACTIVIDAD A LA QUE NO ESTABAN DESTINADOS.

OTRO TIPO DE FINANCIAMIENTO INTERNO, CONSIDERADO A CORTO PLAZO Y QUE ALGUNOS AUTORES LLAMAN "ESPONTÁNEOS", SON AQUELLOS FONDOS SIN GARANTÍA QUE CONSIGUE LA EMPRESA SIN COMPROMETER - LOS ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA. ESTAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO, AL IGUAL QUE LAS EXPLICADAS ANTERIORMENTE, APARECEN EN EL BALANCE GENERAL COMO CUENTAS POR PAGAR (O CRÉDITO COMERCIAL), PASIVOS ACUMULADOS Y DOCUMENTOS POR PAGAR. LAS DOS PRIMERAS -

SON FUENTES ESPONTÁNEAS DE FONDOS A CORTO PLAZO, QUE PROVIENEN DE LAS APORTACIONES NORMALES DE LA EMPRESA, MIENTRAS QUE LOS DOCUMENTOS POR PAGAR, AUNQUE CON FRECUENCIA NO TIENEN GARANTÍA, SI RESULTAN DE ALGÚN TIPO DE PRÉSTAMO QUE LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA NEGOCIÓ CON ANTERIORIDAD.

EL CRÉDITO COMERCIAL ES LA MAYOR CATEGORÍA INDIVIDUAL DE CRÉDITOS A CORTO PLAZO, QUE RESULTAN DE GRAN IMPORTANCIA PARA LA PMI, YA QUE AL SER FINANCIERAMENTE DÉBILES, ENCUENTRAN DIFÍCIL NEGOCIAR PRÉSTAMOS BANCARIOS, Y POR LA REPUTACIÓN DE LA EMPRESA SÍ PUEDE ADQUIRIR ESTE CRÉDITO.

TIENE DOBLE IMPORTANCIA PARA LA EMPRESA YA QUE, POR UN LADO ES UNA FUENTE PARA FINANCIAR COMPRAS, Y POR OTRO ES UNA APLICACIÓN DE FONDOS PORQUE LA EMPRESA PUEDE FINANCIAR LAS VENTAS A CRÉDITO A LOS CLIENTES.

LOS PASIVOS ACUMULADOS, SON PASIVOS POR SERVICIOS RECIBIDOS Y CUYO PAGO NO HA SIDO EFECTUADO. LOS RENGLONES MÁS COMUNES SON IMPUESTOS Y SALARIOS.

10.2. FINANCIAMIENTO EXTERNO.

EL FINANCIAMIENTO EXTERNO ES EL QUE ADQUIERE LA EMPRESA DESDE FUERA YA QUE GENERALMENTE PROVIENE DE ACREEDORES, PROVEEDORES O NUEVAS APORTACIONES DE LOS SOCIOS.

LOS DOS TIPOS BÁSICOS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO SON EL PASIVO Y EL CAPITAL. A CONTINUACIÓN SE MENCIONARÁN LAS CARACTERÍSTICAS QUE DIFERENCIAN A UNO Y OTRO:

"PASIVO

1. LOS DUEÑOS DE LOS FONDOS CONSTITUYEN PARA LA EMPRESA, ACREEDORES.
2. LOS FONDOS DE PASIVO TIENEN FECHA DE VENCIMIENTO, LLEGADO LA CUAL HAY QUE LIQUIDARLOS.
3. EL COSTO DE ESTA FUENTE DE FINANCIAMIENTO, SE LLAMA INTERÉS.
4. EL ACREEDOR PUEDE EMBARGAR Y DECLARAR EN QUIEBRA A LA EMPRESA QUE NO CUMPLA CON ÉL.
5. EN CASO DE QUIEBRA, LOS ACREEDORES COBRAN PRIMERO (FISCO, TRABAJADORES, ACREEDORES DOCUMENTADOS Y NO DOCUMENTADOS).
6. EL INTERÉS ES FIJO Y ESTABLECIDO DE ANTEMANO.
7. EL INTERÉS ES DEDUCIBLE PARA EFECTOS DEL I.S.R. Y EL P.T.U.

CAPITAL

1. LOS DUEÑOS DE ESTOS FONDOS CONSTITUYEN PARA LA EMPRESA, SOCIOS O PROPIETARIOS.
2. NO TIENEN FECHA DE VENCIMIENTO SON FONDOS PERMANENTES.
3. EL COSTO DE ESTA FUENTE DE FINANCIAMIENTO, SE LLAMA DIVIDENDO.
4. LOS DUEÑOS O ACCIONISTAS NO TIENEN DERECHO NI A EMBARGAR, NI A DECLARAR EN QUIEBRA A LA EMPRESA, SOLAMENTE A SOLICITAR SU LIQUIDACIÓN.
5. EN CASO DE QUIEBRA, LOS ACCIONISTAS PREFERENTES COBRAN PRIMERO Y DESPUÉS LOS COMUNES.
6. EL DIVIDENDO COMÚN ES VIABLE Y SE TERMINA AL FINAL DEL EJERCICIO (EL DIVIDENDO PREFERENTE ES FIJO Y SE ESTABLECE DE ANTEMANO).
7. EL DIVIDENDO A PARTIR DE 1983, DE ACUERDO A LA LEY DEL I.S.R., ES DEDUCIBLE" (1).

(1) APUNTES DE "ADMINISTRACIÓN FINANCIERA", C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO. 5o. SEMESTRE. FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN, 1984.

ESTE FINANCIAMIENTO EXTERNO ES BASICAMENTE UN CRÉDITO - QUE OTORGA UNA SEGUNDA PERSONA O INSTITUCIÓN A LA EMPRESA. PARA ENTENDER LO QUE ES ÉSTO SE INDICARÁ EL CONCEPTO DE CRÉDITO.

EL CRÉDITO ES EL ACTO DE CONFIANZA QUE LLEVA APAREJADO EL INTERCAMBIO DE DOS PRESTACIONES DESFASADAS EN EL TIEMPO: - LOS BIENES O MEDIOS DE PAGO ENTREGADOS, CONTRA LA ESPERANZA DE PAGO O REEMBOLSO. ÉSTA CONFIANZA SE REFIERE A QUE SE CUMPLIRÁ A TIEMPO CON LA OBLIGACIÓN CONTRAIDA.

GENERALMENTE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO, NO SON UTILIZADAS POR LAS EMPRESAS, NO TANTO PORQUE SEAN INCOSTEABLES, AÚN CUANDO SI SON DIFÍCILES DE CONSEGUIR, SINO PORQUE SON DESCONOCIDAS PARA LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS. ES POR ESTO QUE SE HACE NECESARIO MOSTRAR LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO, PUESTO QUE DE ESTE MODO, LAS EMPRESAS SABRÁN LOS FINANCIAMIENTOS QUE PUEDEN ADQUIRIR Y CUAL DE ÉSTOS SE APEGA MÁS A LAS CONDICIONES EN QUE OPERAN.

AHORA BIEN, EL FINANCIAMIENTO EXTERNO SE PUEDE SEPARAR EN:

- A) A CORTO PLAZO (A UN AÑO).
- B) A LARGO PLAZO (MÁS DE UN AÑO).

10.2.1. A CORTO PLAZO.

LOS CRÉDITOS MÁS COMUNES QUE SE OTORGAN A CORTO PLAZO POR LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO, SON:

- A) PRÉSTAMO DIRECTO.

ES UNA OPERACIÓN DE CRÉDITO A CORTO PLAZO, GENERALMENTE A 90 DÍAS, POR MEDIO DE LA CUAL EL BANCO HACE ENTREGA DE CIERTA CANTIDAD DE DINERO A UNA PERSONA FÍSICA Y MORAL, DENOMINADA "PRESTATARIO", QUE SE CONCEDE MEDIANTE UN PAGARÉ Y EN EL CUAL NO EXISTE NINGUNA GARANTÍA REAL O TANGIBLE, MÁS QUE LA SIMPLE SOLVENCIA DE LAS FIRMAS QUE SUBSCRIBEN DICHO PAGARÉ.

LOS MOTIVOS POR LOS CUALES SE OBTENDRÍAN ESTOS CRÉDITOS, SON EL DE INCREMENTAR EL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA, CON RECURSOS AJENOS, QUE BIEN PODRÍAN DESTINARSE A LA COMPRA DE MERCANCÍAS O MATERIAS PRIMAS DE OPORTUNIDAD, O YA SEA PARA CUBRIR LOS GASTOS NORMALES, QUE REPRESENTARÍAN UNA AYUDA PARA REALIZAR OPERACIONES DE RÁPIDA CONSUMACIÓN O ATENDER NECESIDADES DE TEMPORADA.

ESTE TIPO DE PRÉSTAMO ES OTORGADO A CUALQUIER PERSONA FÍSICA O MORAL CON RECONOCIDA SOLVENCIA MORAL Y ECONÓMICA.

B) PRÉSTAMO DIRECTO CON COLATERAL.

DENTRO DEL TIPO DE CRÉDITO ANTERIOR, EXISTE UNA VARIABLE QUE ES EL PRÉSTAMO CON GARANTÍA COLATERAL. ES UN CRÉDITO QUE ALGUNOS AUTORES CONSIDERAN COMO UNA MODALIDAD DEL DESCUENTO MERCANTIL, DOCUMENTADA EN UN PAGARÉ EN EL QUE SE ESPECIFICA LA GARANTÍA Y SU VALOR. ESTE CONSISTE EN PRESTAR UNA CIERTA CANTIDAD DE DINERO, QUE SERÁ EL EQUIVALENTE A UN TANTO POR CIENTO DEL VALOR NOMINAL DEL TÍTULO DE CRÉDITO (LETRA O PAGARÉ), EN EL QUE EL PRESTATARIO ENDOSA EN GARANTÍA. CON EL PAGARÉ ANTES MENCIONADO SE OBLIGA A PAGAR EN UNA FECHA DETERMINADA LA CANTIDAD RECIBIDA Y LOS INTERESES CORRESPONDIENTES.

EL PRÉSTAMO PODRÍA SOLICITARSE PARA CUBRIR NECESIDADES DE TESORERÍA, Y DE ESTE MODO, ACELERAR EL RITMO PARCIAL DE -

CONVERSIÓN DE EFECTIVO DE LAS CUENTAS POR COBRAR. ES OTORGADO A PERSONAS FÍSICAS O MORALES CON SOLVENCIA.

c) DESCUENTO DE DOCUMENTOS.

ES UNA OPERACIÓN ACTIVA DE CRÉDITO QUE LLEVA A CABO LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO, MEDIANTE LA CUAL ADQUIEREN EN PROPIEDAD TÍTULOS DE CRÉDITO (LETRA O PAGARÉ), AÚN NO VENCIDOS PROVENIENTES DE LA COMPRA-VENTA DE MERCANCÍAS O USO DE SERVICIOS, DE CUYO VALOR NOMINAL SE DESCUENTA UNA SUMA POR CONCEPTO DE INTERESES QUE DEVENGARÍA ENTRE LA FECHA EN QUE LA RECIBEN Y LA DE SU VENCIMIENTO.

LA EMPRESA CONSIGUE CON ÉSTO, RECUPERAR INMEDIATAMENTE LOS FONDOS INVERTIDOS EN DOCUMENTOS POR COBRAR, Y CON LO QUE PRETENDE ACELERAR EL RITMO DEL CAPITAL DE TRABAJO, TENER EFECTIVO DISPONIBLE PARA ADQUIRIR MERCANCÍA AL CONTADO, RECUPERAR INMEDIATAMENTE SUS INVENTARIOS Y AUMENTAR SU CLIENTELA. COMUNICAMENTE SE OTORGA A INDUSTRIAS, COMERCIOS Y EMPRESAS DE SERVICIOS.

d) PRÉSTAMO PRENDARIO.

ES LLAMADO TAMBIÉN "PIGNORATICIO", ES UN CRÉDITO QUE PARA SER OTORGADO SE EXIGE LA ENTREGA DE UNA GARANTÍA REAL NO INMUEBLE O PRENDA, Y PARA LO CUAL SE FIRMA UN PAGARÉ EN EL QUE SE OBLIGA AL PRESTATARIO A DEVOLVER EN UNA FECHA DETERMINADA, LA CANTIDAD RECIBIDA Y LOS INTERESES CORRESPONDIENTES (EN ELLA GENERALMENTE SE DESCRIBE LA GARANTÍA DE QUE SE TRATE). LA CANTIDAD A PRESTAR DEBERÁ SER EQUIVALENTE A UN PORCENTAJE DEL VALOR COMERCIAL DE LA PRENDA.

EL PROPÓSITO AL ADQUIRIR ESTE CRÉDITO, ES EL DE HACERSE DE RECURSOS PARA CONTINUAR O INTENSIFICAR EL RITMO DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA A TRAVÉS DE UN FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

LA PRENDA LA PUEDEN CONSTITUIR MATERIA PRIMA, PRODUCTOS TERMINADOS O VALORES (BONOS FINANCIEROS, CÉDULAS HIPOTECARIAS, ACCIONES, ETC.), Y PUEDEN SOLICITARLO LAS PERSONAS FÍSICAS O MORALES QUE SE DEDIQUEN PREFERENTEMENTE AL COMERCIO O INDUSTRIA.

E) CRÉDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE.

" EL CRÉDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE ES UNA OPERACIÓN QUE SE REALIZA MEDIANTE UN CONTRATO EN EL CUAL, UN BANCO DENOMINADO 'ACREDITANTE' SE OBLIGA A PONER UNA SUMA DE DINERO A DISPOSICIÓN DE UNA PERSONA O SOCIEDAD LLAMADA 'ACREDITADO', PARA QUE ÉSTA HAGA USO DEL MISMO EN LA FORMA, TÉRMINO Y CONDICIONES CONVENIDAS, QUEDANDO OBLIGADO EL ACREDITADO A RESTITUIR AL ACREDITANTE LAS SUMAS DE QUE DISPONGA Y A PAGAR LOS INTERESES, PRESTACIONES, GASTOS Y COMISIONES QUE SE ESTIPULEN" (2).

LO QUE DIFERENCIA AL CRÉDITO SIMPLE DEL CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE, ES QUE EN EL PRIMERO EL ACREDITADO DISPONDRÁ DEL DINERO UNA SOLA VEZ, ESTO ES, QUE NO PODRÁ REDISPONER DE LAS SUMAS QUE SE ABONEN A LA DEUDA ANTES DEL VENCIMIENTO DE LA OPERACIÓN. MIENTRAS QUE EN CUENTA CORRIENTE, PUEDE HACER USO DE ÉSTE UNA O VARIAS VECES, ESTO ES, QUE TIENE DERECHO A REDISPONER DE LAS CANTIDADES QUE VAYA ABONANDO EN CUENTA DE SU

(2) PERDOMO MORENO, A. Op. Cit. p. 259.

ADEUDO, ANTES DEL VENCIMIENTO DE LA OPERACIÓN.

ESTE CRÉDITO SE HACE CON CUENTA-HABIENTES DEL BANCO, Y TIENE COMO PROPÓSITO QUE ÉSTE TENGA UNA LÍNEA DE CRÉDITO ABIERTA PARA UTILIZARLA EN EL MOMENTO PRECISO EN QUE LA NECESITE.

ALGUNAS OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO Y A CORTO PLAZO SON:

F) ANTICIPO DE CLIENTES.

EN ESTE CASO, LA EMPRESA PUEDE OBTENER FONDOS DE SUS CLIENTES, SI ESTOS HACEN PAGOS ANTICIPADOS DE LOS PEDIDOS QUE SE LE ENTREGARÁN EN EL FUTURO.

G) PAPEL COMERCIAL.

SE DENOMINA PAPEL COMERCIAL A LOS PAGARÉS A CORTO PLAZO QUE SON EMITIDOS EN SERIE O EN MASA, SIN QUE TENGAN GARANTÍA ESPECÍFICA SOBRE ALGÚN BIEN, Y LOS CUALES ESTARÁN SUJETOS A LOS LINEAMIENTOS Y CIRCULARES QUE ESTABLEZCAN LAS AUTORIDADES DEL MERCADO DE VALORES. ÉSTE SERÁ EMITIDO POR LAS EMPRESAS QUE TENGAN SUS ACCIONES INSCRITAS EN EL REGISTRO NACIONAL DE VALORES E INTERMEDIARIOS Y EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES. SU MONTO SERÁ AUTORIZADO POR LA COMISIÓN NACIONAL DE VALORES.

LAS EMPRESAS EMISORAS NO DEBERÁN UTILIZAR LOS RECURSOS OBTENIDOS DE LA EMISIÓN DEL "PAPEL COMERCIAL" PARA EL PAGO DE PASIVOS EN DIVISAS EXTRANJERAS.

10.2.2. A LARGO PLAZO.

A) PRÉSTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO.

ESTA OPERACIÓN DE CRÉDITO SE CARACTERIZA POR SU DESTINO Y GARANTÍA. SE CONOCE COMO CRÉDITO A LA PRODUCCIÓN, YA QUE SU IMPORTE DEBERÁ SER INVERTIDO EN LA ADQUISICIÓN DE LOS MEDIOS PRODUCTIVOS NECESARIOS PARA EL FOMENTO DE CIERTAS EMPRESAS - (ADQUISICIÓN DE MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES, PAGO DE JORNALES Y SALARIOS, Y GASTOS DIRECTOS DE EXPLOTACIÓN, INDISPENSABLES PARA LOS FINES DE LA EMPRESA). ES UN CRÉDITO HASTA POR 3 AÑOS, EN CASOS EN QUE SE UTILICEN RECURSOS DE AHORRO, PERO GENERALMENTE SE EMPLEAN EN UN SÓLO CICLO DE PRODUCCIÓN.

LOS BENEFICIOS QUE PROPORCIONA A QUIÉN SOLICITA ESTE TIPO DE CRÉDITO SON:

- INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO CON RECURSOS AJENOS, PARA FOMENTAR LA PRODUCCIÓN DE BIENES.

- OBTIENE UN CRÉDITO A MEDIANO PLAZO, QUE LE PERMITE TENER UN MAYOR DESAHOGO EN LA LIQUIDEZ, FUNDAMENTANDO EL AUMENTO EN SUS OPERACIONES, AL IGUAL QUE TENER AHORROS EN LA ADQUISICIÓN DE MATERIA PRIMA Y MATERIALES AL CONTADO, CON LO QUE TENDRÁ UNA MAYOR PRODUCCIÓN Y UTILIDAD.

- LA POSIBILIDAD DE OBTENER UN CRÉDITO DE MAYOR CUANTÍA QUE SI SE UTILIZARA UN CRÉDITO ORDINARIO, ETC.

- UN PLAZO MAYOR QUE EN OTRO TIPO DE OPERACIONES.

- LA SEGURIDAD DE CONTAR CON FONDOS DE ACUERDO CON UN CA

LENDARIO DETERMINADO.

B) PRÉSTAMO REFACCIONARIO.

ES UN FINANCIAMIENTO, CON UN PLAZO QUE NO EXCEDE DE 15 AÑOS, QUE SE ENFOCA A ROBUSTECER O ACRECENTAR LOS ACTIVOS FIJOS PARA INCREMENTAR LA PRODUCCIÓN. ÉSTO ES, QUE CON ÉSTE PODRÁ ADQUIRIR NUEVA MAGUINARIA, REALIZAR OBRAS DE AMPLIACIÓN DE LA PLANTA INDUSTRIAL, DESTINARLO AL PAGO DE PASIVOS DERIVADOS DE LA OPERACIÓN NORMAL DE LA EMPRESA, QUE SEAN MAYORES DE UN AÑO.

EN ESTE TIPO DE CRÉDITOS LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN SON DE CARÁCTER PERMANENTE O BIEN TIENEN UNA LARGA DURACIÓN, QUE HACE POSIBLE SU EMPLEO DURANTE VARIOS CICLOS PRODUCTIVOS.

LOS BENEFICIOS QUE BRINDA AL CLIENTE SON:

- REFUERZA EL ACTIVO FIJO CON RECURSOS AJENOS, PARA FOMENTAR LA PRODUCCIÓN DE BIENES.

- LA SEGURIDAD DE CONTAR CON FONDOS NECESARIOS DURANTE UN DETERMINADO PLAZO, PACTADO CON ANTERIORIDAD.

- UN FINANCIAMIENTO CON UN PLAZO MAYOR QUE OTROS.

- POSIBILIDAD DE OBTENER UN CRÉDITO MAYOR QUE EN OTRA LINEA DE CRÉDITOS.

ESTE TIPO DE PRÉSTAMO QUEDARÁ GARANTIZADO SIMULTÁNEA O SEPARADAMENTE CON FINCAS, CONSTRUCCIONES, EDIFICIOS, MAQUINA-

RIA, APEROS, INSTRUMENTOS Y UTILES, PRODUCTOS FUTUROS, PENDIENTES O YA OBTENIDOS POR LA EMPRESA CON BASE EN ESTE PRÉSTAMO. ES PRECISO SEÑALAR QUE EL IMPORTE DEL CRÉDITO NO DEBERÁ EXCEDER DEL 75% DEL VALOR REAL DE LAS GARANTÍAS.

C) PRÉSTAMO HIPOTECARIO.

SON LAS ÚNICAS OPERACIONES ACTIVAS QUE PUEDEN LLEVAR A CABO LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO CON SUS PROPIOS RECURSOS, CON DIVERSAS MODALIDADES PERO DENTRO DEL MISMO GÉNERO.

ES UN FINANCIAMIENTO OTORGADO QUE TIENE COMO GARANTÍA HIPOTECARIA SOBRE LA PLANTA INDUSTRIAL, EDIFICIO O CONDOMINIO. ES FLEXIBLE EN CUANTO AL DESTINO DE LOS FONDOS. EL PLAZO GENERALMENTE PUEDE SER DE CINCO, DIEZ O VEINTE AÑOS.

EL PROPÓSITO POR EL QUE SE OBTENDRÍA ESTE PRÉSTAMO, SERÍA PARA REFORZAR EL ACTIVO CIRCULANTE O FIJO, O AMBOS, PARA LA COMPRA ESPECÍFICA DE INMUEBLES, PARA CONSOLIDAR PASIVOS, ETC..

EL BENEFICIO QUE BRINDA AL CLIENTE ES EL AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO Y POR CONSECUENCIA EL REFORZAMIENTO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA.

D) EMISIÓN DE OBLIGACIONES.

LAS OBLIGACIONES SON TÍTULOS DE CRÉDITO QUE EMITEN LAS SOCIEDADES MERCANTILES, Y QUE REPRESENTAN LA PARTICIPACIÓN INDIVIDUAL DE LOS TENEDORES DE UN CRÉDITO COLECTIVO, CONSTITUIDO A CARGO DE LA SOCIEDAD EMISORA. SON VALORES DE INVERSIÓN POR RAZÓN DE INTERÉS FIJO A QUE DAN DERECHO.

DE ACUERDO CON LA LEY DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO, LAS OBLIGACIONES PUEDEN SER:

- HIPOTECARIAS: QUE COMPROMETEN EN PRENDA PARTE O LA TOTALIDAD DE SUS ACTIVOS.

- QUIROGRAFARIAS: SON AQUELLAS QUE NO COMPROMETEN EN PRENDA SUS ACTIVOS Y QUE POR LA SOLVENCIA MORAL Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA, BASTA CON LA FIRMA.

EXISTE LA MODALIDAD DE QUE A SU REDENCIÓN LAS OBLIGACIONES PUEDAN SER CONVERTIBLES EN ACCIONES O AMORTIZACIONES EN UNO O VARIOS PAGOS.

PARA LA EMISIÓN, LA SOCIEDAD DETERMINARÁ CONCRETAMENTE CUAL VA A SER EL DESTINO QUE SE DARÁ A LOS FONDOS, PUES DE ESTO DEPENDE EL MONTO MÁXIMO DE LA EMISIÓN, Y LA FINALIDAD DE ÉSTA PUEDE SER:

- OBTENER FONDOS PARA IMPULSAR LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA.

- CUBRIR CRÉDITOS YA EXISTENTES A CARGO DE LA SOCIEDAD EMISORA QUE SE HUBIERA HECHO EXIGIBLE.

- PAGAR EL VALOR O PRECIO DE BIENES CUYA ADQUISICIÓN O CONSTRUCCIÓN TUVIERE CONTRATADA LA SOCIEDAD EMISORA.

ESTOS INSTRUMENTOS SIRVEN PARA QUE LA EMPRESA OBTENGA EL FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO, YA QUE LOS PLAZOS DE AMORTIZACIÓN DE LAS OBLIGACIONES VARÍAN ENTRE CINCO Y DIEZ AÑOS.

TODAS ESTAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO BRINDARÁN A LA PMI LA OPORTUNIDAD DE DESARROLLARSE, SI SE SABE ELEGIR CUAL DE -
ELLAS SE APEGA A SUS NECESIDADES Y POSIBILIDADES DE PAGO.

EL ADMINISTRADOR O EL PEQUEÑO EMPRESARIO DEBE COMPRENDER QUE LA ELECCIÓN ADECUADA DE UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO SERÁ EL RESULTADO DE QUE SE HAYA REALIZADO UNA PLANEACIÓN FINANCIERA ACORDE A LA EMPRESA. EL HECHO DE QUE UNA EMPRESA SEA PEQUEÑA, NO ES RAZÓN PARA QUE NO SE PIENSE EN DESARROLLAR Y CUMPLIR CON UNA PLANEACIÓN FINANCIERA. POR EL CONTRARIO, AL ENFRENTARSE A TANTOS PROBLEMAS, UNA DE LAS MANERAS EN QUE ESTOS TRAERÍAN MENORES DIFICULTADES A LA EMPRESA, ES QUE SE PLANEARA CON LOS POCOS RECURSOS QUE SE TIENEN PARA OPTIMIZARLOS, Y LOGRAR MÁS DE ELLOS.

POR ÚLTIMO, SE MENCIONA EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO, AÚN CUANDO LA MAYORÍA DE LOS AUTORES LO MANEJAN COMO UN CONCEPTO APARTE.

10.3. ARRENDAMIENTO.

10.3.1. CONCEPTO.

EL ARRENDAMIENTO, DESDE EL PUNTO DE VISTA JURÍDICO, ES - UN CONTRATO POR MEDIO DEL CUAL UNA DE LAS PARTES SE OBLIGA A DAR A OTRA, POR CIERTO TIEMPO, Y A CAMBIO DE UN PRECIO DETERMINADO, EL USO O DISFRUTE DE UN BIEN.

EL QUE VA A USAR LA COSA ARRENDADA SE LE LLAMA "ARRENDATARIO", Y EL QUE VA A CEDER SU USO SE LLAMA "ARRENDADOR" O "LOCADOR".

DESDE EL PUNTO DE VISTA FINANCIERO, EL ARRENDAMIENTO IMPLICA LA OBTENCIÓN DEL USO DE ACTIVOS FIJOS ESPECÍFICOS TALES COMO TERRENOS Y EQUIPO, SIN RECIBIR REALMENTE LA PROPIEDAD SOBRE ELLO. EL ARRENDATARIO RECIBE LOS SERVICIOS DEL ACTIVO QUE LE ARRIENDA EL ARRENDADOR, QUE ES EL PROPIETARIO DE LOS ACTIVOS. A CAMBIO DEL USO DE LOS ACTIVOS, EL ARRENDATARIO CUBRE - AL ARRENDADOR UN PAGO PERIÓDICO FIJO, QUE NORMALMENTE SE HACE POR ADELANTADO DE CADA PERÍODO DE ARRENDAMIENTO. EL PAGO DEL ARRENDAMIENTO SE TRATA COMO UN GASTO DEDUCIBLE DE IMPUESTOS - POR PARTE DEL ARRENDATARIO, Y EL RECIBO SE TRATA COMO UN INGRESO POR PARTE DEL ARRENDADOR.

LOS USOS DEL ARRENDAMIENTO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO SE PUEDEN APRECIAR COMPARANDO EL ARRENDAMIENTO CON LA COMPRA DE UN ACTIVO DETERMINADO. ASÍ, SI UNA EMPRESA DESEA TENER LOS SERVICIOS DE UN ACTIVO ESPECÍFICO, TIENE DOS ALTERNATIVAS - PRINCIPALES: COMPRAR EL ACTIVO O TOMARLO EN ARRENDAMIENTO. PARA COMPRAR EL ACTIVO LA EMPRESA DEBE DESEMBOLSAR UNA DETERMINADA CANTIDAD DE DINERO O CONVENIR EN ALGÚN TIPO DE COMPRA EN PAGOS PARCIALES, QUE VERDADERAMENTE IMPLICA INCURRIR EN UNA OBLIGACIÓN A LARGO PLAZO. POR OTRA PARTE, EL ARRENDAMIENTO - DEL ACTIVO QUE SE DESEA PRESTA A LA EMPRESA EL SERVICIO DE ÉSTE, SIN AUMENTAR NECESARIAMENTE NINGUNA CUENTA DEL BALANCE.

EL ARRENDAMIENTO ES UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO DEBIDO A QUE PONE A LA EMPRESA EN CONDICIONES DE RECIBIR EL USO DE ESE ACTIVO FIJO, SIN INCURRIR EN FORMA DIRECTA EN NINGUNA OBLIGACIÓN POR PASIVO.

EXISTEN DOS TIPOS PRINCIPALES DE ARRENDAMIENTO LOS CUALES SON:

A) ARRENDAMIENTO OPERATIVO.

B) ARRENDAMIENTO FINANCIERO.**10.3.2. ARRENDAMIENTO OPERATIVO.**

EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO ES AQUEL QUE TIENE LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS:

- SON CONTRATOS A CORTO PLAZO.
- GENERALMENTE PUEDEN SER CANCELABLES A OPCIÓN DEL ARRENDATARIO, A QUIEN SE LE PUEDE EXIGIR QUE PAGUE UNA SANCIÓN PREDETERMINADA POR LA CANCELACIÓN.
- LOS ACTIVOS QUE SE ARRIENDAN GENERALMENTE TIENEN UNA VIDA ÚTIL MAYOR QUE EL TÉRMINO DEL ARRENDAMIENTO.
- GENERALMENTE SE SUBSCRIBEN PARA PERÍODOS MÁS CORTOS QUE LA VIDA DEL ACTIVO QUE SE ARRIENDA.
- NORMALMENTE EL ACTIVO ARRENDADO TIENE UN VALOR DE MERCADO POSITIVO A LA TERMINACIÓN DEL ARRENDAMIENTO.
- GENERALMENTE LOS PAGOS TOTALES QUE HACE EL ARRENDATARIO AL ARRENDADOR, REPRESENTAN MENOS QUE EL COSTO INICIAL DEL ACTIVO EN ARRENDAMIENTO, PAGADO POR EL ARRENDADOR.

EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO SE UTILIZA GENERALMENTE PARA ARRENDAR ELEMENTOS TALES COMO: EQUIPO PESADO, AUTOMOVILES, CÁJAS REGISTRADORAS, ACCESORIOS DE COMPUTADOR, ETC. NORMALMENTE SE VOLVERÍAN MENOS EFICIENTES Y TECNOLÓGICAMENTE OBSOLETOS SI SE ARRENDARAN POR UN PERÍODO SUPERIOR EN AÑOS.

10.3.3. ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO ES AQUEL QUE TIENE LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS:

- ES UN ARRENDAMIENTO A PLAZO MÁS LARGO.
- NO SON CANCELABLES Y OBLIGAN AL ARRENDATARIO A HACER PAGOS PERIÓDICOS PARA EL USO DEL ACTIVO, DURANTE UN PERÍODO DETERMINADO DE ANTEMANO.
- AÚN SI EL ARRENDATARIO NO REQUIERE EL USO DEL ACTIVO, DEBE PAGAR DURANTE LA VIGENCIA DEL CONTRATO.
- POR LO GENERAL, EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO SE UTILIZA PARA ARRENDAR TERRENOS, EDIFICIOS Y GRANDES EQUIPOS DE ACTIVO FIJO.
- SU CARACTERÍSTICA DE NO CANCELABLE, LO ASEMEJA A CIERTO TIPO DE DEUDA A LARGO PLAZO.
- LOS PAGOS TOTALES, SON MAYORES QUE EL COSTO DE LOS ACTIVOS EN ARRENDAMIENTO PARA EL ARRENDADOR.
- EL PERÍODO DE ARRENDAMIENTO GENERALMENTE SE COORDINA ESTRECHAMENTE CON LA VIDA PRODUCTIVA DEL ACTIVO.

ASÍ MISMO, DENTRO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO, SE ENCUENTRAN LAS SIGUIENTES MODALIDADES:

A) ARRENDAMIENTO TOTAL. ES AQUEL CONVENIO POR MEDIO DEL

CUAL, EL ARRENDADOR RECUPERA CON EL ARRENDAMIENTO DEL BIEN, EN EL PLAZO DETERMINADO, EL COSTO TOTAL DEL ACTIVO FIJO ARRENDADO Y EL INTERÉS DEL CAPITAL INVERTIDO.

B) ARRENDAMIENTO GLOBAL. ES AQUEL CONVENIO POR MEDIO DEL CUAL, EL ARRENDADOR CUBRE TODOS LOS GASTOS QUE OCASIONE EL BIEN OBJETO DEL CONTRATO, TALES COMO GASTOS DE MANTENIMIENTO, INSTALACIÓN, ETC., QUE ESTÁN COMPRENDIDOS DENTRO DEL MONTO DE LAS RENTAS ESTIPULADAS EN EL CONTRATO.

C) ARRENDAMIENTO NETO. ES AQUEL CONVENIO POR MEDIO DEL CUAL, EL ARRENDATARIO CUBRE TODOS LOS GASTOS OCASIONADOS POR EL BIEN OBJETO DEL CONTRATO, TALES COMO GASTOS DE IMPORTACIÓN, CONSERVACIÓN, SEGUROS, ETC.

D) VENTA Y ARRENDAMIENTO FICTICIO. ES AQUEL CONVENIO POR MEDIO DEL CUAL, UNA EMPRESA VENDE UN ACTIVO FIJO A OTRA EMPRESA ARRENDADORA, QUIEN A SU VEZ, LE RENTA EL MISMO BIEN A LA EMPRESA VENDEDORA.

10.3.4. DECISIÓN DE ARRENDAMIENTO O ADQUISICIÓN.

LA DECISIÓN DE ARRENDAMIENTO O ADQUISICIÓN (COMPRA), ES EL CASO ANTE EL CUAL SE ENCUENTRAN LAS EMPRESAS QUE CONTEMPLAN LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS NUEVOS. LAS ALTERNATIVAS PRINCIPALES SON:

A) ARRENDAR LOS ACTIVOS;

B) TOMAR UN PRÉSTAMO PARA ADQUIRIR LOS ACTIVOS; O

C) ADQUIRIR LOS ACTIVOS UTILIZANDO EL EFECTIVO DISPONI -

BLE.

COMO LAS ALTERNATIVAS DE PRÉSTAMOS Y ADQUISICIONES EN EFECTIVO SE PUEDEN CONSIDERAR QUE SEAN CASI LAS MISMAS, SE NECESITAN TOMAR EN CUENTA SOLAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE PRÉSTAMO Y ARRENDAMIENTO, YA QUE LA MAYORÍA DE LAS PMI GENERALMENTE NO TIENE SUFICIENTE EFECTIVO INMEDIATO PARA HACER ADQUISICIONES DE CONTADO DE ACTIVOS FIJOS.

A CONTINUACIÓN SE PRESENTARÁ EL MARCO DE REFERENCIA ANALÍTICO PARA COMPARAR LAS ALTERNATIVAS DE ARRENDAMIENTO Y ADQUISICIÓN. LO QUE SE NECESITA BASICAMENTE, ES UNA COMPARACIÓN DE VALOR PRESENTE INCREMENTAL DESPUÉS DE IMPUESTOS. LOS COSTOS SE CONSIDERAN CON BASE EN LOS FLUJOS DE CAJA DESPUÉS DE IMPUESTOS.

EL ANÁLISIS QUE SE REQUIERE SE PRESENTA EN TRES PARTES: LA PRIMERA PARTE SE DEDICA A CONVERTIR LOS PAGOS DE ARRENDAMIENTO A DESEMBOLSOS DE CAJA DESPUÉS DE IMPUESTOS. LA SEGUNDA PARTE BUSCA DETERMINAR LA SALIDA DE EFECTIVO DESPUÉS DE IMPUESTOS, RELACIONADOS CON LA ALTERNATIVA DE TOMAR EN PRÉSTAMO. LA ÚLTIMA PARTE PRESENTA LAS TÉCNICAS NECESARIAS PARA COMPARAR LOS EGRESOS DEL ARRENDAMIENTO Y EL PRÉSTAMO AL TOMAR LA DECISIÓN DE ARRENDAMIENTO O ADQUISICIÓN.

PARA EXPLICAR EN FORMA SENCILLA ESTAS ETAPAS, SE COMPLEMENTA CON UN EJEMPLO.

A) PAGO DE ARRENDAMIENTO Y DESEMBOLSO.

LOS DESEMBOLSOS DE EFECTIVO DESPUÉS DE IMPUESTOS, RELACIONADOS CON EL ARRENDAMIENTO SON RELATIVAMENTE FACILES DE

CALCULAR. SI LOS PERÍODOS EN LOS CUALES SE HACEN LOS PAGOS DE ARRENDAMIENTO, SE COORDINAN CON LOS PERÍODOS EN LOS CUALES SE PRESENTAN LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS QUE RESULTAN, LOS FLUJOS DE CAJA DESPUÉS DE IMPUESTOS PARA CADA PERÍODO DE LA VIDA DEL ARRENDAMIENTO Y LOS AHORROS DE IMPUESTOS DE CADA PERÍODO.

EJEMPLO:

SUPÓNGASE QUE UNA FIRMA HA DECIDIDO ADQUIRIR UN ACTIVO - FIJO CUYO COSTO ES DE \$ 2'000,000., CON UNA VIDA ESPERADA DE 6 AÑOS DESPUÉS DE LA CUAL NO TENDRÁ NINGÚN VALOR. SI SE USA - EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO, EL ARRENDADOR EXIGE QUE EL COSTO DEL ACTIVO SEA COMPLETAMENTE AMORTIZADO DURANTE EL PERÍODO DE 6 AÑOS Y QUE EL RENDIMIENTO SEA DE UN 16% DE RETORNO. CUANDO LOS PAGOS DE ARRENDO SE HACEN POR ANTICIPADO, ES DECIR AL FINALIZAR EL AÑO ANTERIOR A CADA UNO DE LOS 6 AÑOS, LA CUANTÍA DE LOS PAGOS ANUALES SE PUEDE CALCULAR, DESPEJANDO DE LA SIGUIENTE ECUACIÓN EL VALOR DE *:

$$2'000,000 = 1x + 3.2743x$$

$$2'000,000 = 4.2743x$$

$$x = \frac{2'000,000}{4.2743}$$

$$x = 467,912.87$$

EL COEFICIENTE DE 3.2743 REPRESENTA EL FACTOR DE LA TABLA A-2 (VÉASE APÉNDICE D) PARA EL VALOR PRESENTE DE UNA ANUALIDAD A 5 AÑOS, DESCOTADA AL 16%. DE LA FÓRMULA, DESPEJANDO *, RESULTA QUE EL PAGO POR ARRENDAMIENTO ANUAL SERÍA DE APRO-

XIMADAMENTE \$ 467,912.86.

PARA ENCONTRAR LOS FLUJOS O DESEMBOLSOS DE CAJA, LA TABLA 10.1. PRESENTA LOS DESEMBOLSOS DESPUÉS DE IMPUESTOS RELACIONADOS CON CADA UNO DE LOS AÑOS DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.

B) CON PRÉSTAMO Y DESEMBOLSO DESPUÉS DE IMPUESTOS.

LOS FLUJOS DE CAJA QUE SE RELACIONAN CON DINERO PRESTADO, CUESTA MÁS TRABAJO OBTENERLOS, DEBIDO A LA NECESIDAD DE IDENTIFICAR EL INTERÉS SOBRE EL PRÉSTAMO Y LOS GASTOS DE DEPRECIACIÓN RELACIONADOS CON EL PRÉSTAMO PARA ADQUIRIR EL ACTIVO. EL CÁLCULO DE LOS DESEMBOLSOS RELACIONADOS CON EL PRÉSTAMO TIENE DOS PASOS. EL PRIMERO ES DETERMINAR EL COMPONENTE DE INTERÉS ANUAL ; EL SEGUNDO ES EL CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN Y AGREGAR LOS FLUJOS DE CAJA.

EJEMPLO:

LA ADQUISICIÓN DE ACTIVO FIJO QUE NECESITA LA EMPRESA, - SE PODRÍA FINANCIAR CON UN PRÉSTAMO A 6 AÑOS, QUE REQUIERE DE PAGOS DE CUENTAS IGUALES DE FIN DE AÑO DE \$ 486,452.30 (*).

LA TABLA 10.2. MUESTRA LOS CÁLCULOS NECESARIOS PARA DIVIDIR LOS PAGOS DEL PRÉSTAMO EN SUS COMPONENTES DE INTERÉS Y CA

(*) EL PAGO DE CUENTA ANUAL SE OBTUVO DIVIDIENDO LOS DOS MILLONES DE PESOS ENTRE EL COEFICIENTE DE 4.1114 QUE REPRESENTA EL FACTOR DE LA TABLA A-2, PARA CALCULAR EL VALOR PRESENTE DE UNA ANUALIDAD DE 6 AÑOS DESCONTADO AL 12%.

AÑO EN QUE TERMINA	PAGO DE ARRENDAMIENTO	AHORROS DE IMPUESTOS POR EL PAGO DE ARRENDAMIENTO	DESEMBOLSOS DE CAJA
	(1)	50 % (2)	(1)-(2) (3)
0	467.912.87	0	467.912.87
1 - 5	467.912.87	233.956.44	233.956.44
6	0	233.956.44	(233.956.44)
		TOTAL	\$ 1'403.738.60

TABLA 10.1. FLUJOS DE CAJA RELACIONADOS CON EL ARRENDAMIENTO.

AÑO	PAGO DEL PRÉSTAMO	CAPITAL DE PRINCIPIO DEL AÑO (2)	P A G O		CAPITAL DE FIN DE AÑO (2)-(4) (5)
			INTERÉS 12 . (2) (3)	CAPITAL (1)-(3) (4)	
1	486.452.30	2'000.000.00	240.000.00	246.452.30	1'753.547.70
2	486.452.30	1'753.547.70	210.425.72	276.026.58	1'477.521.10
3	486.452.30	1'477.521.10	177.302.53	309.149.77	1'168.371.30
4	486.452.30	1'168.371.30	140.204.56	346.247.74	822.123.56
5	486.452.30	822.123.56	98.654.82	387.797.47	434.326.09
6	486.452.30	434.326.09	52.119.13	434.333.17	(7.07)

TABLA 10.2. DETERMINACIÓN DE LOS COMPONENTES DE INTERÉS Y DE CAPITAL DEL PRÉSTAMO.

PITAL. LAS COLUMNAS 3 Y 4 INDICAN EL INTERÉS Y CAPITAL ANUAL QUE SE PAGARÁN EN CADA UNO DE LOS 6 AÑOS.

PARA ENCONTRAR LOS DESEMBOLSOS RELACIONADOS CON EL PRÉSTAMO PARA COMPRAR EL ACTIVO, SE PUEDE CALCULAR UNA VEZ QUE EL PAGO DEL PRÉSTAMO SE HAYA DESCOMPUESTO EN SUS COMPONENTES DE INTERÉS Y CAPITAL.

EJEMPLO:

LA EMPRESA TIENE LA INTENCIÓN DE DEPRECIAR LOS DOS MILLONES DE PESOS DEL PRECIO DE COMPRA DEL ACTIVO FIJO POR EL MÉTODO DE LÍNEA RECTA DURANTE LA VIDA DE 6 AÑOS DEL ACTIVO. NO SE ESPERA VALOR DE DESECHO. EN CONSECUENCIA, LA DEPRECIACIÓN ANUAL ES DE \$ 333,333.33 ($2'000,000 / 6$). LA TABLA 10.3, MUESTRA LOS CÁLCULOS NECESARIOS PARA DETERMINAR LOS DESEMBOLSOS RELACIONADOS CON EL PRÉSTAMO PARA ADQUIRIR EL ACTIVO.

c) COMPARACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE ARRENDAMIENTO O ADQUISICIÓN.

PARA COMPARAR LAS DOS ALTERNATIVAS, DEBE CALCULARSE EL VALOR PRESENTE DE LA SERIE DE DESEMBOLSOS RELACIONADOS CON CADA ALTERNATIVA. LA RAZÓN DE ÉSTO ES QUE LOS DESEMBOLSOS DE EFECTIVO OCURREN EN ÉPOCAS DIFERENTES. LA TASA DE DESCUENTO QUE SE UTILICE PARA EVALUAR LOS FLUJOS DE EFECTIVO DEBE SER LA TASA DE RENTABILIDAD SIN RIESGO, YA QUE AMBAS ALTERNATIVAS SE CONSIDERAN DE RIESGO IGUAL.

EJEMPLO:

EN EL MOMENTO QUE LA EMPRESA DEBA TOMAR LA DECISIÓN DE A

ARO	PAGO DEL PRÉSTAMO	DEPRECIACIÓN	INTERÉS	TOTAL DE DEDUCCIONES (2)+(3) (4)	AHORRO FISCAL 0,50*(4) (5)	DESEMBOLSOS DE CAJA (1)-(5) (6)
1	486,452.30	333,333.33	240,000.00	573,333.33	286,666.70	199,735.63
2	486,452.30	333,333.33	210,425.72	543,759.05	271,879.53	214,572.77
3	486,452.30	333,333.33	177,302.53	510,635.80	255,317.93	231,134.37
4	486,452.30	333,333.33	140,204.56	473,537.89	236,768.95	249,683.35
5	486,452.30	333,333.33	93,054.82	431,988.15	215,994.08	270,498.22
6	486,452.30	333,333.33	52,119.13	385,452.46	192,726.23	293,726.07
T O T A L						<u>\$ 1'459,360.40</u>

* DE LA TABLA 10.2., COLUMNA 3.

TABLA 10.3. FLUJOS DE CAJA RELACIONADOS EN EL PRÉSTAMO.

ARRENDAMIENTO O PRÉSTAMO, SE CALCULA QUE LA TASA DE RENDIMIENTO SIN RIESGO ES DEL 6%. COMPARANDO EL VALOR PRESENTE DE LOS DESEMBOLSOS DE CAJA RELACIONADOS CON CADA UNA DE LAS ALTERNATIVAS, SE PUEDE TOMAR LA DECISIÓN ACERCA DE SI SE COMPRA O SE ARRENDA EL ACTIVO (VÉASE TABLA 10.4.).

LA SUMA DE LOS VALORES PRESENTES DE LOS DESEMBOLSOS DE CAJA PARA EL ARRENDAMIENTO Y EL PRÉSTAMO ES PREFERIBLE. LA RAZÓN DE ÉSTO ES QUE EL VALOR PRESENTE DEL COSTO DEL PRÉSTAMO ES MENOR QUE EL VALOR PRESENTE DEL COSTO DEL ARRENDAMIENTO.

LOS AHORROS QUE SE OBTIENEN CON EL PRÉSTAMO EN LUGAR DEL ARRENDAMIENTO SERÍAN DE \$ 108,136.40 (1 ' 288, 494. 10 - 1 ' 180, 357. 70). EL PRÉSTAMO Y LA COMPRA DEL ACTIVO LE AHORRAN A LA EMPRESA \$ 108,136.40 DEL EFECTIVO PRESENTE. SI LOS VALORES PRESENTES DE LOS DESEMBOLSOS DE CAJA RELACIONADOS CON EL ARRENDAMIENTO HUBIERAN SIDO MENORES QUE EL VALOR PRESENTE DE LOS DESEMBOLSOS DE CAJA RELACIONADOS CON EL PRÉSTAMO, HABRÍA SIDO PREFERIBLE EL ARRENDAMIENTO.

AÑO	DESEMBOLSOS DE CAJA (A) (1)	FACTORES DEL VALOR PRESENTE (B) (2)	VALOR PRESENTE DE LOS DESEMBOLSOS (1) * (2) (3)	DESEMBOLSOS DE CAJA (C) (4)	FACTORES DEL VALOR PRESENTE (B) (5)	VALOR PRESENTE DE LOS DESEMBOLSOS (4) * (5) (6)	
0	467,912.87	1.00000	467,912.87	0	0	0	
1	233,956.44	0.94340	220,714.51	199,685.63	0.94340	188,383.42	
2	233,956.44	0.89600	209,221.23	214,572.77	0.89600	190,969.77	
3	233,956.44	0.83962	196,434.51	231,134.37	0.83962	194,065.04	
4	233,956.44	0.79209	185,514.56	249,033.35	0.79209	197,771.68	
5	233,956.44	0.74726	174,826.29	270,458.22	0.74726	202,102.61	
6	233,956.44	0.70496	<u>(164,829.93)</u>	293,726.07	0.70496	<u>207,065.13</u>	
TOTAL DEL ARRENDAMIENTO			\$ 1'239,949.10	TOTAL DEL PRÉSTAMO			\$ 1'180,357.70

(A) DE LA TABLA 10.1., COLUMNA 3.

(B) DE LA TABLA A-1. PARA EL 6% Y EL AÑO CORRESPONDIENTE

(C) DE LA TABLA 10.3., COLUMNA 6.

TABLE 10.4. COMPROBACIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA RELACIONADOS CON EL ARRENDAMIENTO Y EL PRÉSTAMO.

CAPITULO 11:

**COMBINACIONES COMERCIALES PARA EL DESARROLLO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA**

11. COMBINACIONES COMERCIALES PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUERA Y MEDIANA INDUSTRIA.

EN LOS CAPÍTULOS ANTERIORES SE DESCRIBIERON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PMI, ASÍ COMO LOS INSTRUMENTOS O TÉCNICAS FINANCIERAS EN QUE SE PUEDEN APOYAR, CON LA FINALIDAD DE TENER UNA MEJOR PLANEACIÓN, CONTROL Y ORGANIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES, PARA REDUNDAR EN UNA MEJOR PRODUCTIVIDAD Y DESEMPEÑO DE ÉSTAS. A CONTINUACIÓN SE MUESTRAN LAS COMBINACIONES COMERCIALES, EN QUE PUEDEN INCURRIR LAS PMI, COMO UNA ALTERNATIVA DE EXPANSIÓN EXTERNA.

NORMALMENTE LAS EMPRESAS QUE CONSIDERAN A LAS COMBINACIONES COMERCIALES COMO UNA ALTERNATIVA VIABLE PARA SU DESARROLLO, DESEAN AUMENTAR CON GRAN RAPIDEZ SU CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN, SUS UTILIDADES, O EL PRECIO DE MERCADO DE SUS ACCIONES, ASÍ COMO EL APROVECHAMIENTO DE CIERTOS BENEFICIOS DE LIQUIDEZ.

ASÍ EL PRINCIPAL OBJETIVO EN LA UTILIZACIÓN DE LAS COMBINACIONES COMERCIALES, ES EL DE LOGRAR MAYORES BENEFICIOS MEDIANTE LA UNIDAD DE CONTROL. ÉSTO SE LOGRA POR MEDIO DE LA UNIÓN DE DOS O VARIAS EMPRESAS, LAS CUALES TIENEN DE COMÚN ACUERDO, EL LOGRO DE UNA MAYOR EFECTIVIDAD EN TODAS SUS ACTIVIDADES, DOMINANDO CUALQUIERA DE LOS FACTORES INTERNOS O EXTERNOS QUE AFECTEN A LOS BENEFICIOS. ÉSTOS BENEFICIOS, QUE SE PUEDEN PERCIBIR EN ECONOMÍAS DE OPERACIÓN, QUE SE LOGRAN POR MEDIO DE LA PRODUCCIÓN EN GRAN ESCALA Y TAMBIÉN POR LAS ECONOMÍAS EN EL USO DE LOS PRODUCTOS DERIVADOS POR LA ESTANDARIZACIÓN DE LOS ARTÍCULOS PRODUCIDOS, EL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD Y POR LA ELIMINACIÓN DE LA DUPLICIDAD DE ACTIVIDADES.

SIN EMBARGO PARA QUE FUNCIONE ADECUADAMENTE LA COMBINACIÓN COMERCIAL, MUCHAS VECES HABRÁ QUE INTRODUCIR MODIFICACIONES.

NES Y ADAPTACIONES EN LAS MAQUINARIAS Y ENSERES DE LAS EMPRESAS QUE SE UNEN, ANTES DE QUE SE PUEDA OBTENER LA PERFECTA COORDINACIÓN DE LAS OPERACIONES FABRILES.

LAS PRINCIPALES FORMAS DE COMBINACIONES COMERCIALES SON: LAS CONSOLIDACIONES, FUSIONES Y LAS COMPAÑÍAS MATRICES O TENEORAS. LAS PRIMERAS DOS SON BASTANTE PARECIDAS, EN CAMBIO LA ÚLTIMA ES PERFECTAMENTE DISTINTA.

11.1. CONSOLIDACIONES.

"LA CONSOLIDACIÓN, EN SU SIGNIFICACIÓN JURÍDICA, ES LA COMPLETA UNIÓN DE DOS O MÁS EMPRESAS, O SEA, UNA FUSIÓN, POR LA CUAL CADA COMPAÑÍA PIERDE SU IDENTIDAD, SE DISUELVE Y TODOS SUS DERECHOS, PRIVILEGIOS Y OBLIGACIONES PASAN A LA NUEVA COMPAÑÍA. LAS ACCIONES DE LAS ANTIGUAS COMPAÑÍAS SE CANJEAN POR LAS DE LA NUEVA ENTIDAD EN PROPORCIÓN CONVENIDA" (1).

Así LA CONSOLIDACIÓN CONSISTE EN LA UNIÓN DE DOS O MÁS EMPRESAS, LAS CUALES FORMAN UNA CORPORACIÓN COMPLETAMENTE NUEVA, QUE ABSORBE EL ACTIVO Y EL PASIVO DE LAS ANTIGUAS ORGANIZACIONES QUE DEJAN DE EXISTIR. POR EJEMPLO UNA EMPRESA "A", SE CONSOLIDA CON UNA EMPRESA "B", RESULTADO UNA EMPRESA "C".

LA CONSOLIDACIÓN PRESENTA LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS:

- ES LA UNIÓN DE DOS O VARIAS EMPRESAS, LAS CUALES FORMAN UNA CORPORACIÓN NUEVA.

(1) KESTER, ROY B. "CONTABILIDAD. TEORÍA Y PRÁCTICA" TOMO II. BARCELONA, ESPAÑA: EDITORIAL LABOR, S.A., 1973. P. 653.

- LA NUEVA CORPORACIÓN ABSORBE LOS ACTIVOS Y LOS PASIVOS DE LAS COMPAÑÍAS QUE LA CONFORMAN.

- LAS ORGANIZACIONES ANTIGUAS DEJAN DE EXISTIR.

- NORMALMENTE LA CONSOLIDACIÓN SE PRESENTA CUANDO LAS COMPAÑÍAS QUE SE VAN A COMBINAR SON DE TAMAÑO SIMILAR.

- NORMALMENTE SE LLEVAN A CABO, EMITIENDO EN FAVOR DE LOS ACCIONISTAS DE LAS EMPRESAS ANTIGUAS, CIERTO NÚMERO DE ACCIONES DE CAPITAL DE LA EMPRESA NUEVA, A CAMBIO DE CADA ACCIÓN DE LA EMPRESA ANTIGUA.

- EL NÚMERO DE LAS ACCIONES QUE SE EMITEN POR CADA ACCIÓN ANTIGUA, PUEDE VARIAR, DEPENDIENDO DE LAS DIFERENCIAS EN EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS QUE SE VAYAN A CONSOLIDAR.

- EN LAS CONSOLIDACIONES ES NECESARIO CONTAR CON LA APROBACIÓN DE UNA PROPORCIÓN DETERMINADA DE LOS ACCIONISTAS DE CADA UNA DE LAS COMPAÑÍAS QUE VAYAN A CONSOLIDARSE.

EL PROCEDIMIENTO LEGAL PARA LA FORMACIÓN DE UNA CONSOLIDACIÓN, GENERALMENTE ES EL SIGUIENTE:

A) CONVENIO ENTRE LOS CONSEJEROS DE LAS COMPAÑÍAS, EN CUANTO A LAS CONDICIONES EN QUE LA CONSOLIDACIÓN SE LLEVARA A CABO.

B) APROBACIÓN DEL CONVENIO POR PARTE DE LOS ACCIONISTAS DE CADA COMPAÑÍA.

C) PRESENTACIÓN DE COPIAS CERTIFICADAS DEL CONVENIO. -

APROBADO EN LA MISMA OFICINA EN QUE SE HAYA INSCRITO LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA.

D) INTERCAMBIO DE LAS NUEVAS ACCIONES DE LA COMPAÑÍA NACIENTE, POR LAS ACCIONES DE LAS ANTIGUAS COMPAÑÍAS.

11.2. FUSIONES.

UNA FUSIÓN PUEDE SER DEFINIDA COMO: "UNA COMBINACIÓN DE DOS NEGOCIOS, EN LA CUAL SOLAMENTE UNA CORPORACIÓN SOBREVIVE, MIENTRAS QUE LA CORPORACIÓN FUSIONADA DEJA DE EXISTIR Y TRASPASA SU ACTIVO (Y POSIBLEMENTE SU PASIVO) PARA SER COMBINADO CON EL DE LA COMPAÑÍA SOBREVIVIENTE" (2).

UNA FUSIÓN SE ASEMEJA MUCHO A UNA CONSOLIDACIÓN, SÓLO DIFIEREN EN QUE, EN LA FUSIÓN LA EMPRESA NUEVA CONSERVA LA RAZÓN SOCIAL DE UNA DE LAS EMPRESAS FUSIONADAS. POR EJEMPLO UNA EMPRESA "A" ABSORBE O SE FUSIONA CON UNA EMPRESA "B", DANDO COMO RESULTADO LA MISMA EMPRESA "A".

LA FUSIÓN PRESENTA LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS:

- ES LA UNIÓN DE DOS COMPAÑÍAS, EN DONDE PERMANECE LA RAZÓN SOCIAL DE ALGUNA DE ELLAS.

- GENERALMENTE LAS FUSIONES SE LIMITAN A LA COMBINACIÓN DE DOS EMPRESAS QUE NO SON DE IGUAL TAMAÑO.

- NORMALMENTE LOS ACTIVOS Y PASIVOS DE LA EMPRESA MÁS PE

(2) JOHNSON, ROBERT W. "ADMINISTRACIÓN FINANCIERA". MÉXICO: CECSA, 1974. P. 753.

QUEÑA, SE CONSOLIDAN CON LOS DE LA MÁS GRANDE.

- LA FUSIÓN LA PUEDE UTILIZAR UNA EMPRESA MÁS GRANDE, PARA OBTENER LOS ACTIVOS O ACCIONES COMUNES DE UNA ORGANIZACIÓN MÁS PEQUEÑA.

- LA EMPRESA MÁS GRANDE PAGA LA ADQUISICIÓN DE LA EMPRESA QUE ABSORBE, EN EFECTIVO O EN ACCIONES PREFERENTES O COMUNES.

- ES NECESARIO EL CONSENTIMIENTO DE LOS ACCIONISTAS DE LAS COMPAÑÍAS AUTORIZADAS.

LA FUSIÓN Y LA CONSOLIDACIÓN, COMO YA SE DIJO ANTERIORMENTE SON MUY PARECIDAS, PERO EXISTEN DIFERENCIAS FUNDAMENTALES QUE SON:

A) LAS CONSOLIDACIONES DAN COMO RESULTADO LA CREACIÓN DE UNA CORPORACIÓN NUEVA, MIENTRAS QUE EN LAS FUSIONES UNA DE LAS COMPAÑÍAS FUSIONADAS PERMANECE EN EXISTENCIA.

B) EN LAS CONSOLIDACIONES, LAS ACCIONES COMUNES SE CAMBIAN POR ACCIONES DE CAPITAL, MIENTRAS QUE EN LAS FUSIONES PUEDEN COMPRENDER EL TRUEQUE EN EFECTIVO O ACCIONES POR LOS ACTIVOS O ACCIONES DE LA OTRA PARTE EN FUSIÓN.

C) GENERALMENTE SE UNIRÁN POR MEDIO DE LA FUSIÓN, UNA CORPORACIÓN GRANDE Y UNA PEQUEÑA, MIENTRAS QUE LAS COMPAÑÍAS GRANDES DE APROXIMADAMENTE IGUAL TAMAÑO, ADOPTARÁN LA COMBINACIÓN DE LA CONSOLIDACIÓN.

DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS PMI QUE SE FUSIONAN Y DESAPARECEN, SE OBSERVAN TRES TIPOS PRINCIPALES DE CONSIDERACIÓN

NES QUE PUEDEN SER EL MOTIVO FUNDAMENTAL PARA TOMAR LA DECISION DE SER ABSORBIDAS Y QUE SON:

- EN LAS CONSIDERACIONES ADMINISTRATIVAS: INVOLUCRAN PROBLEMAS DE UNA DIRECCION DÉBIL, CONFLICTOS INTERNOS, MUERTE O RETIRO DEL PERSONAL CLAVE, UNA ORGANIZACION INCONSISTENTE, - ETC.

- LAS CONSIDERACIONES RELATIVAS A LA INVERSION: SON MUY VARIADAS Y LAS MÁS FRECUENTES SE PRESENTAN CUANDO EN APARIENCIA LA MEJOR OPCION ES LA VENTA DEL NEGOCIO, PARA OBTENER UN PRECIO ÓPTIMO, PARA CONSIDERAR QUE SU VALOR HA LLEGADO AL MÁXIMO, Y LA ALTERNATIVA, SERÍA INCREMENTAR LA INVERSION PARA LOGRAR UNA MAYOR DIVERSIFICACION, LLEVANDO APAREJADA ESTA DECISION EL RIESGO DE ÉXITO. OTRO TIPO DE ESTAS CONSIDERACIONES ES EL CASO DEL ACCIONISTA CUYOS RECURSOS ESTÁN LIGADOS A UNA ORGANIZACION QUE NO TIENE COTIZADAS SUS ACCIONES EN BOLSA, Y TIENE RIESGOS PARA SUS HEREDEROS POR UNA VENTA FORZOSA DESPUÉS DE SU FALLECIMIENTO.

- LAS CONSIDERACIONES FISCALES: QUE CONSISTEN EN ELIMINAR EL DOBLE PAGO DE IMPUESTOS O BIEN LA REDUCCION DE TASAS DE LOS MISMOS.

11.3. COMPAÑIAS MATRICES O TENEDORAS.

LA COMPAÑIA MATRIZ ES OTRA FORMA DE COMBINACION COMERCIAL Y DIFIERE DE MANERA SIGNIFICATIVA DE LA CONSOLIDACION Y LA FUSION.

UNA COMPAÑIA MATRIZ O TENEDORA ES AQUELLA CORPORACION, - QUE TIENE PARTICIPACION EN UNA O MÁS ORGANIZACIONES DIFEREN-

TES, YA QUE TIENE LA FACULTAD DE DIRIGIR SUS VOTOS DE ACCIONES.

ROY B. KESTER SEÑALA QUE: "LA COMPAÑÍA TENEDORA PURA ES AQUELLA, CUYA FUNCIÓN SE LIMITA A RETENER LAS ACCIONES DE LAS COMPAÑÍAS SUBORDINADAS Y DICTAR LAS POLÍTICAS Y PLANES DE EXPLOTACIÓN DE ESTAS ÚLTIMAS. CUANDO LA COMPAÑÍA TENEDORA, ADEMÁS DE CUMPLIR ESTA FUNCIÓN, OPERA DIRECTAMENTE UN ESTABLECIMIENTO MERCANTIL O INDUSTRIAL, SE DENOMINA COMPAÑÍA TENEDORA Y DE EXPLOTACIÓN. AMBOS TIPOS SUELEN DENOMINARSE COMPAÑÍAS MATRICES" (3).

LA COMPAÑÍA MATRIZ PRESENTA LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS:

- UNA CORPORACIÓN TIENE CONTROL POR PARTICIPACIÓN EN UNA O MÁS CORPORACIONES DIFERENTES.

- LA COMPAÑÍA MATRIZ DEBE ADQUIRIR UN NÚMERO SUFICIENTE DE ACCIONES DE CAPITAL DE UNA COMPAÑÍA SUBSIDIARIA PARA TENER EL CONTROL DE VOTO SOBRE ELLA.

- GENERALMENTE LA COMPAÑÍA MATRIZ ADQUIERE EL CONTROL DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS SUBSIDIARIAS, Y ELIGE EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LAS ENTIDADES SUBORDINADAS.

- LAS FILIALES O SUBSIDIARIAS CONSERVAN SU CARÁCTER DE UNIDADES SEPARADAS DE EXPLOTACIÓN Y DE NEGOCIOS.

- LAS ACCIONES COMUNES DE OTRA COMPAÑÍA PUEDEN SER COM-

(3) KESTER, ROY B. OP. CIT. P. 651.

PRADAS SIN MAYOR DIFICULTAD O SIN LA NECESIDAD DE APROBACIÓN FORMAL POR AMBOS GRUPOS DE ACCIONISTAS.

- SE PUEDE ALCANZAR CONTROL SOBRE CANTIDADES EXTENSAS DE ACTIVO, POR MEDIO DE UNA INVERSIÓN RELATIVAMENTE PEQUEÑA POR PARTE DE LOS SOCIOS RESIDUALES.

LA COMPAÑÍA MATRIZ TIENE CIERTAS DIFERENCIAS CON RESPECTO A LA CONSOLIDACIÓN Y LA FUSIÓN, Y SON LAS SIGUIENTES:

- EN LA EMPRESA MATRIZ, SUS SUBSIDIARIAS O FILIALES OPERAN COMO ENTIDADES SEPARADAS, EN TANTO QUE EN UNA CONSOLIDACIÓN O FUSIÓN, ES UNA SOLA CORPORACIÓN.

- EL CONVENIO DE COMPAÑÍA MATRIZ, PERMITE A UNA EMPRESA MAYOR CONTROL DE LOS ACTIVOS POR INVERSIÓN, QUE UNA CONSOLIDACIÓN O FUSIÓN.

- LAS ACCIONES DE LAS COMPAÑÍAS SUSIDIARIAS PUEDEN SER COMPRADAS SIN LA NECESIDAD DE APROBACIÓN FORMAL POR AMBOS GRUPOS DE ACCIONISTAS.

POR OTRO LADO, LAS VENTAJAS QUE PRESENTA ESTE TIPO DE COMBINACIÓN COMERCIAL A LA EMPRESAS INVOLUCRADAS, SON:

A) EL EFECTO DE APALANCAMIENTO: EN LA COMBINACIÓN COMERCIAL DE COMPAÑÍA MATRIZ, UNA EMPRESA TIENE LA POSIBILIDAD DE CONTROLAR UNA GRAN CANTIDAD DE ACTIVOS CON UNA INVERSIÓN RELATIVAMENTE PEQUEÑA.

B) PROTECCIÓN CONTRA EL RIESGO: LA QUIEBRA DE UNA DE LAS SUBSIDIARIAS O FILIALES NO DA COMO RESULTADO LA QUIEBRA DE LA

EMPRESA MATRIZ, Y SÓLO LE COSTARÁ COMO MÁXIMO SU INVERSIÓN EN ESA SUBSIDIARIA.

C) BENEFICIOS LEGALES: EXISTE UN TRATAMIENTO TRIBUTARIO MÁS FAVORABLE A LAS EMPRESAS SUBSIDIARIAS, ASÍ COMO EL HECHO DE QUE CUALQUIER LITIGIO O ACCIÓN LEGAL EN CONTRA DE UNA EMPRESA SUBSIDIARIA NO AMENAZA A LAS COMPAÑÍAS RESTANTES DEBIDO A SU CORPORACIÓN SEPARADA.

D) AUSENCIA DE NEGOCIACIONES: LA COMPAÑÍA MATRIZ PUEDE OBTENER EL CONTROL DE UNA COMPAÑÍA DE UNA MANERA RELATIVAMENTE FÁCIL, YA QUE PUEDE ADQUIRIR SIMPLEMENTE SUFICIENTES ACCIONES DE CAPITAL EN EL MERCADO. POR OTRO LADO, NO SE NECESITA LA APROBACIÓN DE LOS ACCIONISTAS O DE LA ADMINISTRACIÓN PARA QUE UNA COMPAÑÍA MATRIZ ADQUIERA EL CONTROL DE UNA EMPRESA.

AHORA BIEN, TAMBIÉN SE PRESENTAN DESVENTAJAS PARA ESTA COMBINACIÓN, SOBRE TODO PARA LA EMPRESA MATRIZ, Y LAS PRINCIPALES SON:

- **TRIBUTACIÓN MÚLTIPLE:** COMO LOS INGRESOS DE LA COMPAÑÍA MATRIZ, QUE PROVIENEN DE SUS SUBSIDIARIAS, SON EN FORMA DE DIVIDENDOS, PARTE DE ELLOS SE GRAVAN DE MANERA DOBLE, YA QUE LA SUBSIDIARIA ANTES DE PAGAR LOS DIVIDENDOS, DEBE PAGAR LOS IMPUESTOS FEDERALES Y ESTATALES SOBRE SUS UTILIDADES, Y CUANDO LA MATRIZ RECIBE ESTAS UTILIDADES EN FORMA DE DIVIDENDOS, DEBE RECLAMAR UN PORCENTAJE DE ELLOS PARA IMPUESTOS.

- **MULTIPLICACIÓN DE LAS PÉRDIDAS:** ESTE PUNTO SE DEBE AL MAYOR APALANCAMIENTO, QUE RESULTA DEL CONVENIO DE COMPAÑÍA MATRIZ, MULTIPLICANDO TANTO LAS UTILIDADES COMO LAS PÉRDIDAS. ASÍ LA MULTIPLICACIÓN DE LAS PÉRDIDAS, CUANDO LAS CONDICIONES ECONÓMICAS GENERALES SON DESFAVORABLES, TRAE GRANDES CONSE -

CUENCIAS NEGATIVAS, RESULTANDO EL COLAPSO DE LA COMPAÑÍA MATRIZ.

- ALTOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN: ES MAYOR EL COSTO DE LA ADMINISTRACIÓN EN UN CONVENIO DE EMPRESA MATRIZ QUE EN UNA CONSOLIDACIÓN O FUSIÓN. ASÍ LA COORDINACIÓN ENTRE LA COMPAÑÍA MATRIZ Y SUS SUBSIDIARIAS GENERALMENTE REQUIERE DE PERSONAL ADICIONAL PARA MANTENER LOS CANALES DE COMUNICACIÓN.

EXISTEN OTRAS FORMAS DE COMBINACIÓN COMERCIAL. UNA ES EL DOMINIO DE UNA EMPRESA POR MEDIO DE UN ARRENDAMIENTO A LARGO PLAZO, CONVINIÉNDOSE QUE EL ARRENDATARIO PAGUE UN DIVIDENDO DETERMINADO SOBRE LAS ACCIONES DE LA COMPAÑÍA ARRENDADORA.

ESTE CONTRATO DE ARRENDAMIENTO INCLUYE CLAUSULAS REFERENTES A LA CONSERVACIÓN DE LA PROPIEDAD, EL PROCEDIMIENTO QUE HABRÁ DE SEGUIRSE EN CASO DE MEJORAS, AMPLIACIONES, MODIFICACIONES, Y POR ÚLTIMO LAS CONDICIONES EN QUE LA PROPIEDAD HABRÁ DE SER DEVUELTA A LA EXPIRACIÓN DEL ARRENDAMIENTO.

OTRA FORMA DE COMBINACIÓN COMERCIAL, ES LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS, QUE SE PRESENTA CUANDO UNA COMPAÑÍA ANÓNIMA, PERO YA ESTABLECIDA O CONSTITUIDA PARA ESTE EFECTO, ADQUIERE LA TOTALIDAD O UNA PARTE IMPORTANTE DE LOS BIENES DE OTRA COMPAÑÍA, INCLUYENDO EN ESTE EL VALOR INMATERIAL DEL NEGOCIO, Y RECONOCIENDO AL MISMO TIEMPO SU PASIVO O PARTE DEL MISMO.

EN LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS, SE ADQUIERE UNA EMPRESA, NO POR SU POTENCIAL DE INGRESOS-UTILIDADES, SINO COMO UN CONGLOMERADO DE ACTIVOS (ACTIVOS FIJOS), QUE NECESITA LA EMPRESA QUE HACE LA ADQUISICIÓN. EN COMPARACIÓN CON LAS ANTERIORES COMBINACIONES COMERCIALES, LA COMPRA DEL ACTIVO TIENE LA VENTAJA DE EVITAR LA ADQUISICIÓN DEL PASIVO DE LA COMPAÑÍA QUE VENDE.

EL PRECIO EN QUE SE PAGA EN EFECTIVO PARA ESTA CLASE DE ADQUISICIÓN, DEPENDE EN GRAN MEDIDA DE LOS ACTIVOS QUE SE VAYAN A ADQUIRIR. SI SE ADQUIERE LA TOTALIDAD DE LA EMPRESA, EL VALOR DE LIQUIDACIÓN DE ESTA ES A UN PRECIO RAZONABLE; SI SOLAMENTE SE ADQUIEREN CIERTOS ACTIVOS, NO DEBE PAGARSE MÁS DEL VALOR DE MERCADO DE ESTOS ACTIVOS.

LOS PROCEDIMIENTOS PARA LLEVAR A CABO LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS SON SENCILLOS: DESPUÉS DE OBTENER LA APROBACIÓN DE LOS ACCIONISTAS DE LA EMPRESA QUE VENDE, EL ACTIVO SE TRANSFIERE A CAMBIO, YA SEA EN EFECTIVO, ACCIONES U OTROS VALORES.

SI LA EMPRESA QUE VENDE DISTRIBUYE EL PRODUCTO DE LA VENTA A SUS ACCIONISTAS, COMO SI FUERA UN DIVIDENDO DE LIQUIDACIÓN, ENTONCES SE DÁ DE BAJA SU REGISTRO DE CORPORACIÓN Y DEJA DE EXISTIR.

POR ÚLTIMO, Y AÚN CUANDO NO SE CONSIDERE COMO UNA COMBINACIÓN COMERCIAL, LA PMI EN MÉXICO PUEDE ENCONTRAR SOLUCIÓN A SUS PROBLEMAS, SI DE EMPRESA PRODUCTORA DE BIENES, SE CONVIERTE EN MAQUILADORA DE OTRAS EMPRESAS MÁS GRANDES.

EL NEGOCIO DE LAS MAQUILADORAS CONSISTE BÁSICAMENTE EN VENDER SERVICIOS DE MANUFACTURA, DE ENSAMBLE Y DE TIPO ADMINISTRATIVO A LAS EMPRESAS LOCALIZADAS FUERA DEL TERRITORIO DE LAS MAQUILADORAS, ES DECIR, EXTRANJERAS. SI SE TOMAN EN CUENTA LAS CONDICIONES FINANCIERAS DE LA PMI, POR UN LADO, Y LAS CONDICIONES ECONÓMICAS QUE AFECTAN AL PAÍS, POR EL OTRO, BIEN PODRÍA SER QUE ESTE TIPO DE EMPRESAS QUE ESTEN EN PEORES CIRCUNSTANCIAS, DECIDIERA DEDICARSE A LA MAQUILA, SOBRE TODO DE EXPORTACIÓN, YA QUE SE CONSIDERA COMO UN IMPORTANTE MECANISMO PARA LOGRAR METAS SOCIALES Y ECONÓMICAS PROPUESTAS POR EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.

11.4. EVALUACIÓN DE LAS COMBINACIONES COMERCIALES.

PARA PODER LLEVAR A CABO CUALQUIER COMBINACIÓN COMERCIAL, LA PMI DEBE REALIZAR UNA EVALUACIÓN, CON EL OBJETO DE MAXIMIZAR LA RIQUEZA DE SUS DUEÑOS EN EL TRANCURSO DEL TIEMPO.

ASÍ PUES, SE DEBE TOMAR EN CONSIDERACIÓN LA CORRIENTE DE UTILIDADES QUE SE CALCULE RECIBIR DE LOS ACTIVOS JUNTO CON LA ORGANIZACIÓN, TOMANDO EN CUENTA LAS ECONOMÍAS ESPERADAS EN OPERACIÓN, EL PODER DEL MONOPOLIO Y OTRAS RAZONES VÁLIDAS PARA LA COMBINACIÓN. POSTERIORMENTE, SE DEBE ESTIMAR LA CONTRIBUCIÓN DE LAS COMPAÑÍAS CONSTITUYENTES A TALES UTILIDADES. DE ESA FORMA SE EVALUAN LAS COMPAÑÍAS QUE SE ESTAN FUSIONANDO, NO COMO UNIDADES INDEPENDIENTES, SINO COMO PARTES DE UN TODO.

PARA PRONOSTICAR LOS RESULTADOS DE UNA DETERMINADA COMBINACIÓN COMERCIAL PROPUESTA SOBRE EL DESEMPEÑO FINANCIERO FUTURO DE UNA EMPRESA, GITMAN SEÑALA QUE SE DEBEN EVALUAR DE MANERA CUANTITATIVA, LAS SIGUIENTES VARIABLES FINANCIERAS:

- GANANCIAS POR ACCIÓN: EN ESTE PUNTO, NORMALMENTE EL ADMINISTRADOR BUSCA LA MÍNIMA VARIABILIDAD DE LAS GANANCIAS POR ACCIÓN, O BIEN ALGÚN AUMENTO A LARGO PLAZO EN LAS GANANCIAS POR ACCIÓN, QUE SIMULTÁNEAMENTE AUMENTE EL VALOR DE MERCADO DE LA ENTIDAD.

- DIVIDENDOS POR ACCIÓN: EL ADMINISTRADOR FINANCIERO DEBE RECONOCER Y TENER EN CONSIDERACIÓN, LA IMPORTANCIA DE UNA ADECUADA POLÍTICA DE DIVIDENDOS, CON EL PROPÓSITO DE ESTABILIZAR EL PRECIO DE MERCADO DE LAS ACCIONES.

- PRECIO DE MERCADO DE LAS ACCIONES: ÉSTA ES UNA VARIA-

BLE FUNDAMENTAL A EVALUAR, YA QUE LAS UTILIDADES Y DIVIDENDOS QUE RESULTAN, AFECTAN DE MANERA DIRECTA EL PRECIO DE MERCADO DE LAS ACCIONES.

- VALOR EN LIBROS DE LAS ACCIONES: EN ESTA VARIABLE, LA SUMA QUE SE PAGUE POR LAS ACCIONES DE LA EMPRESA QUE SE ADQUIERA SE DEBEN CONSIDERAR CONFORME A LOS VALORES QUE TENGAN EN LOS LIBROS DE LA EMPRESA.

- APALANCAMIENTO FINANCIERO: LOS EFECTOS DE UNA FUSIÓN - CON RESPECTO AL APALANCAMIENTO SON DE SUMA IMPORTANCIA EN EL PROCESO DE EVALUACIÓN, YA QUE SI LA EMPRESA RESULTA CON MAYOR APALANCAMIENTO, DESPUÉS DE LA FUSIÓN, LOS INVERSIONISTAS DESCUENTAN A UNA TASA MÁS ELEVADA, LAS UTILIDADES Y DIVIDENDOS PREVISTOS. EL EFECTO ADECUADO SERÁ EL DE DISMINUIR EL VALOR DE LAS PERTENENCIAS DE LOS DUEÑOS SI NO SE ESPERA QUE LAS UTILIDADES AUMENTARÁN LO SUFICIENTE, PARA PODER COMPENSAR EL MAYOR RIESGO FINANCIERO RELACIONADO CON LA EMPRESA.

11.5. RAZONES PARA TOMAR EN CUENTA LA COMBINACIÓN COMERCIAL.

AUNQUE PUEDE DECIRSE QUE EL OBJETIVO PRINCIPAL PARA ELEGIR UNA COMBINACIÓN COMERCIAL, ES EL MAXIMIZAR LA RIQUEZA DE LOS DUEÑOS, EXISTEN TAMBIÉN OTROS MOTIVOS QUE LLEVAN A LA PMI A CONSIDERAR LA COMBINACIÓN COMERCIAL COMO FACTOR DE DESARROLLO. ESTAS RAZONES SON:

A) CRECIMIENTO: QUE PUEDE SER UN CRECIMIENTO RÁPIDO DE TAMAÑO, O UN CRECIMIENTO EN EL CAMPO DE ACCIÓN DE SUS PRODUCTOS. EL CRECIMIENTO PUEDE SER:

- HORIZONTAL. EN DONDE SE COMBINAN EMPRESAS QUE ESTEN EN LA MISMA LÍNEA DEL NEGOCIO.

- VERTICAL. CUANDO UNA EMPRESA CRECE AL ADQUIRIR PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA O COMPRADORES DE SUS PRODUCTOS TERMINADOS.

- CONGLOMERADO. QUE IMPLICA LA COMBINACIÓN DE EMPRESAS - QUE TENGAN NEGOCIOS NO RELACIONADOS ENTRE SÍ.

B) EFECTOS SINÉRGICOS: SON CIERTAS ECONOMÍAS DE ESCALA - QUE RESULTAN DE MENORES GASTOS DE FABRICACIÓN POR PARTE DE LA EMPRESA.

C) CONSECUENCIA: ASÍ UNA EMPRESA PUEDE NO TENER LA CAPACIDAD DE OBTENER FONDOS EN FORMA INTERNA, PERO LOS PUEDE ADQUIRIR DE UNA MANERA EXTERNA, POR MEDIO DE LAS COMBINACIONES COMERCIALES.

D) MAYOR HABILIDAD ADMINISTRATIVA: ESTO SE DEBE A QUE UNA EMPRESA, EN DADO CASO DE NO PODER CONTRATAR LA ADMINISTRACIÓN QUE NECESITA, PUEDE ENCONTRAR QUE LA COMBINACIÓN CON UNA EMPRESA COMPATIBLE A SUS NECESIDADES, QUE TENGA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO REQUERIDO, SEA UNA SOLUCIÓN VIABLE.

E) CONSIDERACIONES TRIBUTARIAS: EXISTEN BENEFICIOS TRIBUTARIOS AL EFECTUARSE UNA COMBINACIÓN COMERCIAL, Y EL PRINCIPAL BENEFICIO PROVIENE DEL HECHO DE QUE UNA DE LAS EMPRESAS, TIENE UNA PÉRDIDA OPERATIVA TRASLADABLE A PERÍODOS POSTERIORES. LA CUAL SE PUEDE APLICAR CONTRA INGRESOS FUTUROS, DURANTE UN PERÍODO DE CINCO AÑOS.

CONCLUSIONES

- DEBIDO A LA SITUACIÓN ECONÓMICA CADA VEZ MÁS DINÁMICA Y PROBLEMÁTICA QUE PRIVA EN EL PAÍS, LA PMI TIENE LA NECESIDAD DE PLANEAR EL FUTURO, PARA PODER PREDECIR LAS CONDICIONES QUE PRIVARÁN EN SU MEDIO AMBIENTE Y ADEMÁS OBTENER BASES CUANTITATIVAS QUE LE JUSTIFIQUEN CUAL ES LA FORMA ÓPTIMA PARA REALIZAR SUS ACTIVIDADES, Y LOGRAR DE ESTE MODO UN DESARROLLO EQUILIBRADO EN TODAS SUS PARTES.

- LA PLANEACIÓN FINANCIERA SIRVE COMO UNA HERRAMIENTA MÁS A LA PMI Y LE PERMITE UN MEJOR CONTROL DE SUS ACTIVIDADES (COMERCIALIZACIÓN, PRODUCCIÓN, FINANZAS Y RECURSOS HUMANOS), LAS CUALES INTEGRADAS ADECUADAMENTE REDUNDRÁN EN UN CRECIMIENTO ARMÓNICO PARA LA EMPRESA, LO CUAL TRAE COMO RESULTADO BRINDAR AL CONSUMIDOR PRODUCTOS DE MEJOR CALIDAD A UN MEJOR PRECIO.

- LA PMI REALIZA SUS OPERACIONES EN FORMA TRADICIONAL Y EMPÍRICA, PERO ES IMPORTANTE OBSERVAR QUE MIENTRAS UNA ENTIDAD ES INCIPIENTE, FAMILIAR O MUY PEQUEÑA, ESTE TIPO DE ADMINISTRACIÓN PUEDE SER VIABLE, DEBIDO A SU BAJO NIVEL DE OPERACIONES Y A LA SENCILLEZ DE ÉSTAS. EN CUANTO LA EMPRESA CRECE, SURGE CADA VEZ MÁS LA NECESIDAD DE EMPLEAR TÉCNICAS PARA PLANEAR Y PROGRAMAR LAS OPERACIONES. ÉSTAS TÉCNICAS DE PLANEACIÓN AYUDARÁN A LA PMI, A QUE TENGA UN PROGRESO UNIFORME.

- LAS TÉCNICAS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA, POR TANTO SON ÚTILES PARA LA PMI, Y SERÁ MEJOR SU COMPRENSIÓN Y UTILIZACIÓN, CUANDO ÉSTAS SEAN PRESENTADAS Y EMPLEADAS DE MANERA SEJ

CILLA Y PRÁCTICA, SIN TENER QUE BASARSE EXACTAMENTE EN UN MO
DELO COMPLEJO.

- CADA UNA DE LAS TÉCNICAS FINANCIERAS PRESENTADAS, BRIN
DAN AL EMPRESARIO ELEMENTOS DE JUICIO QUE, JUNTO CON LOS QUE
OFRECE LA ADMINISTRACIÓN EN SU CONJUNTO, LE AYUDARÁN A TOMAR
DECISIONES ACERTADAS QUE LE LLEVEN A ALCANZAR EL DESARROLLO
DE SU INDUSTRIA.

- ES RECOMENDABLE QUE EL EMPRESARIO BUSQUE LA ASESORÍA -
DE INSTITUCIONES Y ORGANISMOS PÚBLICOS Y/O PRIVADOS, QUE LE
AYUDEN EN EL CICLO DE VIDA DE SU NEGOCIACIÓN A TRAVÉS DE UN
MAYOR CONOCIMIENTO DE SU RAMA INDUSTRIAL, DE LOS MÉTODOS, TÉC
NICAS Y TECNOLOGÍA QUE MÁS LE CONVENGA.

- EL EMPRESARIO TIENE ANTE SÍ UNA GAMA ENORME DE ALTERNA
TIVAS, TANTO INTERNAS COMO EXTERNAS, PARA LA CAPTACIÓN DE
FONDOS QUE LE PERMITAN LA EXPANSIÓN, Y DEBERÁ HACER UNA EVA
LUACIÓN MINUCIOSA, A FIN DE ELEGIR LAS QUE MÁS SE ADECUEN A
SUS NECESIDADES.

- PARA QUE TODA EMPRESA LOGRE SU DESARROLLO DEBERÁ CONSI
DERAR TANTO LA PLANEACIÓN FINANCIERA COMO LA QUE SE DA EN LAS
DEMÁS ÁREAS FUNCIONALES, PUESTO QUE ES EL PRINCIPIO DEL PROCE
SO ADMINISTRATIVO.

APENDICES

A P É N D I C E "A"

**ZONAS GEOGRÁFICAS PARA LA DESCENTRALIZACIÓN INDUSTRIAL Y
EL OTORGAMIENTO DE ESTÍMULOS (1)**

LAS SECRETARÍAS DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, DE DESARROLLO URBANO Y ECOLOGÍA Y DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES, ELABORARON EN FORMA CONJUNTA EL ESTABLECIMIENTO DE LAS ZONAS GEOGRÁFICAS PARA LA APLICACIÓN DE LAS MEDIDAS DE APOYO Y ESTÍMULOS A LA LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA INDUSTRIAL, PREVISTAS - POR EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988 Y EN LOS PROGRAMAS NACIONALES DE FOMENTO INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR 1984-1988 Y DE FINANCIAMIENTO DE DESARROLLO 1984-1988, A FIN DE LOGRAR LOS SIGUIENTES OBJETIVOS:

- DESCENTRALIZAR LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES, PROCURANDO SU CONCENTRACIÓN EN UN NÚMERO LIMITADO DE POLOS INDUSTRIALES PARA APROVECHAR LAS ECONOMÍAS DE AGLOMERACIÓN Y OPTIMIZAR LA APLICACIÓN DE LOS RECURSOS DISPONIBLES.
- COORDINAR LOS ESFUERZOS DE INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL CON EL DE LOS ESTADOS Y MUNICIPIOS PARA EL APROVECHAMIENTO ÓPTIMO DE LOS RECURSOS.
- INDUCIR, VÍA ESTÍMULOS DEL GOBIERNO FEDERAL, LAS NUEVAS INVERSIONES CONFORME LOS REQUERIMIENTOS DE MERCADO, RESPETANDO LAS DISPOSICIONES QUE SOBRE EL USO DEL SUELO ESTABLEZCAN - LAS AUTORIDADES COMPETENTES.

(1) "DECRETO POR EL CUAL SE ESTABLECEN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS PARA LA DESCENTRALIZACIÓN INDUSTRIAL Y EL OTORGAMIENTO FISCAL" PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DEL 22 DE ENERO DE 1986.

- ORIENTAR EL CRECIMIENTO INDUSTRIAL HACIA CENTROS MOTRICES DONDE SE LOGRE MAYOR BENEFICIO SOCIAL Y ECONÓMICO.

LOS CRITERIOS QUE SE APLICARON EN LA SELECCIÓN DE LAS REGIONES, FUERON LOS SIGUIENTES:

A) DISPONIBILIDAD DE ENERGÉTICOS PARA USO INDUSTRIAL, EN PARTICULAR DE GAS NATURAL;

B) EXISTENCIA DE AGUA, TANTO SUPERFICIAL COMO SUBTERRÁNEA;

C) VÍAS DE COMUNICACIÓN;

D) INFRAESTRUCTURA URBANA SUSCEPTIBLE DE DESARROLLARSE; Y

E) UBICACIÓN DE CENTROS DE POBLACIÓN PARA ASEGURARSE UNA OFERTA LOCAL DE MANO DE OBRA.

CON BASE EN LOS CRITERIOS ANTERIORMENTE SEÑALADOS SE ESTABLECIERON LAS ZONAS GEOGRÁFICAS SIGUIENTES:

ZONA I DE MÁXIMA PRIORIDAD NACIONAL.

ZONA II DE MÁXIMA PRIORIDAD ESTATAL.

ZONA III DE ORDENAMIENTO Y REGULACIÓN.

III-A ÁREA DE CRECIMIENTO CONTROLADO

III-B ÁREA DE CONSOLIDACIÓN.

AQUELLOS MUNICIPIOS QUE NO ESTÉN INCLUIDOS EN ESTA CLASIFICACIÓN, SE DENOMINARÁN ZONA RESTO DEL PAÍS.

A CONTINUACIÓN SE MENCIONARÁN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS Y - LOS ESTADOS, CON SUS RESPECTIVOS MUNICIPIOS, QUE SON FAVORECIDOS CON ESTÍMULOS FISCALES, APOYOS CREDITICIOS Y DEMÁS INCENTIVOS.

ZONA I. DE MÁXIMA PRIORIDAD NACIONAL, INTEGRADA POR LOS SIGUIENTES MUNICIPIOS CONSIDERADOS COMO CENTROS MOTRICES PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL:

EDO. DE AGUASCALIENTES

- AGUASCALIENTES
- JESÚS MARÍA
- PABELLÓN DE ARTEAGA
- RINCÓN DE ROMOS

EDO. DE BAJA CALIFORNIA

- MEXICALI

EDO. DE BAJA CALIFORNIA SUR

- LA PAZ

EDO. DE CAMPECHE

- CAMPECHE

EDO. DE COAHUILA

- MONCLOVA
- PIEDRAS NEGRAS
- SALTILLO
- TORREÓN

EDO. DE COLIMA

- COLIMA
- COQUIMATLÁN
- MANZANILLO
- VILLA DE ALVAREZ

EDO. DE CHIAPAS

- COMITÁN DE DOMÍNGUEZ
- TAPACHULA
- TUXTLA Y TERÁN

EDO. DE CHIHUAHUA

- CHIHUAHUA
- JUÁREZ

EDO. DE DURANGO

- DURANGO
- GÓMEZ PALACIO
- LERDO

EDO. DE GUARAJUATO

- APASEO EL GRANDE
- CELAYA
- LEÓN
- IRAPUATO
- SALAMANCA
- SAN FRANCISCO DEL RINCÓN
- SILAO
- VILLAGRÁN

EDO. DE GUERRERO

- CHILPANCIÑO DE LOS BRAVO
- IGUALA DE LA INDEPENDENCIA

EDO. DE JALISCO

- CIUDAD GUZMÁN
- ENCARNACIÓN DE DÍAZ
- LAGOS DE MORENO
- SAN JUAN DE LOS LAGOS

EDO. DE MICHOACÁN

- ALVARO OBREGÓN
- LAZARO CÁRDENAS
- MORELIA
- URUAPAN

EDO. DE NAYARIT

- JALISCO
- TEPIC

EDO. DE NUEVO LEÓN

- ANÁHUAC
- BUSTAMANTE
- CERRALVO
- LAMPAZOS
- LINARES
- SABINAS HIDALGO
- VILLALDAMA

EDO. DE OAXACA

- JUCHITÁN DE ZARAGOZA
- SALINA CRUZ
- SAN BLAS ATEMPA
- SAN FRANCISCO LACHIGOLÓ
- SAN JUAN BAUTISTA TUXTEPEC

- SAN MATEO DEL MAR
- SAN PEDRO HUILOTEPEC
- SANTA MARÍA XADANI
- SANTO DOMINGO TEHUANTEPEC
- TEOTITLÁN DEL VALLE
- TLACOHUAYUA DE MORELOS

EDO. DE PUEBLA

- TEHUACÁN
- TEPANGO DE LÓPEZ

EDO. DE QUERÉTARO DE ARTEAGA

- QUERÉTARO
- SAN JUAN DEL RÍO

EDO. DE QUINTANA ROO

- OTHÓN P. BLANCO

EDO. DE SAN LUIS POTOSÍ

- SAN LUIS POTOSÍ
- SOLEDAD DÍEZ GUTIÉRREZ

EDO. DE SINALOA

- AHOME
- MAZATLÁN

EDO. DE SONORA

- CAJEME
- GUAYMAS
- HERMOSILLO
- HUATABAMPO
- NAVOJOA

EDO. DE TABASCO

- CENTRO
- PARAÍSO

EDO. DE TAMAULIPAS

- ALTAMIRA
- CIUDAD MADERO
- MATAMOROS
- NUEVO LAREDO

- REYNOSA
 - RIO BRAVO
 - TAMPICO
- EDO. DE VERACRUZ
- AMATLÁN DE LOS REYES
 - BOCA DEL RÍO
 - COATZACOALCOS
 - CÓRDOBA
 - COSOLEACAQUE
 - IXHUATLÁN DEL SURESTE
 - IXTACZOQUITLÁN
 - JALTIPÁN
 - MINATITLÁN
 - MOLOACÁN
 - ORIZABA
 - PÁNUCO

- POZA RICA DE HIDALGO
 - PUEBLO VIEJO
 - TAMPICO ALTO
 - TUXPAN
 - VERACRUZ
 - ZARAGOZA
- EDO. DE YUCATÁN
- MÉRIDA
 - PROGRESO
 - UMÁN
- EDO. DE ZACATECAS
- CALERA
 - FRESHILLO
 - GUADALUPE
 - ZACATECAS

ZONA II. DE MÁXIMA PRIORIDAD ESTATAL, INTEGRADA POR AGU LLOS MUNICIPIOS QUE SE COMPRENDEN EN LOS CONVENIOS QUE SE CELEBREN POR EL EJECUTIVO FEDERAL, POR CONDUCTO DE LAS SECRETARÍAS DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO URBANO Y ECOLOGÍA, CON LOS EJECUTIVOS ESTATALES, EN EL MARCO DE LOS CONVENIOS UNICOS DE DESARROLLO, A TRAVÉS DE LOS CUALES DICHAS SECRETARÍAS Y LA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES, FORMALIZARÁN LAS ACCIONES DE COORDINACIÓN QUE PROCEDAN.

ZONA III. DE ORDENAMIENTO Y REGULACIÓN, QUE SE CLASIFICA EN ZONA III-A Y ZONA III-B.

NO SE OTORGARÁN ESTÍMULOS FISCALES, APOYOS CREDITICIOS PREFERENCIALES O CUALQUIER OTRO ESTÍMULO A LA INVERSIÓN EN LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES EN LA ZONA III-A, EN CONGRUENCIA CON EL PROGRAMA DE DESARROLLO DE LA ZONA METROPOLITANA DE LA CD. DE MÉXICO Y DE LA REGIÓN CENTRO.

**ZONA III-A AREA DE CRECIMIENTO CONTROLADO, INTEGRADA -
POR EL DISTRITO FEDERAL Y LOS SIGUIENTES MUNICIPIOS:**

EDO. DE HIDALGO

- TIZAYUCA

EDO. DE MEXICO

- ACOLMAN

- AMECAMECA

- ATENCO

- ATIZAPÁN DE ZARAGOZA

- ATLAUTLA

- AXAPUSCO

- AYAPANGO

- COACALCO

- COCOTITLÁN

- COYOTEPEC

- CUAUTITLÁN

- CHALCO

- CHIAUTLA

- CHICOLOAPAN

- CHICONCUAC

- CHIMALHUACÁN

- ECATEPEC

- ECATZINGO

- HUEHUETOCA

- HUIXQUILUCAN

- ISIDRO FABELA

- IXTAPALUCA

- JALTENCO

- JILOTZINGO

- JUCHITEPEC

- LA PAZ

- MELCHOR OCAMPO

- NAUCALPAN DE JUÁREZ

- NETZAHUALCÓYOTL

- NEXTLALPAN DE JUÁREZ

- NICOLÁS ROMERO

- NOPALTEPEC

- OTUMBA

- OZUMBA

- PAPALOTLA

- SAN MARTÍN DE LAS
PIRÁMIDES

- TECÁMAC

- TEMAMATLA

- TEMASCALAPA

- TENANGO DEL AIRE

- TELOYUCAN

- TEOTIHUACÁN

- TEPETLAOXTOC

- TEPETLIXPA

- TEPOTZOTLÁN

- TEXCOCO

- TEZOYUCA

- TLALMANALCO

- TLALNEPANTLA

- TULTEPEC

- TULTITLÁN

- ZUMPANGO

**ZONA III-B. AREA DE CONSOLIDACIÓN, INTEGRADA POR LOS SI-
GUIENTES MUNICIPIOS:**

EDO. DE HIDALGO

- AJACUBA
- ALMOLOYA
- APAN
- ATITALAQUIA
- ATOTONILCO DE TULA
- CUAUTEPEC
- EMILIANO ZAPATA
- EPAZOYUCAN
- MINERAL DEL MONTE
- MINERAL DE LA REFORMA
- OMITLÁN DE JUÁREZ
- PACHUCA
- SAN AGUSTÍN TLAXIACA
- SINGUILUCAN
- TEPEAPULCO
- TEPEJI DE OCAMPO
- TEPETITLÁN
- TETEPANGO
- TEZONTEPEC DE ALDAMA
- TLAHUELILPAN
- TLANALAPA
- TLAXCOAPAN
- TOLCAYUCA
- TULA DE ALLENDE
- VILLA DE TEZONTEPEC
- ZAPOTLÁN DE JUÁREZ
- ZEMPOALA

EDO. DE JALISCO

- EL SALTO
- GUADALAJARA
- JUANACATLÁN
- TLAJOMULCO
- TLAQUEPAQUE
- TONALÁ

- ZAPOPAN
EDO. DE MEXICO

- ALMOLOYA DE JUÁREZ
- ALMOLOYA DEL RÍO
- APAXCO
- ATIZAPÁN
- CALIMAYA
- CAPULHUAC
- CHAPA DE MOTA
- CHAPULTEPEC
- HUEYOXTLA
- IXTLAHUACA
- JALATLACO
- JILOTEPEC
- JIQUIPILCO
- JOCOTILÁN
- JOQUICINGO
- LERMA
- MALINALCO
- METEPEC
- MEXICALTZINGO
- MORELOS
- OCOYOACAC
- OCUILÁN
- OTZOLOTEPEC
- RAYÓN
- SAN ANTONIO LA ISLA
- SAN MATEO ATENCO
- SOYANIQUELIPAN DE JUÁREZ
- TEMOAYA
- TENANGO DEL VALLE
- TEQUIZQUIAC
- TEXCALYACAC
- TIANGUISTENGO
- TIMILPAN

- TOLUCA
 - VILLA DEL CARBÓN
 - XONACATLÁN
 - ZINACANTEPEC
- EDO. DE NUEVO LEÓN
- ABASOLO
 - APODACA
 - CIÉNAGA DE FLORES
 - EL CARMEN
 - GARZA GARCÍA
 - GENERAL ESCOBEDO
 - GUADALUPA
 - JUÁREZ
 - MONTERREY
 - PESQUERÍA
 - SAN NICOLÁS DE LOS GARZA
 - SANTA CATARINA
 - SANTIAGO.

EDO. DE MORELOS

- ATLATLAHUACÁN
- CUAUTLA
- CUERNAVACA
- EMILIANO ZAPATA
- HUITZILAC
- JIUTEPEC
- MIACATLÁN
- OCUITUCO
- TEMIXCO
- TEPOZTLÁN
- TETELA DEL VOLCÁN
- TLALNEPANTLA
- TLACAYAPAN
- TOTOLAPAN
- XOCHITEPEC
- YAUTEPEC

- YECAPIXTLA
 - ZACUALPAN
- EDO. DE PUEBLA
- ACTEOPAN
 - ATLIXCO
 - ATZITZIHUACÁN
 - CALPAN
 - COHUECAN
 - CORONANGO
 - CUAUTLANCINGO
 - CHIAUTZINGO
 - CHICONCUAUTLA
 - DOMINGO ARENAS
 - HUAQUECHULA
 - HUEJOTZINGO
 - JUAN C. BONILLA
 - NEALTICÁN
 - OCOYUCAN
 - PUEBLA
 - SAN ANDRÉS CHOLULA
 - SAN FELIPE TEOTLALCINGO
 - SAN GREGORIO ATZOMPA
 - SAN JERÓNIMO TECUANIPAN
 - SAN MARTÍN TEXMELUCAN
 - SAN MATÍAS TLALANCALEACA
 - SAN MIGUEL XOXTLA
 - SAN NICOLÁS DE LOS RAN-
CHOS
 - SAN PEDRO CHOLULA
 - SAN SALVADOR EL VERDE
 - SANTA ISABEL CHOLULA
 - TEPEMAXALCO
 - TIANGUISMANALCO
 - TLAHUAPAN
 - TLALTENANGO

- TOCHIMILCO
- EDO. DE TLAXCALA
- AMAXAC DE GUERRERO
- ANTONIO CARBAJAL
- CALPULALPAN
- CHIAUTEMPAN
- DOMINGO ARENAS
- ESPAÑITA
- HUEYOTLIPAN
- IXTACUIXTLA
- JOSÉ MARÍA MORELOS
- JUAN CUAMATZI
- LARDIZÁBAL
- LÁZARO CÁRDENAS
- MARIANO ARISTA
- MIGUEL HIDALGO
- NATIVITAS
- PANOTLA
- SAN PABLO DEL MONTE
- SANTA CRUZ TLAXCALA
- TENANCINGO
- TEOLOCHOLCO
- TEPYANCO
- TETLATLAHUCA
- TLAXCALA
- TOTOLAC
- XALTOCAN
- XICOTÉNCATL
- XICOHZINGO
- YAUHQUEMEHCAN
- ZACATELCO

A P É N D I C E "B"

ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS (2).

CATEGORIA 1

1.1. PRODUCCION DE MATERIAS PRIMAS Y BASICOS DE ALTA PRIORIDAD.

1.1.1. INSUMOS PARA EL SECTOR AGROPECUARIO.

- PRODUCCIÓN DE PROTEÍNAS, AMINOÁCIDOS, VITAMINAS O MINERALES PARA LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS BALANCEADOS DE USO ANIMAL.
- PRODUCCIÓN DE FERTILIZANTES O REGULADORES DE CRECIMIENTO.
- PRODUCCIÓN DE PLAGUICIDAS TÉCNICOS.
- PRODUCCIÓN DE HARINA DE ORIGEN ANIMAL.
- PRODUCCIÓN DE SUSTITUTO DE LECHE PARA BECERRO.

1.1.2. INSUMOS PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

- PRODUCCIÓN DE HARINAS DE MAÍZ NIXTAMALIZADO, TRIGO, ARROZ O SOYA.
- PRODUCCIÓN DE ALMIDONES, FÉCULAS O LEVADURAS.
- PRODUCCIÓN DE AMINOÁCIDOS, PROTEÍNAS, VITAMINAS O MINERALES PARA LA ELABORACIÓN DE ALIMENTOS.
- PRODUCCIÓN DE INGREDIENTES PARA AROMAS, SABORES, MEJORADORES O CONSERVADORES DE ALIMENTOS.

1.1.3. INSUMOS PARA EL SECTOR INDUSTRIAL.

- FABRICACIÓN DE HIERRO Y ACERO EN PROCESOS INTEGRADOS Y SEMI-INTEGRADOS, INCLUYENDO FERROALEACIONES Y ACEROS ESPECIALES.

(2) "ACUERDO QUE ESTABLECE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS" PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DEL 22 DE ENERO DE 1986. PP. 16-20.

- FABRICACIÓN DE CELULOSA O PASTAS CELULÓSICAS.
- FABRICACIÓN DE MADERA ASERRADA, TABLAS O TABLONES.
- PRODUCCIÓN DE CATALIZADORES ORGÁNICOS PARA LA INDUSTRIA QUÍMICA.
- PRODUCCIÓN DE GASES INDUSTRIALES.
- PRODUCCIÓN DE ÁCIDOS O SALES INORGÁNICAS BÁSICAS.
- PRODUCCIÓN DE ÁLCALIS SÓDICOS O POTÁSICOS.
- PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DERIVADOS DE LA COQUIZACIÓN DEL CARBÓN O DE LA DESTILACIÓN DEL ALQUITRÁN.

1.1.4. INSUMOS PARA EL SECTOR SALUD.

- FABRICACIÓN DE MEDICAMENTOS O MATERIAL DE CURACIÓN INCLUIDOS EN LOS CUADROS BÁSICOS DEL SECTOR SALUD.
- FABRICACIÓN DE REACTIVOS DE DIAGNÓSTICO.
- FABRICACIÓN DE PRINCIPIOS ACTIVOS FARMACÉUTICOS.
- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS BIOLÓGICOS DE USO VETERINARIO.

1.1.5. PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS BÁSICOS.

- DESHIDRATACIÓN DE HUEVO.
- PREPARACIÓN, CONSERVACIÓN Y EMPACADO DE CARNE O PESCADOS Y MARISCOS.
- PASTEURIZACIÓN Y ENVASADO DE LECHE NATURAL, DESHIDRATADA O EVAPORADA.
- PRODUCCIÓN DE CREMA, MANTEQUILLA O QUESO.
- PRODUCCIÓN DE AZÚCAR.
- FABRICACIÓN DE PAN DE CAJA, GALLETAS O PASTAS ALIMENTICIAS.
- PRODUCCIÓN DE ACEITES O GRASAS COMESTIBLES DE ORIGEN VEGETAL O ANIMAL.
- PREPARACIÓN, CONSERVACIÓN Y EMPACADO DE FRUTAS O LEGUMBRES.

1.2. MANUFACTURAS MEDIANTE PROCESOS METAL MECANICOS.

1.2.1. FUNDICIÓN.

- FUNDICIÓN DE HIERRO Y ACERO DE PIEZAS CON PESO SUPERIOR A 500 KGS.
- FUNCIONES FERROSAS PARA USO AUTOMOTRIZ.

1.2.2. DEFORMACIÓN PLÁSTICA.

- ESTAMPADOS AUTOMOTRICES MAYORES QUE REQUIEREN CAPACIDAD DE PRENSA SUPERIORES A 500 TONS.
- FORJA CERRADA O ABIERTA DE HIERRO Y ACERO DE - PIEZAS CON PESO SUPERIOR A 100 KGS.

1.2.3. MAQUINADOS PESADOS.

- MAQUINADO DE PIEZAS DE HIERRO Y ACERO Y SUS ALEACIONES CON PESO SUPERIOR A 100 KGS. PARA FABRICACIÓN Y/O REPARACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO.
- FABRICACIÓN DE ENGRANES RECTOS Y HELICOIDALES - PARA MAQUINARIA Y EQUIPO.

1.2.4. PAILERÍA ESPECIALIZADA.

- FABRICACIÓN DE TORRES DE ENFRIAMIENTO SECAS.
- FABRICACIÓN DE COMPUERTAS RADIALES.
- FABRICACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES BAJO CÓDIGOS DE CALIDAD INTERNACIONAL.
- RECONSTRUCCIÓN Y REHABILITACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PESADO.

1.3. FABRICACION DE PARTES Y COMPONENTES ESENCIALES PARA BIENES FINALES.

1.3.1. FABRICACIÓN DE MOTORES A DIESEL.

- FABRICACIÓN DE MOTORES A DIESEL PARA EQUIPO DE TRANSPORTE.
- FABRICACIÓN DE MOTORES A DIESEL PARA USO INDUSTRIAL.
- FABRICACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES ESENCIALES PARA MOTORES A DIESEL.

1.3.2. FABRICACIÓN DE MOTORES ELÉCTRICOS Y REDUCTORES PARA USO INDUSTRIAL.

- FABRICACIÓN DE MOTORES ELÉCTRICOS CON POTENCIA SUPERIOR A 1,000 H.P. DE CORRIENTE ALTERNA Y 100 H.P. DE CORRIENTE DIRECTA, ASÍ COMO SUS PARTES Y COMPONENTES ESENCIALES.
 - FABRICACIÓN DE REDUCTORES DE VELOCIDAD PARA USO.
- 1.3.3. FABRICACIÓN DE COMPRESORES Y BOMBAS PARA USO INDUSTRIAL, COMERCIAL Y DE SERVICIOS.
- FABRICACIÓN DE COMPRESORES DE AIRE CON POTENCIA SUPERIOR A 1,500 H.P. DE TIPO RECIPROCANTE O DE TORNILLO Y 1,000 H.P. DE TIPO CENTRÍFUGO, ROTATIVO O ALTERNATIVO.
 - FABRICACIÓN DE BOMBAS CENTRÍFUGAS HORIZONTALES Y VERTICALES PARA CAUDALES SUPERIORES A $2.5 \text{ m}^3/\text{min.}$ Y/O PRESIONES MAYORES A 100 kg/cm^2 .
 - FABRICACIÓN DE BOMBAS DE DESPLAZAMIENTO POSITIVO Y ESPECIALES.
 - FABRICACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES ESENCIALES PARA LOS COMPRESORES DE AIRE Y BOMBAS DE USO INDUSTRIAL, MENCIONADOS EN LOS RUBROS ANTERIORES.
- 1.3.4. FABRICACIÓN DE VÁLVULAS DE HIERRO Y ACERO Y SUS ALEACIONES.
- FABRICACIÓN DE VÁLVULAS FUNDIDAS O FORJADAS CON DIÁMETRO SUPERIOR A 12 PULGADAS.
 - FABRICACIÓN DE ÁRBOLES DE VÁLVULAS (DE NAVIDAD) Y PREVENTORES DE REVENTONES.
 - FABRICACIÓN DE VÁLVULAS AUTOMÁTICAS Y DE SOLENOIDE.
 - FABRICACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES ESENCIALES PARA LAS VÁLVULAS MENCIONADAS EN LOS RUBROS ANTERIORES.
- 1.3.5. FABRICACIÓN DE MOLDES, TROQUELES Y MATRICES.
- FABRICACIÓN DE MOLDES PARA INYECCIÓN DE PLÁSTICO Y DE VIDRIO.
 - FABRICACIÓN DE TROQUELES, MATRICES Y METÁLICAS Y MODELOS DE FUNDICIÓN.

1.3.6. FABRICACIÓN DE CIRCUITOS IMPRESOS, COMPONENTES Y SUBENSAMBLES ELECTRÓNICOS.

- FABRICACIÓN DE CIRCUITOS IMPRESOS DE DOBLE CARA Y MULTICAPAS.
- FABRICACIÓN DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS RESISTIVOS, INDUCTIVOS Y CAPACITIVOS.
- FABRICACIÓN DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS SEMICONDUCTORES.
- FABRICACIÓN DE CIRCUITOS MODULARES E HÍBRIDOS.
- FABRICACIÓN DE COMPONENTES PARA DESPLIEGUE VISUAL, INCLUIDOS CINESCOPIOS.
- FABRICACIÓN Y PRUEBA DE SUBENSAMBLES PARA EQUIPO ELECTRÓNICO.

1.3.7. FABRICACIÓN DE COMPONENTES AUTOMOTRICES DE ALTA PRIORIDAD.

- FABRICACIÓN DE COMPONENTES ESENCIALES PARA TRENES MOTRICES DE VEHÍCULOS.

1.4. FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE USO GENERALIZADO.

1.4.1. FABRICACIÓN DE EQUIPO ELECTRÓNICO.

- FABRICACIÓN DE MINI Y MICROCOMPUTADORAS.
- FABRICACIÓN DE EQUIPO PERIFÉRICO PARA SISTEMAS DE CÓMPUTO.
- DISEÑO Y FABRICACIÓN DE SISTEMAS LÓGICOS PROGRAMABLES PARA CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES.
- DISEÑO Y FABRICACIÓN DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS Y TRANSDUCTORES PARA AUTOMATIZACIÓN Y CONTROL DE MAQUINARIA.
- DISEÑO Y FABRICACIÓN DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS PARA DISEÑO Y MANUFACTURA ASISTIDOS POR COMPUTADORAS.
- DISEÑO Y FABRICACIÓN DE SISTEMAS DE INSTRUMENTACIÓN PARA USO INDUSTRIAL Y DE LABORATORIO.
- DISEÑO Y FABRICACIÓN DE EQUIPO ELECTRÓNICO PARA LOS SECTORES SALUD Y EDUCATIVO.

- DISEÑO Y FABRICACIÓN DE EQUIPO ELECTRÓNICO PARA TELECOMUNICACIONES.
- 1.4.2. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA MANEJO DE MATERIALES, ENVASE Y EMBALAJE.
 - FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA ACARREO, CARGA Y DESCARGA DE MATERIALES.
 - FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LAVAR, LLENAR, CERRAR Y ETIQUETAR CAJAS, LATAS Y BOTES.
- 1.4.3. FABRICACIÓN DE EQUIPO PREVENTIVO DE LA CONTAMINACIÓN AMBIENTAL.
 - FABRICACIÓN DE SISTEMAS COMPLETOS DE TRATAMIENTO DE AGUA Y GASES Y RECUPERACIÓN DE SÓLIDOS.
- 1.4.4. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA REFRIGERACIÓN INDUSTRIAL.
 - FABRICACIÓN DE UNIDADES FRIGORÍFICAS Y PARA ACONDICIONAMIENTO DE AIRE CON CAPACIDAD SUPERIOR A 40 TONS. DE REFRIGERACIÓN.
- 1.4.5. FABRICACIÓN DE MÁQUINAS HERRAMIENTAS.
 - FABRICACIÓN DE MÁQUINAS PARA EL TRABAJO DE LOS METALES POR ARRANQUE DE VIRUTA.
 - FABRICACIÓN DE MÁQUINAS PARA TRABAJO DE LOS METALES POR DEFORMACIÓN Y CORTE.
 - FABRICACIÓN DE HERRAMIENTAS Y PORTA HERRAMIENTAS.
 - FABRICACIÓN DE MÁQUINAS PARA EL TRABAJO DE LA MADERA Y OTROS MATERIALES.
- 1.5. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE USO ESPECÍFICO EN SECTORES PRIORITARIOS.
 - 1.5.1. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA EL SECTOR AGROPECUARIO Y LA INDUSTRIALIZACIÓN DE ALIMENTOS:
 - FABRICACIÓN DE MAQUINARIA AGRÍCOLA AUTOPROPULSADA E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS.
 - FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN DE ALIMENTOS.

- 1.5.2. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA MINERA Y DE LA CONSTRUCCIÓN.**
- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA EXTRACCIÓN, CONCENTRACIÓN Y BENEFICIO DE MINERALES.
 - FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PESADO PARA LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.
 - FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA MOVIMIENTO DE TIERRA Y ACONDICIONAMIENTO DE SUELOS.
- 1.5.3. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA PETROLERA.**
- FABRICACIÓN DE EQUIPO PARA PERFORACIÓN, CONSTITUIDO POR MÁSTIL, SUBESTRUCTURA, CORONA Y EQUIPOS PARA CIRCULACIÓN DE LODOS Y PARA MOVIMIENTO DE TUBERÍA.
 - FABRICACIÓN DE BARRENAS CÓNICAS Y OTRAS HERRAMIENTAS DE PERFORACIÓN.
 - PLATAFORMAS MARINAS INCLUIDOS LOS MÓDULOS ELECTROMECAÑICOS.
- 1.5.4. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA GENERACIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA.**
- FABRICACIÓN DE GENERADORES ELÉCTRICOS EN CAPACIDADES SUPERIORES A 5 MW. Y SUS SISTEMAS AUXILIARES.
 - FABRICACIÓN DE TURBINAS HIDRÁULICAS, DE VAPOR Y DE GAS CON POTENCIA SUPERIOR A 50,000 H.P.
- 1.5.5. FABRICACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE.**
- FABRICACIÓN DE TRACTOCAMIONES, CAMIONES PESADOS, TROLEBUSES Y AUTOBUSES INTEGRALES.
 - CONSTRUCCIÓN DE EMBARCACIONES NO DEPORTIVAS.
 - FABRICACIÓN DE LOCOMOTORAS, CARROS DE FERROCARRIL, EQUIPO E INSTALACIONES FERROVIARIAS PESADAS.
- 1.5.6. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA OTROS SECTORES INDUSTRIALES.**

- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA DEL CEMENTO.
- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA DE LA CELULOSA Y EL PAPEL.
- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA DE LAS ARTES GRÁFICAS.
- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA TEXTIL, DE CURTIDURÍA Y DEL CALZADO.
- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA DEL PLÁSTICO Y EL VIDRIO.

CATEGORIA 2

2.1. PRODUCCION DE MATERIAS PRIMAS Y BIENES BASICOS.

2.1.1. INSUMOS PARA EL SECTOR AGROPECUARIO.

- FORMULACIÓN DE PLAGUICIDAS.
- PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA CONSUMO ANIMAL.
- FABRICACIÓN DE PELÍCULAS PLÁSTICAS PARA EL SECTOR AGROPECUARIO.
- FABRICACIÓN DE TUBERÍA O ACCESORIOS DE ORIGEN PLÁSTICO.

2.1.2. INSUMOS PARA LA INDUSTRIA QUÍMICA.

- PRODUCCIÓN DE COLORANTES O PIGMENTOS.
- PRODUCCIÓN DE SILICIO METÁLICO O MONÓMEROS INTERMEDIOS DE PRODUCTOS ORGANOSILÍCICOS.
- PRODUCCIÓN DE GRASAS O ACEITES NO COMESTIBLES DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL.
- PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS PETROQUÍMICOS SECUNDARIOS CON PERMISO PETROQUÍMICO.
- PRODUCCIÓN DE EREA, COLOFONIA O DERIVADOS.
- PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DERIVADOS DE LA EXPLOTACIÓN AGRÍCOLA, PECUARIA, SILVÍCOLA O MARINA.

2.1.3. INSUMOS PARA LAS INDUSTRIAS TEXTIL, DEL VESTIDO Y DEL CALZADO.

- HILADO O TEJIDO Y ACABADO DE ALGODÓN, LANA O FIBRAS ARTIFICIALES O SINTÉTICAS.
- BLANQUEO, MERCERIZADO, TEÑIDO, ESTAMPADO O BORDADO DE TELA O HILO.
- CURTIDO O ACABADO DE CUERO O PIEL.
- FABRICACIÓN DE FORMAS, SUELAS, TACONES, CAMBRILLONES, PROTECTORES O TELA LAMINADA PARA LA FABRICACIÓN DEL CALZADO.

2.1.4. FABRICACIÓN DE BIENES BÁSICOS DE CONSUMO.

- FABRICACIÓN DE JABÓN, DETERGENTE O PASTA DENTÍFICA.
- CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.
- FABRICACIÓN DE CALZADO DE CUERO, DE TELA O SINTÉTICO.
- FABRICACIÓN DE MUEBLES Y ACCESORIOS PARA USO DOMÉSTICO POPULAR DE MADERA, METAL O PLÁSTICO.

2.2. FABRICACION DE BIENES INTERMEDIOS.

2.2.1. MANUFACTURA MEDIANTE PROCESOS METAL MECÁNICOS.

- FUNDICIÓN, REFINACIÓN Y MOLDEO DE METALES FERROSOS, NO FERROSOS Y SUS ALEACIONES.
- LAMINACIÓN Y RELAMINACIÓN DE METALES NO FERROSOS Y SUS ALEACIONES.
- MOLDEO, LAMINACIÓN Y RELAMINACIÓN DE HIERRO Y ACERO Y SUS ALEACIONES.
- FABRICACIÓN DE TUBERÍA DE ACERO Y SUS ALEACIONES.

2.2.2. FABRICACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES PARA EQUIPO INDUSTRIAL Y DEL TRANSPORTE.

- FABRICACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y DEL TRANSPORTE.
- FABRICACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES PARA SISTEMAS MECÁNICOS DE ACCIONAMIENTO HIDRÁULICO O NEUMÁTICO.

- FABRICACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES PARA MÁQUINAS HERRAMIENTAS.
- FABRICACIÓN DE COMPRESORES Y BOMBAS PARA USO INDUSTRIAL Y COMERCIAL.
- FABRICACIÓN DE COMPRESORES FRIGORÍFICOS HERMÉTICOS, SEMIHERMÉTICOS Y ABIERTOS.

2.2.3. FABRICACIÓN DE MATERIALES PARA LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

- FABRICACIÓN DE VIDRIO PLANO.
- FABRICACIÓN DE CEMENTO O CAL HIDRATADA.
- FABRICACIÓN DE LADRILLO, TABIQUE, TEJA, AZULEJO O LOSETA DE ARCILLA.
- FABRICACIÓN DE TRABES, COLUMNAS, LOSAS, ESTRUCTURAS, TABLEROS O MÓDULOS A BASE DE CEMENTO.
- FABRICACIÓN DE MOSAICO, TERRAZO, BLOCK O CELOSÍA A BASE DE CEMENTO.
- FABRICACIÓN DE TABLEROS DE YESO.
- FABRICACIÓN DE MUEBLES DE BAÑO O ACCESORIOS CERÁMICOS.
- FABRICACIÓN DE DURMIENTES, POSTES, PANALES, TRI PLAY, TABLEROS AGLOMERADOS, MADERA MACHIMBRADA O ESTRUCTURAS DE MADERA PARA CONSTRUCCIÓN.
- FABRICACIÓN DE MUEBLES DE BAÑO, TINACOS, PISOS O LOSETAS, MUROS, MÓDULOS PREFABRICADOS PARA VIENDAS, CASETONES O LÁMINAS PARA TECHO DE ORIGEN PLÁSTICO.

2.2.4. OTROS BIENES INTERMEDIOS.

- INDUSTRIALIZACIÓN DE ARENA SILÍCEA, BETONITA, COALÍN, ARCILLAS REFRACTARIAS, CALIZA O DOLOMITA.
- FABRICACIÓN DE REFRACTARIOS INDUSTRIALES.
- FABRICACIÓN DE ABRASIVOS PARA USO INDUSTRIAL.
- FABRICACIÓN DE CERÁMICA PARA USO INDUSTRIAL.
- FABRICACIÓN DE CARTÓN, PAPEL PARA IMPRESIÓN.

KRAFT O DE USO INDUSTRIAL.

- FABRICACIÓN DE ENVASES O RECIPIENTES DE VIDRIO, PLÁSTICO, PAPEL, CARTÓN O MADERA, ASÍ COMO LOS DE HOJALATA PARA ENVASE DE ALIMENTOS Y DE PRODUCTOS INDUSTRIALES.

2.3. FABRICACION DE BIENES FINALES.

2.3.1. PAILERÍA PESADA.

- FABRICACIÓN DE CALDERAS CON CAPACIDAD SUPERIOR A 60 TONS. DE VAPOR POR HORA, E INTERCAMBIADORES DE CALOR.
- FABRICACIÓN DE TORRES DE ENFRÍAMIENTO HÍBRIDAS.
- FABRICACIÓN DE EQUIPOS ESPECIALES CON ESPESORES DE PLACA MAYOR O IGUAL A 1.5 PULGADAS.
- FABRICACIÓN DE HORNOS INDUSTRIALES.
- FABRICACIÓN DE ESTRUCTURAS METÁLICAS PARA SUBESTACIONES Y TORRES DE TRANSMISIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA.

2.3.2. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO ELÉCTRICO.

- FABRICACIÓN DE TURBINAS DE VAPOR Y DE GAS PARA LA INDUSTRIA DE PROCESO.
- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO, SUS PARTES Y COMPONENTES ESENCIALES PARA LA GENERACIÓN, TRANSMISIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA.
- FABRICACIÓN DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS, SUS INTERCONEXIONES Y AISLAMIENTOS PARA MEDIA Y ALTA TENSIÓN.
- FABRICACIÓN DE MOTORES ELÉCTRICOS DE CORRIENTE ALTERNA Y CORRIENTE DIRECTA.
- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA PARA SOLDADURA ELÉCTRICA.
- EQUIPO MENOR Y MATERIALES PARA LA DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA.

2.3.3. FABRICACIÓN DE EQUIPO Y ACCESORIOS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

- FABRICACIÓN DE APARATOS DE ÓPTICA.
- FABRICACIÓN DE EQUIPO E INSTRUMENTAL MÉDICO-QUIRÚRGICO Y HOSPITALARIO.
- FABRICACIÓN DE EQUIPO Y ACCESORIOS PARA LAS COMUNICACIONES TELEFÓNICAS.
- FABRICACIÓN DE EQUIPO PARA USO COMERCIAL Y DE OFICINA.
- FABRICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE MANO DE USO DIVERSO.
- FABRICACIÓN DE SISTEMAS DE EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL.
- FABRICACIÓN DE EQUIPOS E INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN, CONTROL Y LABORATORIO PARA USO INDUSTRIAL Y DE SERVICIO.
- FABRICACIÓN DE LUMINARIOS Y LÁMPARAS ELÉCTRICOS.
- FABRICACIÓN DE EQUIPOS DE AIRE CONDICIONADO PARA EL CONFORT HUMANO.
- FABRICACIÓN DE BICICLETAS Y MOTOCICLETAS NO DEPORTIVAS.

2.3.4. FABRICACIÓN DE APARATOS, ACCESORIOS Y BIENES DE CONSUMO DOMÉSTICO.

- FABRICACIÓN DE APARATOS ELECTRODOMÉSTICOS DE USO POPULAR.

LA LISTA DE ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS, PODRÁ ADICIONARSE Y MODIFICARSE CONSIDERANDO LAS NECESIDADES ESPECÍFICAS DEL PAÍS, PARTICULARMENTE EN LO RELATIVO A LOS REQUERIMIENTOS DE CONSUMO BÁSICO DE LA POBLACIÓN Y DEL CAMBIO EN LA ECONOMÍA. DICHA LISTA SE REVISARÁ CADA TRES AÑOS, SIN PERJUICIO DE LOS AJUSTES PARCIALES QUE SE REQUIERAN, DE CONFORMIDAD CON LA EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN DEL PAÍS.

LAS MODIFICACIONES A LA LISTA DE ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS SERÁN PUBLICADAS EN EL DIARIO OFICIAL.

APÉNDICE "C"

SON ACTIVIDADES INDUSTRIALES DE REUBICACIÓN PREFERENTE LAS SIGUIENTES:

SUBGRUPOS INDUSTRIALES

- MATANZA DE GANADO Y PREPARACIÓN, CONSERVACIÓN Y EMPACADO DE CARNES.
- FABRICACIÓN Y TRATAMIENTO DE PRODUCTOS LÁCTEOS.
- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS A BASE DE HARINA DE TRIGO.
- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS.
- ELABORACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS.
- ELABORACIÓN DE MALTA Y CERVEZA.
- ELABORACIÓN DE REFRESCOS Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS.
- PREPARACIÓN, HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES DE FIBRAS BLANDAS.
- PREPARACIÓN, HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES DE FIBRAS DURAS.
- FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS TEXTILES.
- INDUSTRIA DEL CUERO, PIEL Y MATERIALES SUCEDÁNEOS.
- FABRICACIÓN DE PASTA DE CELULOSA, PAPEL Y CARTÓN.
- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE BASE DE PAPEL, CARTÓN Y PASTA DE CELULOSA.
- FABRICACIÓN DE SUSTANCIAS QUÍMICAS E INDUSTRIAS BÁSICAS.
- FABRICACIÓN DE FERTILIZANTES Y PLAGUICIDAS.
- FABRICACIÓN DE RESINAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES.
- FABRICACIÓN DE PINTURAS, BARNICES, LACAS Y SIMILARES.
- BENEFICIO DE CEREALES Y OTROS GRANOS, Y FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MOLINO.
- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MEDICAMENTOS.
- FABRICACIÓN DE JALONES, DETERGENTES, PERFUMES, COSMÉTICOS Y PRODUCTOS DE TOCADOR.

- FABRICACIÓN DE ACEITES Y GRASAS NO VEGETALES Y ANIMALES PARA USO INDUSTRIAL.
- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS.
- REFINACIÓN DE PETRÓLEO CRUDO Y SUS DERIVADOS, Y PETROQUÍMICA BÁSICA.
- FABRICACIÓN DE DERIVADOS DE CARBÓN MINERAL Y MEZCLAS ASFÁLTICAS.
- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE HULE.
- FABRICACIÓN DE MATERIALES Y ARTÍCULOS DE PLÁSTICO.
- FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE BARRO, LOZA Y PORCELANA.
- FABRICACIÓN DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO.
- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE ARCILLA PARA LA CONSTRUCCIÓN.
- FABRICACIÓN DE CEMENTO, CAL Y YESO.
- FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS.
- INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO.
- INDUSTRIAS BÁSICAS DE METALES NO FERROSOS.
- FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS METÁLICOS, EXCEPTO MAQUINARIA Y EQUIPO.
- FABRICACIÓN Y ENSAMBLE DE AUTOMOVILES, AUTOBUSES, CAMIONES Y SUS PARTES.

SON OTRAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES, AQUELLAS NO INCLUIDAS EN LAS ACTIVIDADES ANTERIORES, QUE A TRAVÉS DE UN PROCESO DE TRANSFORMACIÓN CONVIERTAN MATERIAS PRIMAS, PARTES O COMPONENTES EN PRODUCTOS CON CARACTERÍSTICAS PROPIAS DISTINTAS, LOS CUALES PUEDEN DESTINARSE A PROCESOS POSTERIORES DE TRANSFORMACIÓN O AL CONSUMO FINAL.

A P É N D I C E "D"

TABLA A-1

Valor presente de un dólar disponible en un momento futuro y descontado al $r\%$ durante n años

N	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	N
01	0.99010	0.98019	0.97007	0.96154	0.95228	0.94320	0.93456	0.92593	0.91743	0.90909	01
02	0.98030	0.96117	0.94260	0.92456	0.90703	0.89000	0.87344	0.85734	0.84168	0.82645	02
03	0.97059	0.94232	0.91514	0.88900	0.86384	0.83967	0.81650	0.79423	0.77286	0.75237	03
04	0.96098	0.92385	0.88849	0.85480	0.82270	0.79209	0.76290	0.73503	0.70843	0.68304	04
05	0.95147	0.90573	0.86261	0.82193	0.78353	0.74726	0.71299	0.68058	0.64993	0.62092	05
06	0.94204	0.88797	0.83748	0.79031	0.74622	0.70496	0.66534	0.62817	0.59227	0.55847	06
07	0.93272	0.87036	0.81209	0.75992	0.71068	0.66506	0.62263	0.58299	0.54573	0.51048	07
08	0.92348	0.85349	0.78941	0.73069	0.67684	0.62741	0.58201	0.54027	0.50197	0.46651	08
09	0.91434	0.83675	0.76642	0.70259	0.64461	0.59190	0.54393	0.50025	0.46043	0.42410	09
10	0.90529	0.82035	0.74409	0.67556	0.61391	0.55839	0.50835	0.46319	0.42241	0.38554	10
11	0.89632	0.80475	0.72242	0.64958	0.58468	0.52679	0.47509	0.42888	0.38753	0.35049	11
12	0.88745	0.78649	0.70138	0.62460	0.55684	0.49697	0.44401	0.39711	0.35553	0.31833	12
13	0.87864	0.77302	0.68095	0.60057	0.53032	0.46884	0.41496	0.36770	0.32618	0.28966	13
14	0.86996	0.75787	0.66117	0.57747	0.50507	0.44230	0.38737	0.34046	0.29923	0.26332	14
15	0.86135	0.74591	0.64486	0.55526	0.48102	0.41728	0.36145	0.31374	0.27354	0.23939	15
16	0.85287	0.73485	0.62917	0.53391	0.45811	0.39365	0.33793	0.29119	0.25187	0.21763	16
17	0.84450	0.72311	0.61350	0.51359	0.43329	0.36858	0.31257	0.26655	0.22819	0.19484	17
18	0.83625	0.71016	0.59710	0.49325	0.41932	0.35481	0.29880	0.25275	0.21519	0.18288	18
19	0.82774	0.69842	0.57929	0.47164	0.39373	0.32951	0.27351	0.22717	0.18949	0.15651	19
20	0.81954	0.67297	0.55062	0.44839	0.36769	0.31180	0.25642	0.21055	0.17283	0.14084	20
21	0.81143	0.65978	0.53255	0.43883	0.35894	0.29415	0.24151	0.19660	0.16070	0.13313	21
22	0.80340	0.64684	0.51689	0.42193	0.34185	0.27750	0.22751	0.18394	0.15018	0.12785	22
23	0.79544	0.63416	0.50069	0.40573	0.32557	0.26180	0.21095	0.16931	0.13778	0.11603	23
24	0.78757	0.62172	0.49193	0.39012	0.31007	0.24698	0.19715	0.15770	0.12640	0.10552	24
25	0.77977	0.60953	0.47760	0.37512	0.29530	0.23300	0.18425	0.14602	0.11597	0.09730	25

N	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%	N
01	0.90909	0.89786	0.88494	0.87119	0.85737	0.84320	0.82870	0.81446	0.80034	0.78633	01
02	0.81162	0.79719	0.78215	0.76747	0.75314	0.73816	0.72351	0.70918	0.70466	0.69044	02
03	0.73119	0.71178	0.69305	0.67497	0.65752	0.64066	0.62437	0.60862	0.59342	0.57870	03
04	0.65873	0.63352	0.61332	0.59208	0.57175	0.55229	0.53265	0.51579	0.49667	0.48275	04
05	0.59345	0.56743	0.54276	0.51937	0.49718	0.47611	0.45611	0.43711	0.41905	0.40188	05
06	0.53464	0.50663	0.48032	0.45559	0.43233	0.41044	0.38954	0.37043	0.35314	0.33690	06
07	0.48186	0.45223	0.42505	0.39964	0.37594	0.35383	0.33270	0.31292	0.29592	0.27907	07
08	0.43293	0.40288	0.37616	0.35056	0.32690	0.30503	0.28478	0.26604	0.24887	0.23257	08
09	0.38992	0.35821	0.33288	0.30881	0.28576	0.26459	0.24520	0.22754	0.21159	0.19687	09
10	0.35216	0.32197	0.29759	0.27494	0.25387	0.23428	0.21604	0.19905	0.18320	0.16851	10
11	0.31928	0.28948	0.26670	0.24562	0.22604	0.20781	0.19072	0.17476	0.16000	0.14639	11
12	0.29184	0.26267	0.24070	0.22022	0.20104	0.18317	0.16640	0.15072	0.13610	0.12251	12
13	0.26791	0.23917	0.21816	0.19820	0.17923	0.16152	0.14509	0.12982	0.11560	0.10246	13
14	0.24699	0.21867	0.19808	0.17911	0.16173	0.14520	0.12982	0.11560	0.10246	0.08978	14
15	0.22900	0.19790	0.17869	0.16010	0.14289	0.12709	0.11249	0.09899	0.08652	0.07491	15
16	0.18829	0.16312	0.14453	0.12789	0.11265	0.09820	0.08511	0.07320	0.06246	0.05290	16
17	0.16963	0.14564	0.12872	0.11380	0.09993	0.08721	0.07532	0.06492	0.05598	0.04807	17
18	0.15283	0.13004	0.11401	0.09945	0.08680	0.07491	0.06323	0.05283	0.04367	0.03576	18
19	0.13748	0.11611	0.09934	0.08495	0.07206	0.05961	0.04864	0.03908	0.03069	0.02310	19
20	0.12403	0.10367	0.08678	0.07374	0.06110	0.05139	0.04378	0.03651	0.03004	0.02408	20
21	0.11247	0.09256	0.07680	0.06382	0.05312	0.04490	0.03699	0.03094	0.02591	0.02174	21
22	0.10267	0.08264	0.06796	0.05599	0.04620	0.03819	0.03162	0.02622	0.02178	0.18141	22
23	0.09469	0.07379	0.06014	0.04911	0.04019	0.03292	0.02702	0.02222	0.01840	0.01509	23
24	0.08770	0.06588	0.05322	0.04308	0.03493	0.02828	0.02310	0.01883	0.01538	0.01258	24
25	0.87361	0.05882	0.04710	0.03779	0.03038	0.02447	0.01976	0.01596	0.01292	0.01048	25

N	21%	22%	23%	24%	25%	26%	27%	28%	29%	30%	N
01	0.87045	0.81967	0.81301	0.80645	0.80000	0.79365	0.78740	0.78125	0.77519	0.76923	01
02	0.86301	0.81786	0.81098	0.80498	0.80000	0.79328	0.82000	0.81023	0.80073	0.79172	02
03	0.85447	0.85371	0.85324	0.85249	0.851200	0.84991	0.84819	0.84684	0.84583	0.84517	03
04	0.84651	0.85140	0.85090	0.84927	0.84806	0.84675	0.84540	0.84423	0.84311	0.84204	04
05	0.83854	0.83700	0.83520	0.83411	0.83268	0.83148	0.83046	0.82910	0.82793	0.82633	05
06	0.83163	0.83028	0.82878	0.82700	0.82614	0.82491	0.82333	0.82237	0.82100	0.82018	06
07	0.82633	0.82459	0.823478	0.82184	0.82072	0.81934	0.81766	0.81764	0.81632	0.81537	07
08	0.821763	0.82074	0.81908	0.81791	0.81677	0.81541	0.81476	0.81378	0.81300	0.81259	08
09	0.817986	0.81602	0.815319	0.814428	0.812472	0.812493	0.81133	0.81082	0.81019	0.80940	09
10	0.814864	0.81360	0.81247	0.811635	0.810737	0.809915	0.809161	0.808470	0.807836	0.807254	10
11	0.812785	0.811221	0.810258	0.809383	0.808590	0.807869	0.807214	0.806617	0.806073	0.805520	11
12	0.810133	0.809198	0.808339	0.807567	0.806872	0.806243	0.805680	0.805170	0.804709	0.804297	12
13	0.808391	0.807329	0.806780	0.806103	0.805498	0.804959	0.804472	0.804039	0.803653	0.803300	13
14	0.806934	0.806180	0.805512	0.804971	0.804438	0.803934	0.803472	0.803155	0.802830	0.802540	14
15	0.805731	0.805651	0.804881	0.803969	0.803513	0.803122	0.802773	0.802465	0.802194	0.801954	15
16	0.804736	0.804152	0.803643	0.803201	0.802815	0.802478	0.802183	0.801926	0.801700	0.801503	16
17	0.803914	0.803403	0.802962	0.802581	0.802252	0.801967	0.801719	0.801505	0.801318	0.801156	17
18	0.803233	0.802769	0.802408	0.802082	0.801801	0.801561	0.801354	0.801175	0.801022	0.800889	18
19	0.802673	0.802284	0.801958	0.801679	0.801441	0.801239	0.801066	0.800918	0.800792	0.800684	19
20	0.802209	0.801874	0.801592	0.801354	0.801153	0.800983	0.800839	0.800717	0.800614	0.800526	20
21	0.801824	0.801536	0.801294	0.801092	0.800927	0.800780	0.800641	0.800541	0.800476	0.800425	21
22	0.801509	0.801239	0.801032	0.800860	0.800728	0.800619	0.800530	0.800458	0.800399	0.800351	22
23	0.801247	0.801028	0.800835	0.800670	0.800520	0.800491	0.800410	0.800342	0.800286	0.800239	23
24	0.801031	0.800846	0.800685	0.800537	0.800472	0.800390	0.800325	0.800267	0.800212	0.802184	24
25	0.800852	0.800693	0.800565	0.800462	0.800378	0.800310	0.800254	0.800209	0.800172	0.800142	25

N	31%	32%	33%	34%	35%	36%	37%	38%	39%	40%	N
01	0.76336	0.73758	0.75188	0.74627	0.74074	0.73529	0.72993	0.72456	0.71942	0.71427	01
02	0.82727	0.87392	0.86322	0.85260	0.84200	0.83066	0.81937	0.80810	0.81723	0.81620	02
03	0.44482	0.43479	0.42903	0.41361	0.40646	0.37754	0.36990	0.39951	0.37723	0.36443	03
04	0.33956	0.35929	0.31959	0.31016	0.26107	0.29721	0.28337	0.27573	0.26788	0.25031	04
05	0.25920	0.26933	0.24029	0.23146	0.22301	0.21493	0.20720	0.19980	0.19272	0.18393	05
06	0.19787	0.18904	0.18067	0.17273	0.16520	0.15804	0.15124	0.14479	0.13863	0.13281	06
07	0.15104	0.14221	0.13384	0.12590	0.12237	0.11421	0.10940	0.10492	0.09973	0.09486	07
08	0.11530	0.10849	0.10214	0.09620	0.09064	0.08543	0.08056	0.07603	0.07174	0.06776	08
09	0.08602	0.08219	0.07840	0.07479	0.07144	0.06734	0.06362	0.05930	0.05543	0.05190	09
10	0.06719	0.06377	0.05774	0.05337	0.04973	0.04630	0.04312	0.03992	0.03714	0.03437	10
11	0.05129	0.04717	0.04341	0.03996	0.03684	0.03397	0.03134	0.02893	0.02672	0.02449	11
12	0.03913	0.03374	0.03264	0.02984	0.02729	0.02498	0.02287	0.02096	0.01922	0.01764	12
13	0.02789	0.02707	0.02454	0.02227	0.02021	0.01839	0.01670	0.01519	0.01383	0.01260	13
14	0.02281	0.02091	0.01848	0.01642	0.01497	0.01328	0.01179	0.01101	0.00995	0.00900	14
15	0.01742	0.01554	0.01367	0.01240	0.01109	0.00993	0.00890	0.00798	0.00718	0.00643	15
16	0.01329	0.01179	0.01043	0.00923	0.00812	0.00720	0.00648	0.00585	0.00531	0.00489	16
17	0.01013	0.00892	0.00784	0.00691	0.00609	0.00537	0.00474	0.00419	0.00370	0.00328	17
18	0.00873	0.00766	0.00690	0.00615	0.00551	0.00493	0.00446	0.00400	0.00367	0.00334	18
19	0.00391	0.00312	0.00442	0.00383	0.00334	0.00290	0.00253	0.00220	0.00192	0.00167	19
20	0.00431	0.00368	0.00333	0.00287	0.00247	0.00213	0.00184	0.00159	0.00138	0.00120	20
21	0.00343	0.00294	0.00251	0.00214	0.00183	0.00153	0.00125	0.00115	0.00099	0.00083	21
22	0.00243	0.00223	0.00188	0.00160	0.00136	0.00113	0.00098	0.00084	0.00071	0.00064	22
23	0.00201	0.00149	0.00142	0.00119	0.00103	0.00080	0.00072	0.00064	0.00051	0.00044	23
24	0.00153	0.00178	0.00107	0.00088	0.00074	0.00062	0.00052	0.00044	0.00037	0.00031	24
25	0.00117	0.00097	0.00080	0.00066	0.00053	0.00046	0.00038	0.00032	0.00027	0.00022	25

TABLA A-2

Valor presente de una serie uniforme de un dólar durante n años
descontada al $r\%$ en cada periodo

Año	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	Año
1	0.9901	0.9804	0.9709	0.9615	0.9524	0.9434	0.9344	0.9255	0.9174	0.9091	1
2	1.9704	1.9416	1.9125	1.8831	1.8534	1.8234	1.8000	1.7823	1.7591	1.7355	2
3	2.9410	2.8439	2.7286	2.7751	2.7227	2.6720	2.6433	2.6143	2.5791	2.5468	3
4	3.9020	3.6777	3.7171	3.4299	3.5459	3.4851	3.3872	3.3121	3.2797	3.1699	4
5	4.8535	4.7134	4.5797	4.4518	4.3295	4.2123	4.1002	3.9927	3.8896	3.7908	5
6	5.7955	5.6014	5.4172	5.2421	5.0757	4.9173	4.7665	4.6279	4.4859	4.3513	6
7	6.7282	6.4770	6.2302	6.0020	5.7863	5.5824	5.3893	5.2054	5.0329	4.8684	7
8	7.6517	7.2354	7.0196	6.7327	6.4632	6.2088	5.9713	5.7466	5.5348	5.3249	8
9	8.5661	8.1422	7.9261	7.4353	7.1078	6.8017	6.5152	6.2469	5.9857	5.7399	9
10	9.4714	8.9525	8.5302	8.1109	7.7217	7.3601	7.0236	6.7101	6.4126	6.1446	10
11	10.3677	9.7868	9.2576	8.7604	8.3064	7.8868	7.4927	7.1389	6.8052	6.4931	11
12	11.2552	10.5753	9.9529	9.3850	8.8632	8.3828	7.9227	7.5251	7.1607	6.8112	12
13	12.1338	11.3493	10.6249	9.9856	9.3933	8.8527	8.3364	7.9028	7.4869	7.1014	13
14	13.0028	12.1052	11.2960	10.5631	9.9086	9.2950	8.7454	8.2442	7.7861	7.2647	14
15	13.8631	12.8492	11.9379	11.1183	10.3794	9.7122	9.1079	8.5395	8.0607	7.6261	15
16	14.7180	13.5777	12.5610	11.6522	10.8377	10.1059	9.4666	8.8514	8.3125	7.8237	16
17	15.5624	14.2918	13.1650	12.1636	11.3740	10.4772	9.7622	9.1216	8.5436	8.0215	17
18	16.3984	14.9720	13.7524	12.6592	11.8895	10.8274	10.0191	9.3719	8.7356	8.1718	18
19	17.2261	15.6284	14.3237	13.1339	12.3853	11.1381	10.2356	9.6036	8.9501	8.3649	19
20	18.0457	16.3314	14.8774	13.5903	12.8672	11.4699	10.5940	9.8181	9.1285	8.5136	20
21	18.8571	17.0111	15.4149	14.0291	13.3211	11.7840	10.8355	10.0163	9.2722	8.6487	21
22	19.6605	17.6580	15.9366	14.4511	13.7600	12.0614	11.0612	10.2007	9.4474	8.7715	22
23	20.4559	18.2791	16.4435	14.8568	14.1885	12.3023	11.2722	10.3710	9.5622	8.8827	23
24	21.2435	18.8739	16.9355	15.2469	14.6066	12.5503	11.4692	10.5287	9.7066	8.9847	24
25	22.0232	19.5224	17.4131	15.6220	14.9926	12.8033	11.6536	10.6748	9.8226	9.0776	25
Año	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%	Año
1	0.9009	0.8729	0.8450	0.8172	0.8006	0.8021	0.8347	0.8473	0.8402	0.8233	1
2	1.7125	1.6901	1.6681	1.6467	1.6257	1.6052	1.5852	1.5656	1.5465	1.5278	2
3	2.4427	2.4018	2.3612	2.3216	2.2832	2.2459	2.2096	2.1743	2.1399	2.1063	3
4	3.1074	3.0372	2.9745	2.9137	2.8550	2.7984	2.7432	2.6894	2.6366	2.5847	4
5	3.6959	3.6048	3.5179	3.4331	3.3502	3.2742	3.1973	3.1222	3.0476	2.9746	5
6	4.2305	4.1114	3.9976	3.8897	3.7857	3.6847	3.5892	3.4976	3.4098	3.3254	6
7	4.7172	4.5438	4.4226	4.2883	4.1604	4.0386	3.9224	3.8115	3.7057	3.6044	7
8	5.1461	4.9576	4.7788	4.6289	4.4872	4.3436	4.2072	4.0776	3.9546	3.8372	8
9	5.5370	5.3282	5.1217	4.9464	4.7716	4.6065	4.4506	4.3020	4.1623	4.0310	9
10	5.8892	5.6302	5.4262	5.2161	5.0188	4.8332	4.6586	4.4941	4.3389	4.1925	10
11	6.2063	5.9377	5.6899	5.4527	5.2337	5.0266	4.8364	4.6560	4.4865	4.3271	11
12	6.4924	6.1944	5.9176	5.6603	5.4206	5.1971	4.9884	4.7922	4.6105	4.4392	12
13	6.7499	6.4235	6.1218	5.8474	5.5831	5.3403	5.1183	4.9095	4.7147	4.5377	13
14	6.9818	6.6282	6.3073	6.0021	5.7245	5.4675	5.2293	5.0081	4.8023	4.6106	14
15	7.1909	6.8109	6.4674	6.1422	5.8474	5.5715	5.3242	5.0916	4.8739	4.6735	15
16	7.3792	6.9760	6.6039	6.2651	5.9542	5.6685	5.4033	5.1624	4.9327	4.7296	16
17	7.5488	7.1196	6.7291	6.3729	6.0472	5.7467	5.4646	5.2072	4.9699	4.7546	17
18	7.7014	7.2467	6.8399	6.4674	6.1280	5.8178	5.5279	5.2722	5.0333	4.8172	18
19	7.8373	7.3558	6.9380	6.5504	6.1982	5.8773	5.5845	5.3162	5.0700	4.8435	19
20	7.9633	7.4694	7.0348	6.6231	6.2593	5.9268	5.6278	5.3527	5.1009	4.8696	20
21	8.0791	7.5670	7.1016	6.6870	6.3125	5.9731	5.6648	5.3822	5.1260	4.8913	21
22	8.1757	7.6448	7.1493	6.7429	6.3587	6.0112	5.6940	5.4099	5.1486	4.9094	22
23	8.2644	7.7186	7.2297	6.7921	6.3988	6.0642	5.7326	5.4321	5.1646	4.9245	23
24	8.3481	7.7881	7.2829	6.8321	6.4338	6.0926	5.7665	5.4509	5.1822	4.9371	24
25	8.4277	7.8541	7.3300	6.8729	6.4641	6.0971	5.7662	5.4669	5.1951	4.9476	25

Age	21%	22%	23%	24%	25%	26%	27%	28%	29%	30%	Age
1	0.8784	0.8197	0.8130	0.8065	0.8000	0.7937	0.7874	0.7813	0.7752	0.7692	1
2	1.5095	1.4915	1.4740	1.4568	1.4400	1.4235	1.4074	1.3916	1.3761	1.3609	2
3	2.0739	2.0427	2.0114	1.9815	1.9520	1.9234	1.8956	1.8684	1.8420	1.8161	3
4	2.5404	2.4936	2.4483	2.4043	2.3616	2.3207	2.2800	2.2410	2.2021	2.1652	4
5	2.9240	2.8626	2.8035	2.7454	2.6893	2.6351	2.5827	2.5320	2.4830	2.4356	5
6	3.2446	3.1669	3.0923	3.0205	2.9514	2.8850	2.8210	2.7594	2.7000	2.6427	6
7	3.5077	3.4155	3.3270	3.2423	3.1611	3.0833	3.0087	2.9370	2.8682	2.8021	7
8	3.7256	3.6193	3.5179	3.4212	3.3289	3.2407	3.1564	3.0758	2.9986	2.9247	8
9	3.9024	3.7863	3.6731	3.5635	3.4573	3.3557	3.2578	3.1642	3.0747	3.0190	9
10	4.0541	3.9227	3.7923	3.6819	3.5715	3.4648	3.3624	3.2649	3.1721	3.0913	10
11	4.1769	4.0354	3.9018	3.7757	3.6564	3.5455	3.4435	3.3511	3.2788	3.1473	11
12	4.2783	4.1274	3.9852	3.8516	3.7251	3.6060	3.4953	3.3938	3.3059	3.1903	12
13	4.3614	4.2018	4.0523	3.9194	3.7921	3.6755	3.5681	3.4727	3.3821	3.2713	13
14	4.4317	4.2646	4.1082	3.9616	3.8241	3.6979	3.5833	3.4857	3.3957	3.2847	14
15	4.4890	4.3152	4.1530	4.0013	3.8593	3.7261	3.6010	3.4834	3.3726	3.2682	15
16	4.5364	4.3567	4.1894	4.0333	3.8874	3.7509	3.6278	3.5076	3.3986	3.2932	16
17	4.5755	4.3908	4.2190	4.0591	3.9099	3.7705	3.6400	3.5177	3.4078	3.2948	17
18	4.6049	4.4187	4.2431	4.0799	3.9279	3.7861	3.6536	3.5294	3.4130	3.3027	18
19	4.6346	4.4413	4.2627	4.0967	3.9424	3.7955	3.6643	3.5386	3.4210	3.3105	19
20	4.6547	4.4603	4.2785	4.1103	3.9539	3.8083	3.6776	3.5498	3.4321	3.3198	20
21	4.6750	4.4754	4.2916	4.1217	3.9631	3.8161	3.6892	3.5514	3.4319	3.3198	21
22	4.6900	4.4837	4.3021	4.1300	3.9705	3.8223	3.6944	3.5558	3.4356	3.3220	22
23	4.7023	4.4985	4.3106	4.1371	3.9764	3.8275	3.6985	3.5592	3.4384	3.3254	23
24	4.7128	4.5091	4.3176	4.1428	3.9811	3.8319	3.6998	3.5619	3.4406	3.3272	24
25	4.7215	4.5159	4.3232	4.1474	3.9849	3.8342	3.6943	3.5640	3.4423	3.3285	25

Age	31%	32%	33%	34%	35%	36%	37%	38%	39%	40%	Age
1	0.7624	0.7576	0.7519	0.7463	0.7407	0.7353	0.7299	0.7246	0.7194	0.7143	1
2	1.3441	1.3315	1.3172	1.3022	1.2864	1.2707	1.2552	1.2400	1.2249	1.2101	2
3	1.7909	1.7645	1.7423	1.7188	1.6959	1.6735	1.6516	1.6302	1.6093	1.5889	3
4	2.1203	2.0857	2.0618	2.0290	1.9969	1.9658	1.9351	1.9050	1.8754	1.8464	4
5	2.3697	2.3352	2.3021	2.2694	2.2370	2.1877	2.1427	2.1058	2.0699	2.0352	5
6	2.5875	2.5547	2.4828	2.4331	2.3852	2.3388	2.2939	2.2506	2.2086	2.1680	6
7	2.7866	2.6725	2.6147	2.5620	2.5075	2.4550	2.4043	2.3555	2.3083	2.2628	7
8	2.8530	2.7840	2.7208	2.6582	2.5982	2.5404	2.4848	2.4315	2.3801	2.3306	8
9	2.9419	2.8681	2.7974	2.7300	2.6653	2.6033	2.5437	2.4866	2.4319	2.3790	9
10	3.0091	2.9304	2.8553	2.7836	2.7150	2.6495	2.5867	2.5265	2.4689	2.4136	10
11	3.0604	2.9776	2.8987	2.8236	2.7519	2.6824	2.6160	2.5535	2.4956	2.4403	11
12	3.0995	3.0133	2.9314	2.8536	2.7792	2.7086	2.6409	2.5766	2.5144	2.4558	12
13	3.1294	3.0406	2.9589	2.8797	2.7994	2.7208	2.6576	2.5916	2.5289	2.4693	13
14	3.1592	3.0690	2.9844	2.8933	2.8144	2.7403	2.6698	2.6026	2.5386	2.4775	14
15	3.1890	3.0744	2.9883	2.9047	2.8255	2.7502	2.6787	2.6106	2.5457	2.4839	15
16	3.1879	3.0882	2.9987	2.9140	2.8327	2.7525	2.6852	2.6144	2.5509	2.4885	16
17	3.1931	3.0971	3.0065	2.9209	2.8398	2.7629	2.6899	2.6206	2.5546	2.4918	17
18	3.2008	3.1039	3.0124	2.9240	2.8443	2.7666	2.6934	2.6226	2.5573	2.4941	18
19	3.2067	3.1090	3.0169	2.9298	2.8476	2.7697	2.6959	2.6258	2.5592	2.4956	19
20	3.2112	3.1129	3.0202	2.9327	2.8501	2.7718	2.6977	2.6274	2.5600	2.4970	20
21	3.2147	3.1158	3.0237	2.9349	2.8519	2.7734	2.6991	2.6298	2.5616	2.4999	21
22	3.2173	3.1180	3.0246	2.9343	2.8523	2.7746	2.7000	2.6304	2.5623	2.4985	22
23	3.2193	3.1187	3.0240	2.9327	2.8543	2.7764	2.7008	2.6300	2.5618	2.4989	23
24	3.2209	3.1190	3.0271	2.9336	2.8550	2.7760	2.7013	2.6304	2.5622	2.4992	24
25	3.2220	3.1190	3.0279	2.9327	2.8556	2.7765	2.7017	2.6307	2.5624	2.4994	25

G L O S A R I O

- A -

ABSORCION DE COSTOS. INCORPORACIÓN DE UNA EROGACIÓN AL RESTO DE LAS OPERACIONES DE UNA EMPRESA. SISTEMA RELACIONADO CON LA MANERA EN QUE UNA EMPRESA DEBE REGISTRAR SUS GASTOS DE FABRICACIÓN PARA EFECTOS DE SU VALUACIÓN DE INVENTARIOS.

ACCION. TÍTULO QUE REPRESENTA CADA UNA DE LAS PARTES IGUALES EN QUE ESTÁ DIVIDIDO EL CAPITAL DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA O UNA SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES.

ACCIONES COMUNES. DÍCESE DE AQUELLAS QUE NO CONFIEREN NINGÚN PRIVILEGIO ESPECIAL A SU DUEÑO.

ACCIONES NOMINATIVAS. AQUELLAS EN QUE EN FORMA EXPRESA SE INDICA EL NOMBRE DEL DUEÑO O PROPIETARIO.

ACCIONES PREFERENTES. DÍCESE DE AQUELLAS QUE CONFIEREN A SU DUEÑO UN PRIVILEGIO ESPECIAL QUE NO TIENEN LAS ACCIONES COMUNES. NORMALMENTE, EL PRIVILEGIO CONSISTE EN UNA PRIMACÍA EN EL PAGO EN CASO DE LIQUIDACIÓN, ASÍ COMO UN PORCENTAJE MÍNIMO GARANTIZADO DE DIVIDENDOS.

ACREEDOR. TODA PERSONA QUE TIENE DERECHO A EXIGIR A OTRA UNA PRESTACIÓN CUALQUIERA. TODA PERSONA QUE EN UN NEGOCIO ENTREGA VALORES, EFECTOS, MERCANCÍAS, DERECHOS O BIENES DE CUALQUIER CLASE Y NO RECIBE EN CAMBIO SINO UNA PROMESA DE PAGO O UN CRÉDITO QUE ESTABLEZCA O AUMENTE UN SALDO A SU FAVOR.

ACREEDORES DIVERSOS. CUENTA DE PASIVO CONVENCIONALMENTE USADA PARA DISTINGUIR AQUELLOS ADEUDOS QUE NO TENGAN SU ORIGEN EN LA COMPRA DE MERCANCÍA PROPIA DEL GIRO DE LA EMPRESA NI ESTEN CONTENIDOS EN TÍTULOS DE CRÉDITO.

ACTIVO. CONJUNTO DE BIENES MATERIALES, CRÉDITOS A FAVOR, O DERECHOS QUE TIENE UNA EMPRESA. LO QUE UNA EMPRESA TIENE Y LO QUE LE DEBEN. CAPÍTULO DEL BALANCE.

ACTIVO CIRCULANTE. ES AQUÉL QUE POSEE EL MAYOR GRADO DE DISPONIBILIDAD. TRATÁNDOSE DE ACTIVOS POR COBRAR, CONVENCIONALMENTE SE ACEPTAN COMO CIRCULANTES AQUELLOS CUYO VENCIMIENTO ESTA SEÑALADO A UN PLAZO MENOR DE UN AÑO A PARTIR DE LA FECHA DEL BALANCE.

ACTIVO DIFERIDO. AQUELLOS ESTIPENDIOS CUYA CONVERSIÓN A GASTOS SE ENCUENTRA PENDIENTE A LA FECHA DEL BALANCE. APLICASE A AQUELLOS GASTOS QUE SE CONSIDERA QUE REALMENTE DEBEN AFFECTAR DOS O MÁS EJERCICIOS. EL CASO MÁS ELEMENTAL, AUNQUE TAL VEZ POCO FRECUENTE, ES EL DE LAS RENTAS PAGADAS POR ADELANTADO, EN LAS QUE SÓLO DEBE CONSIDERARSE COMO GASTO LA PARTE QUE CORRESPONDE AL EJERCICIO QUE SE ESTA TRABAJANDO. EL EXCEDENTE SE CONSIDERARÁ COMO ACTIVO DIFERIDO.

ACTIVO DISPONIBLE. BAJO ESTE RUERO SE INCLUYEN: EL EFECTIVO EN CAJA, LOS DEPÓSITOS A LA VISTA EN INSTITUCIONES BANCARIAS, LOS FONDOS EN TRÁNSITO, LOS DOCUMENTOS DE COBRO INMEDIATO, LOS FONDOS O DINEROS DE QUE SE PUEDE DISPONER INMEDIATAMENTE, PARA CUBRIR LAS EROGACIONES ORDINARIAS DE LOS NEGOCIOS.

ACTIVO FIJO. AQUÉLLOS CUYO GRADO DE DISPONIBILIDAD ES REDUCIDO EN VIRTUD DE POSEERSE CON LA INTENCIÓN DE USO. TRATÁNDOSE DE ACTIVOS POR COBRAR, CONVENCIONALMENTE SE ACEPTAN COMO FIJOS AQUÉLLOS CUYO VENCIMIENTO ESTÁ SEÑALADO A UN PLAZO MA-

YOR DE UN AÑO A PARTIR DE LA FECHA DEL BALANCE.

ADEUDO. CANTIDAD QUE SE HA DE PAGAR POR CONCEPTO DE CONTRIBUCIONES, IMPUESTOS O DERECHOS.

ALMACEN. CASA O EDIFICIO PÚBLICO O PARTICULAR DONDE SE GUARDAN POR CONJUNTO CUALESQUIERA GÉNEROS, COMO MATERIAS PRIMAS, GRANOS, COMESTIBLES, PRODUCTOS TERMINADOS PARCIAL O TOTALMENTE, ETC. A VECES SE DESIGNA CON LAS PALABRAS "ALMACÉN" O "ALMACENES", AL CONJUNTO DE LAS EXISTENCIAS O DE LOS INVENTARIOS CORRESPONDIENTES DE ELLAS.

AMORTIZACIÓN. EFECTO DE AMORTIZAR. CADA UNA DE LAS PARTES EN QUE SE DIVIDE UN VALOR EN SU PROCESO DE EXTINCIÓN.

AMORTIZAR. ACCIÓN DE EXTINGUIR O ABSORBER GRADUALMENTE UN VALOR. EJEMPLO: EN LA PRODUCCIÓN Y VENTA DE UN PRODUCTO DE NOVEDAD, SE TENDRÁN GASTOS FIJOS DE \$ 1'000.000,00 (PUBLICIDAD, DISTRIBUCIÓN, ADMINISTRACIÓN, ETC.). SE CONSIDERA QUE SÓLO SE RÁ POSIBLE PRODUCIR Y COLOCAR EN EL MERCADO 500.000 UNIDADES. TODOS LOS GASTOS ENTONCES, DEBERÁN SER ABSORBIDOS O AMORTIZADOS EN 500.000 UNIDADES.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS. TÉCNICA UTILIZADA PARA DETERMINAR EL SIGNIFICADO RELATIVO DE LAS CIFRAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y CONOCER SI GUARDAN LAS PROPORCIONES DEBIDAS DE ACUERDO A CIFRAS DE AÑOS ANTERIORES, DE OTRAS EMPRESAS, O CUALESQUIERA OTRAS QUE SE CONSIDEREN COMO IDEALES.

APLICACIÓN DE RECURSOS. DESTINO O USO QUE SE LES DIÓ A LOS RECURSOS MONETARIOS DE UNA EMPRESA.

APORTACIONES DE CAPITAL. LAS SUMAS PAGADAS EN EFECTIVO O

APORTADAS EN BIENES O DERECHOS POR LOS SOCIOS O ACCIONISTAS DE UNA SOCIEDAD, PARA INTEGRAR EL CAPITAL DE ÉSTA. LAS FUENTES BÁSICAS DE APORTACIONES DE CAPITAL SON: ACCIONES PREFERENTES, ACCIONES COMUNES Y EL SUPERÁVIT GANADO.

AUDITOR. PERSONA QUE REALIZA AUDITORIAS.

AUDITORIA. REVISIÓN DE LOS LIBROS DE CONTABILIDAD, REGISTROS Y COMPROBANTES DE UNA EMPRESA. SE REALIZA PARA DETERMINAR EL GRADO DE EXACTITUD DE AQUÉLLOS.

AUDITORIA ADMINISTRATIVA. AQUÉLLA QUE SE PRACTICA CON EL FIN DE DETERMINAR LA EFICIENCIA CON QUE TRABAJA UNA EMPRESA. IMPLICA LA REVISIÓN DE LOS CUATRO ELEMENTOS DEL SISTEMA ADMINISTRATIVO: PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN, EJECUCIÓN Y CONTROL.

AUTOMATIZACIÓN. PROCEDIMIENTO DE TRABAJO EN EL CUAL SE REDUCE AL MÍNIMO EL ESFUERZO HUMANO. SE BASA EN EL USO DE REGISTROS O ANOTACIONES ORIGINALES QUE SE ELABORAN EN FORMA TAL QUE PUEDAN APROVECHARSE POSTERIORMENTE CON POCO, O NINGÚN ESFUERZO HUMANO.

- B -

BANCA. CONJUNTO DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO QUE FORMAN EL SISTEMA FINANCIERO DE UN PAÍS. ACTIVIDAD DESARROLLADA POR LOS BANCOS TENDIENTES A LA COMPRA Y VENTA DE DINERO.

BANCO. EMPRESA FORMADA BAJO EL RÉGIMEN DE SOCIEDAD ANÓNIMA, AUTORIZADA POR LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO PARA EL EJERCICIO DE LA BANCA, EL CRÉDITO, EL AHORRO Y LA FIDUCIA. ACTUALMENTE SON SOCIEDADES NACIONALES DE CRÉDITO.

BOLSA DE VALORES. ESTABLECIMIENTO DONDE SE COMPRAN Y VEN DEN ACCIONES Y OTROS TÍTULOS DE VALOR.

- C -

CAJA. NOMBRE CONVENCIONAL DE LA CUENTA DE ACTIVO EN QUE SE REGISTRAN LOS MOVIMIENTOS DE EFECTIVO. NOMBRE DEL DEPARTAMENTO O SECCIÓN ENCARGADO DE HACER PAGOS O COBROS.

CAPACIDAD DE PAGO. GRADO DE SOLVENCIA DE UNA EMPRESA PARA HACER FRENTE A SUS OBLIGACIONES.

CAPACIDAD INSTALADA. LÍMITE MÁXIMO DE TRABAJO QUE PUEDE DESAHOGAR UNA EMPRESA DE ACUERDO CON LOS RECURSOS CON QUE CUENTA LA EMPRESA.

CAPITAL. CAUDAL O PATRIMONIO. CAPÍTULO DEL BALANCE QUE MUESTRA LA DIFERENCIA ENTRE EL ACTIVO Y EL PASIVO. CUALQUIER RECURSO SUCEPTIBLE DE PRODUCIR RIQUEZA. DINERO DESTINADO A PRODUCIR RIQUEZA.

CAPITAL CONTABLE. IMPORTE QUE ALCANZA LA DIFERENCIA ENTRE EL ACTIVO Y EL PASIVO. CONCEPTO INTEGRADO POR EL CAPITAL INICIAL O SOCIAL, RESERVAS CREADAS, UTILIDADES O PÉRDIDAS OBTENIDAS, ETC.

CAPITAL DE TRABAJO. ES LA MEDIDA DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA MUY ÚTIL EN COMPARACIONES CÍCLICAS. SE CALCULA TOMANDO LA DIFERENCIA ENTRE LOS ACTIVOS CIRCULANTES DE LA FIRMA Y SU PASIVO CIRCULANTE. ÁLGUNAS VECES SE DEFINE COMO LA PARTE DE LOS ACTIVOS CIRCULANTES DE LA EMPRESA FINANCIADOS A LARGO PLAZO.

CAPITAL NETO. VÉASE CAPITAL CONTABLE.

CAPITAL SOCIAL. IMPORTE TOTAL SEÑALADO A LAS APORTACIONES HECHAS O PACTADAS POR LOS SOCIOS DE UNA SOCIEDAD.

CICLO. PERÍODO DE TIEMPO QUE, UNA VEZ QUE SE CONCLUYE - VUELVE A INICIARSE CON LAS MISMAS CARACTERÍSTICAS BÁSICAS QUE EL ANTERIOR.

CLIENTE. DÍCESE DE LA PERSONA QUE CONSUME LOS BIENES O SERVICIOS PRODUCIDOS POR UNA EMPRESA.

COMERCIALIZAR. ACCIÓN DE CONVERTIR ALGO EN UN OBJETO COMERCIALIZABLE MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE PROCEDIMIENTOS ÁGILES Y ADECUADOS DE PRODUCCIÓN, ENVASAMIENTO, PRESENTACIÓN AL PÚBLICO, DIFUSIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE TAL MANERA QUE EL CONSUMIDOR DESEE Y PUEDA ADQUIRIRLO.

COMPETENCIA. CONTIENDA COMERCIAL ENTRE DOS O MÁS EMPRESAS DEDICADAS A LOS MISMOS GIROS. TÉRMINO UTILIZADO POR UNA EMPRESA PARA REFERIRSE DE MANERA INDETERMINADA AL RESTO DE LAS EMPRESAS QUE CONTIENDEN CON ELLA EN UN MERCADO.

CONSEJO DE ADMINISTRACION. GRUPO DIRECTIVO DE UNA SOCIEDAD, INTEGRADO POR PERSONAS ELEGIDAS POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. SU FUNCIÓN ES DE DIRECCIÓN Y VIGILANCIA. JERÁRQUICAMENTE SE LOCALIZA ENTRE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS Y LA DIRECCIÓN O GERENCIA GENERAL.

CORPORACION. PERSONA MORAL CREADA POR LA LEY PARA FINES ESPECÍFICOS. DENTRO DE ESTE CONCEPTO CAERÍAN, POR EJEMPLO, LAS CAMARAS DE COMERCIO. ÚSASE FRECUENTEMENTE COMO SINÓNIMO DE COMPAÑÍA, INSTITUCIÓN, EMPRESA O SOCIEDAD.

COSTEAR. ACCIÓN DE MEDIR Y ASIGNAR A LA PRODUCCIÓN EL VALOR DE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA SU OBTENCIÓN.

COSTO. CANTIDAD DE RECURSOS INTRODUCIDOS EN LA PRODUCCIÓN DE UN BIEN Y QUE INCREMENTAN SU VALOR EN INVENTARIOS.

COSTO DE CAPITAL. CANTIDAD DE DINERO QUE SE PAGA POR HACER USO DE UN CAPITAL. EJEMPLO: SI SE CONSIGUE DINERO PRESTADO EN UN BANCO SERÁ NECESARIO PAGAR UN INTERÉS.

COSTO FIJO. AQUÉL QUE SE EROGA AÚN CUANDO NO HAY PRODUCCIÓN.

COSTO TOTAL. AQUÉL QUE SE REFIERE A UN PROCESO O SECUENCIA QUE, POR ESTAR COMPLETAMENTE TERMINADO, INCLUYE TODOS LOS ELEMENTOS DEL COSTO.

COSTO UNITARIO. AQUÉL QUE SE CALCULA PARA UNA SOLA UNIDAD DE PRODUCCIÓN. FRECUENTEMENTE VA SEGUIDO DEL TIPO DE COSTO A QUE SE REFIERE: COSTO PRIMO UNITARIO, COSTO TOTAL UNITARIO ETC.

COSTO VARIABLE. AQUÉL QUE SE EROGA SOLAMENTE CUANDO HAY PRODUCCIÓN.

CREDITO, REPUTACIÓN, FAMA, CAPACIDAD DE OBTENER BIENES O SERVICIOS A CAMBIO, ÚNICAMENTE, DE UNA PROMESA DE PAGO. REGISTRO FORMULADO EN EL LADO DERECHO DE UNA CUENTA, ABONO.

CREDITO MERCANTIL. PRESTIGIO, REPUTACIÓN O FAMA DE QUE GOZA UNA EMPRESA EN ATENCIÓN A SU UBICACIÓN, ANTIGÜEDAD, CALIDAD DE SUS PRODUCTOS, O CUALQUIER OTRA CARACTERÍSTICA SIMILAR QUE PUEDA REPRESENTAR INGRESOS O FACILIDADES DE OPERACIÓN. ES SUCEPTIBLE DE SER VENDIDO O COBRADO.

CRITERIO. JUICIO O DISCERNIMIENTO ACLARATORIO QUE LAS AUTORIDADES FISCALES EMITEN SOBRE ALGÚN TEMA NO ANALIZADO SUFI-

CIENTEMENTE EN LAS LEYES O REGLAMENTOS RESPECTIVOS.

CUENTAS POR COBRAR. DÍCESE DE AQUELLOS ACTIVOS DE UNA EMPRESA QUE REPRESENTAN DERECHOS PARA EXIGIR DE UN DEUDOR EL PAGO DE UNA PRESTACIÓN EN DINERO.

CUENTAS POR PAGAR. DÍCESE DE LOS PASIVOS DE UNA EMPRESA QUE DEBEN SER CUBIERTOS CON DINERO.

- D -

DEDUCIBLE. CAPACIDAD PARA SER DEDUCIDO O RESTADO. CARACTERÍSTICA QUE CONCURRE EN LAS PARTIDAS NECESARIAS PARA LA OBTENCIÓN DE UN INGRESO.

DEPRECIACION. DISMINUCIÓN DEL VALOR O PRECIO QUE SUFRE UN BIEN TANGIBLE POR CAUSA DEL USO O TRANCURSO DEL TIEMPO.

DEPRECIACION ACUMULADA. LA DEPRECIACIÓN TOTAL CORRESPONDIENTE A UN BIEN MATERIAL, COMPUTADA DESDE LA FECHA DE ADQUISICIÓN HASTA LA FECHA EN QUE SE HACE LA ESTIMACIÓN.

DESCUENTO. REDUCCIÓN DE UN ADEUDO POR LIQUIDARLO ANTES DE SU VENCIMIENTO. IMPORTE DE LA REDUCCIÓN.

DESCUENTO BANCARIO. AQUEL QUE SE REALIZA AL CEDER LOS DERECHOS DE UN DOCUMENTO MERCANTIL, NORMALMENTE PAGARÉS O LETRAS DE CAMBIO, A UNA INSTITUCIÓN BANCARIA.

DESEMBOLSO. SALIDA DE EFECTIVO.

DEUDA. OBLIGACIÓN QUE SE TIENE DE PAGAR, SATISFACER O REINTEGRAR UNA COSA ANTE UN TERCERO.

DEUDOR. AQUÉL QUE ESTÁ OBLIGADO A SATISFACER UNA DEUDA. LLAMASE AL SALDO DE UNA CUENTA CUANDO LA SUMA DE LOS CARGOS ES MAYOR A LA DE LOS ABONOS.

DEUDORES DIVERSOS. CUENTA COLECTIVA CUYO SALDO REPRESENTA EL MONTO TOTAL DE CRÉDITOS A CARGO DE VARIAS PERSONAS, LOS CUALES NO ESTEN CLASIFICADOS COMO CLIENTES, DOCUMENTOS POR COBRAR U OTRA FORMA.

DEVENGAR. ACCIÓN DE ADQUIRIR UN DERECHO, Y CORRELATIVAMENTE UNA OBLIGACIÓN, POR EL CUMPLIMIENTO DE LA CONDICIÓN PAGADA.

DISPONIBILIDAD. CARACTERÍSTICA DE LOS BIENES QUE CONDICIONAN SU FÁCIL CONVERSIÓN A DINERO.

DIVIDENDO. CANTIDAD QUE DE LAS UTILIDADES DE UNA EMPRESA CORRESPONDEN A CADA ACCIÓN.

- E -

EGRESO. CUALQUIER PARTIDA U OPERACIÓN QUE AFECTA LOS RESULTADOS DE UNA EMPRESA, DISMINUYENDO LAS UTILIDADES O INCREMENTANDO LAS PÉRDIDAS.

EJERCICIO. UNIDAD DE TIEMPO UTILIZADA PARA ACUMULAR LOS RESULTADOS DE UNA EMPRESA. PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE DOS BALANCES.

EMPIRICO. PERTENECIENTE O RELATIVO AL EMPIRISMO. QUIEN PROCEDE EMPIRÍCAMENTE.

EMPIRISMO. SISTEMA BASADO EN LA MERA PRÁCTICA O RUTINA.

ENCAJE LEGAL. DEPÓSITO QUE TODOS LOS BANCOS E INSTITUCIONES DE CRÉDITO DEBEN TENER EN EL BANCO DE MÉXICO S.N.C.. EL MONTO DEL ENCAJE LEGAL SE ESTABLECE DE ACUERDO A UN PORCENTAJE SOBRE LOS DEPÓSITOS QUE A SU VEZ RECIBEN LOS BANCOS.

EQUIPO. LA MACUINARIA, EL MUEBLAJE, LAS HERRAMIENTAS, LOS VEHÍCULOS, LOS ENSERES Y DEMÁS OBJETOS SIMILARES, NECESARIOS O CONVENIENTES PARA EL SERVICIO O EXPLOTACIÓN DE UN NEGOCIO.

ESTADO CONSOLIDADO. AQUÉL QUE MUESTRA LA INFORMACIÓN SUFICIENTE Y FUSIONADA DE DOS O MÁS ORGANISMOS QUE INTEGRAN UNA ENTIDAD. SE PRESENTA ASÍ POR CONSIDERAR QUE EL CONJUNTO DE LOS ORGANISMOS INCLUIDOS CONSTITUYEN REALMENTE UNA SOLA UNIDAD - ECONOMICO-SOCIAL.

ESTIMACION. APRECIACIÓN PREDETERMINADA DEL VALOR QUE PUEDE ALCANZAR UN PROYECTO, OBRA O EVENTO.

ESTRUCTURA DE CAPITAL. DÍCESE DE LAS PROPORCIONES CON QUE INTERVIENEN EN UN BALANCE EL PASIVO FIJO Y EL CAPITAL.

ESTRUCTURA FINANCIERA. DÍCESE DE LAS PROPORCIONES CON QUE INTERVIENEN EN UN BALANCE EL PASIVO Y EL CAPITAL.

EXENCIÓN. EFECTO DE EXIMIR O DAR UNA FRANQUICIA PARA QUE CIERTOS ACTOS OPERACIONES O UTILIDADES NO CAUSEN DETERMINADOS IMPUESTOS.

EXIGIBILIDAD. APLICASE A LA FUERZA DEL DERECHO QUE SE TIENE PARA COBRAR LOS PASIVOS.

- F -

FINANCIAR. PROPORCIONAR O CONSEGUIR RECURSOS ECONÓMICOS

NECESARIOS PARA LA REALIZACIÓN DE UN OBJETIVO.

FLUJO DE EFECTIVO. PROYECCIÓN DE LA CANTIDAD DE EFECTIVO QUE TENDRÁ O NECESITARÁ UNA EMPRESA A LO LARGO DE VARIOS PERÍODOS.

- 6 -

GANANCIA. DIFERENCIA ENTRE UN PRECIO DE VENTA Y UN COSTO, CUANDO AQUEL ES MAYOR QUE ÉSTE. UTILIDAD, BENEFICIO, SUPÉRAVIT.

GARANTIA. ELEMENTO QUE ASEGURA EL CUMPLIMIENTO DE UNA OBLIGACIÓN. COSA QUE ASEGURA Y PROTEGE ALGÚN RIESGO O NECESIDAD.

GASTO. LOS GASTOS REPRESENTAN TODOS LOS COSTOS DEDUCIBLES DE LOS PRODUCTOS DEL EJERCICIO. LOS GASTOS DEBEN DISTINGUIRSE DE LOS EGRESOS, YA QUE ESTOS COMPRENDEN TODA CLASE DE SALIDAS DE DINERO.

GASTOS DE FABRICACION. LOS COSTOS DE MANUFACTURA DISTINTOS DE LOS DE MATERIA PRIMA Y DE LA MANO DE OBRA DIRECTA. A VECES, SE DESIGNAN CON EL NOMBRE DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.

GASTOS DE INSTALACION. SON AQUELLOS EROGADOS PARA ACONDICIONAR UN LOCAL CUALQUIERA PARA LOS FINES DE DETERMINADO NEGOCIO.

GASTOS FINANCIEROS. DESEMBOLSOS QUE SE DERIVAN DE LA NECESIDAD DE OBTENER, EN PRÉSTAMO, CAPITALES AJENOS.

- I -

IMPUESTO. PRESENTACIÓN EN DINERO O ESPECIE QUE EL ESTADO FIJA UNILATERALMENTE Y CON CARÁCTER OBLIGATORIO A TODOS AQUELLOS INDIVIDUOS CUYA SITUACIÓN COINCIDA CON LA QUE LA LEY SEÑALA COMO HECHO GENERADOR DE UN CRÉDITO FISCAL.

INGRESO. CUALQUIER PARTIDA U OPERACIÓN QUE AFECTE LOS RESULTADOS DE UNA EMPRESA, AUMENTANDO LAS UTILIDADES O DISMINUYENDO LAS PÉRDIDAS.

INSOLVENCIA. INCAPACIDAD PARA PAGAR UNA DEUDA A SU VENCIMIENTO.

INTERES. REDITO O PROVECHO QUE PRODUCE UN CAPITAL PRESTADO O INVERTIDO EN VALORES, PARTE PROPORCIONAL, EXPRESADA EN PORCENTAJES O CENTÉSIMAS, QUE EL REDITO REPRESENTA CON RELACIÓN AL CAPITAL, CONSIDERANDO QUE ÉSTE TOMA EL VALOR DE 100 % O DE LA UNIDAD.

INVENTARIO. ES LA RELACIÓN DETALLADA DE LAS EXISTENCIAS MATERIALES COMPRENDIDAS EN EL ACTIVO, LA CUAL DEBE MOSTRAR EL NÚMERO DE UNIDADES EN EXISTENCIA, LA DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS, LOS PRECIOS UNITARIOS, EL IMPORTE DE CADA RENGLÓN, LAS SUMAS PARCIALES POR GRUPOS Y CLASIFICACIONES Y EL TOTAL DEL INVENTARIO.

INVERSION. EROGACIÓN DE LA QUE SE ESPERA OBTENER UN BENEFICIO ECONÓMICO DIRECTAMENTE VINCULADO. ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS O BIENES DE CAPITAL. EFECTO DE EMPLEAR UN CAUDAL EN APLICACIONES PRODUCTIVAS.

- L -

LIQUIDEZ. CAPACIDAD QUE TIENE UNA EMPRESA PARA HACER FRENTE A SUS OBLIGACIONES A CORTO PLAZO, MEDIANTE LA CONVERSIÓN - DE SUS ACTIVOS CIRCULANTES EN DINERO.

- M -

MANO DE OBRA. SE APLICA AL TRABAJO QUE REALIZAN LOS EMPLEADOS Y OBREROS EN UNA EMPRESA. EN EL CASO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES SE APLICA A LOS TRABAJOS QUE REALIZAN LOS EMPLEADOS Y OBREROS ENCARGADOS DE LA FABRICACIÓN.

MARGEN DE CONTRIBUCION. AQUÉL QUE EN LA TÉCNICA DE COSTEO DIRECTO QUEDA ENTRE EL IMPORTE DE LAS VENTAS NETAS DE UNA EMPRESA Y LOS COSTOS DIRECTOS DE LOS PRODUCTOS VENDIDOS. ESTA HOLGURA ESTÁ DESTINADA A ABSORBER LOS COSTOS INDIRECTOS Y, EN SU CASO EL EXCEDENTE SERÁ LA UTILIDAD.

MARGEN DE SEGURIDAD. AQUÉL QUE SE CALCULA Y ESTABLECE DE BIDAMENTE PARA PREVEER UN RIESGO.

MATERIA PRIMA. ELEMENTOS MATERIALES NECESARIOS PARA PRODUCIR UN ARTÍCULO.

MAXIMIZAR. ACCIÓN DE LLEVAR UN VALOR A SU MAYOR EXPRESIÓN.

MERCADO. CONJUNTO DE QUIENES OFRECEN Y DE QUIENES DEMANDAN (OFERENTES Y DEMANDANTES) QUE INFLUYEN SOBRE LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS.

MERCANCIA. CUALQUIER BIEN, GENERALMENTE MUEBLE, QUE PUEDE SER OBJETO DE TRATO O VENTA.

MERMA. ES LA DISMINUCIÓN QUE EN CANTIDAD, CALIDAD, PESO O MEDIDA SUFREN LAS MERCANCÍAS POR UNA CAUSA NATURAL.

MODELO MATEMATICO. AQUÉL QUE PUEDE SERVIR DE BASE PARA LA RESOLUCIÓN DE TODOS AQUELLOS PROBLEMAS QUE SE PAREZCAN O PUEDAN SER ADAPTADOS A SU ENUNCIADO BÁSICO.

- 0 -

OBJETIVO. META O FINALIDAD HACIA CUYA OBTENCIÓN SE ENCAMINAN LOS ESFUERZOS. LOS OBJETIVOS DEBEN ESTAR DETERMINADOS EN TIEMPO Y CANTIDAD.

OBLIGACION. TÍTULO O VALOR, QUE EMITEN LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS, LAS CUALES REPRESENTAN LA PARTE PROPORCIONAL CON QUE SUS TENEDORES PARTICIPAN EN UN CRÉDITO COLECTIVO OTORGADO A LA EMPRESA QUE LOS EMITIÓ. CONSTITUYEN UN PASIVO PARA LA EMPRESA EMISORA.

OBSOLECENCIA. PÉRDIDA DEL VALOR DE UN BIEN POR MOTIVO DE AVANCES TECNOLÓGICOS, CAMBIOS EN LA MODA, ETC.

ORGANIZACION. ELEMENTO DEL SISTEMA O PROCESO ADMINISTRATIVO QUE PRETENDE COORDINAR EN TIEMPO Y ESPACIO LOS RECURSOS HUMANOS, MATERIALES Y TÉCNICOS. CONTEMPLA ADEMÁS, EL SEÑALAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE ACTIVIDADES Y LA DESCRIPCIÓN Y JERARQUIZACIÓN DE LOS PUESTOS. TAMBIÉN ESTE TÉRMINO ES USADO COMO SINÓNIMO DE EMPRESA, NEGOCIACIÓN, FIRMA.

- P -

PAGARE. DOCUMENTO DE LOS LLAMADOS TÍTULOS DE CRÉDITO, - POR EL QUE UNA PERSONA PROMETE INCONDICIONALMENTE PAGAR UNA SUMA DETERMINADA DE DINERO A OTRA.

PAGO. ENTREGA DE LA COSA O CANTIDAD DEBIDA O PRESTACIÓN DE SERVICIO QUE SE HUBIERA PROMETIDO.

PASIVO. CONJUNTO DE ADEUDOS QUE TIENE UNA EMPRESA.

PASIVO CIRCULANTE. EL PASIVO QUE ES EXIGIBLE DESDE LUEGO O EN UN PLAZO NO MAYOR DE UN AÑO.

PASIVO CONSOLIDADO. AQUÉL QUE TIENE UN VENCIMIENTO A PLAZO MAYOR DE UN AÑO, ESPECIALMENTE EL CONSTITUIDO POR HIPOTECAS, BONOS U OBLIGACIONES. SINÓNIMO DE "PASIVO FIJO".

PERDIDA. DÍCESE DEL RESULTADO OBTENIDO CUANDO EL PRECIO A QUE SE VENDE UN BIEN ES INFERIOR A SU COSTO.

PERIODO CONTABLE. AQUÉL QUE CONVENCIONALMENTE SE SEÑALA (GENERALMENTE A UN AÑO) PARA OBTENER Y ANALIZAR LAS CIFRAS DE LOS RESULTADOS LOGRADOS.

PERSONA FÍSICA. REFIERESE A LA INDIVIDUALIDAD DEL GÉNERO HUMANO.

PERSONA MORAL. AGRUPACIÓN DE PERSONAS (SOCIEDADES O ASOCIACIONES) CON PERSONALIDAD JURÍDICA DIFERENTE, A LA DE CADA UNO DE SUS SOCIOS O ASOCIADOS. UNA PERSONA MORAL PUEDE ESTAR CONSTITUIDA POR LA AGRUPACIÓN DE VARIAS PERSONAS FÍSICAS O MO

RALES.

PIGNORACION. ACCIÓN DE DAR EN PRENDA O EN GARANTÍA DE UNA DEUDA U OBLIGACIÓN, VALORES MOBILIARIOS, ARTÍCULOS O MERCANCIAS.

POLITICA. DISPOSICIÓN ADMINISTRATIVA, GENERAL Y FLEXIBLE, QUE ORIENTA LA TONA DE DECISIONES.

PRODUCTIVIDAD. RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE LOS ARTÍCULOS - PRODUCIDOS Y LOS RECURSOS QUE FUERON NECESARIOS PARA ELLO.

PROVEEDORES. DÍCESE DE LAS PERSONAS QUE ABASTECEN A UNA EMPRESA DE LOS ARTÍCULOS NECESARIOS PROPIOS DEL GIRO QUE EXPLOTA.

PROVISION. SEGREGACIÓN VIRTUAL DE LAS UTILIDADES DE UNA EMPRESA PARA PREVENIR GASTOS O PÉRDIDAS FUTURAS.

- Q -

QUIEBRA. ESTADO JURÍDICO EN QUE UNA PERSONA FÍSICA O MORAL SE SITÚA CUANDO CESA EN EL PAGO DE SUS OBLIGACIONES.

- R -

RAZON. RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE DOS CIFRAS. ES BASTANTE FRECUENTE QUE A LAS RAZONES SE LES CONOZCAN TAMBIÉN COMO ÍNDICES.

RAZON SOCIAL. NOMBRE DE UNA EMPRESA, QUE SE FORMA CON - LOS NOMBRES DE UNO O VARIOS DE LOS SOCIOS O DUEÑOS.

REDESCUENTO. OPERACIÓN POR LA CUAL UNA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO QUE HA CONCEDIDO UN PRÉSTAMO O HA ACEPTADO EN DESCUENTO UN DOCUMENTO MERCANTIL, LO NEGOCIA A SU VEZ CON OTRA INSTITUCIÓN.

RENDIMIENTO. UTILIDAD QUE PRODUCE UNA INVERSIÓN. CANTIDAD QUE REALMENTE SE APROVECHA DE LA MANO DE OBRA O DE LA MATERIA PRIMA.

RENTA. PRECIO EN DINERO O ESPECIE QUE PAGA UN ARRENDATARIO POR EL ALQUILER DE UN BIEN. PARTE DE LA RIQUEZA QUE CORRESPONDE AL CAPITAL O A LA TIERRA COMO FACTORES DE LA PRODUCCIÓN. GANANCIA, INGRESO.

RESERVA. SEGREGACIÓN VIRTUAL DE LAS UTILIDADES PARA PREVEER CONTINGENCIAS FUTURAS.

REVALUAR. ACCIÓN DE DAR, RECONOCER O CONSIDERAR UN NUEVO VALOR, GENERALMENTE MÁS ALTO QUE EL ORIGINAL.

RIESGO. ESTAR UNA COSA EXPUESTA A PERDERSE O A NO VERIFICARSE. CONTINGENCIA O PROXIMIDAD DE UN AÑO.

- 5 -

SALDO. DIFERENCIA ENTRE LAS CANTIDADES REGISTRADAS EN EL DEBE DE UNA CUENTA Y LAS REGISTRADAS EN EL HABER. MERCANCÍA SOBROANTE.

SOLVENCIA. CARENCIA DE DEUDAS O CAPACIDAD PARA PAGARLAS.

SUPERAVIT. EN GENERAL, EL EXCESO DE LOS INGRESOS SOBRE LOS EGRESOS. EL SOBROANTE O DEMASÍA DE LOS RECURSOS SOBRE LAS

OBIGACIONES Y EXIGIBILIDADES.

- T -

TASA, INTERÉS DE UN CAPITAL. GENERALMENTE SE EXPRESA EN PORCENTAJES.

TASA NOMINAL. EL TIPO DE INTERÉS QUE SE CAUSA SOBRE EL VALOR NOMINAL DE UN DOCUMENTO.

TASA REAL: EL TIPO DE INTERÉS QUE PRODUCE EL DINERO EFECTIVAMENTE INVERTIDO EN UNA OPERACIÓN.

- U -

UTILIDAD. LA GANANCIA RESULTANTE DEL EMPLEO DE CAPITAL EN CUALQUIER NEGOCIO. LA GANANCIA PECUNIARIA EN CUALQUIER TRANSACCIÓN U OPERACIÓN, EL SUPERÁVIT QUE QUEDA DEL EMPLEO DEL CAPITAL DESPUÉS DE CUBRIR TODOS LOS GASTOS Y DE HACER PROVISIÓN PARA CUALQUIER PÉRDIDA DEL MISMO CAPITAL, EL EXCEDENTE DEL PRECIO DE VENTA SOBRE EL COSTO.

UTILIDAD ANTES O DESPUES DE IMPUESTOS. LA RESULTANTE DE COMPARAR LOS PRODUCTOS CON LOS COSTOS Y GASTOS, EXCLUYENDO O INCLUYENDO, SEGÚN EL CASO, EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

UTILIDAD BRUTA. LA DIFERENCIA ENTRE EL PRODUCTO NETO DE LAS VENTAS Y EL COSTO DE LAS MISMAS. CUALQUIER GANANCIA QUE ESTE SUJETA A LA DEDUCCIÓN DE CARGOS O DE GASTOS PARA FIJAR EL RESULTADO NETO.

UTILIDAD CONTABLE. LA QUE ARROJAN LOS LIBROS DE CONTABI-

LIDAD EN UN EJERCICIO.

UTILIDAD DE OPERACION. LA UTILIDAD QUE RESULTA DE LAS - OPERACIONES NORMALES DE UNA EMPRESA, CON EXCLUSIÓN DE LOS GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS Y DE LOS EXTRAORDINARIOS.

UTILIDADES DEVENGADAS. LAS UTILIDADES OBTENIDAS HASTA - UNA FECHA DADA POR CONCEPTO DE VENTAS, REGALÍAS, INTERESES U OTROS ANÁLOGOS, AÚN CUANDO NO SE HAYAN PERCIBIDO EFECTIVAMENTE POR NO SER COBRABLES SINO EN ÉPOCA POSTERIOR.

- V -

VALOR. EQUIVALENCIA EN DINERO QUE PUEDE TENER UN BIEN. GRADO DE UTILIDAD O APTITUD QUE TIENEN LAS COSAS PARA SATISFACER UNA NECESIDAD.

VALOR ACTUAL. EL VALOR EQUIVALENTE QUE SE TIENE EN MONEDA DE ESTE MOMENTO DE UN INGRESO O GASTO QUE SE REALIZARÁ EN EL FUTURO.

VALOR DE DESECHO. AQUÉL EN EL QUE SE PUEDE VENDER UN BIEN CUANDO UNA EMPRESA LO DÁ DE BAJA, DESPUÉS DE HABERLO USADO POR TANTO TIEMPO COMO LE FUE ÚTIL.

VIDA PROBABLE. PERÍODO ESTIMADO EN QUE UNA MÁQUINA PODRÁ CONSERVARSE EN CONDICIONES EFICIENTES DE USO.

VIDA UTIL. PERÍODO DURANTE EL CUAL UN ACTIVO PUEDE PRESTAR SERVICIOS, AÚN CUANDO SU FUNCIONAMIENTO NO SEA MUY CORRECTO, O YA SEA OBSOLETO, POCO RENTABLE, ETC.

B I B L I O G R A F I A

- BOWLIN, OSWALD D., MARTIN, JOHN D. Y SCOTT, DAVID F. "ANÁLISIS FINANCIERO. GUÍA TÉCNICA PARA LA TOMA DE DECISIONES". 1A. ED.; MÉXICO: MCGRAW-HILL, 1982. 359 PP.
- DEL RIO GONZALEZ, CRISTOBAL. "TÉCNICA PRESUPUESTAL". 9A. ED., 9A. REIMPR.; MÉXICO: EDICIONES CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS, S.A., 1965.
- DICKSON, FRANKLIN J. "EL ÉXITO EN LA ADMINISTRACIÓN DE LAS EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS". 1A. ED., 7A. REIMPR.; MÉXICO: DIANA, 1982. 315 PP.
- GITMAN, LAWRENCE J. "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA". 3A. ED.; MÉXICO: HARLA, 1980. 800 PP.
- HERNANDEZ PARAGUEO, GERARDO. "LA PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA". SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN CONTABLE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LIC. EN CONTADURÍA. FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA U.N.A.M. MÉXICO. 1984.
- JOHNSON, ROBERT W. "ADMINISTRACIÓN FINANCIERA". 1A. ED.; MÉXICO: COMPAÑÍA EDITORIAL CONTINENTAL, S.A., 1974.
- KESTER, RÓY B. "CONTABILIDAD. TEORÍA Y PRÁCTICA. TOMO II: CONTABILIDAD SUPERIOR". BARCELONA, ESPAÑA: LABOR, S.A., 1973.

- KOONTZ, HAROLD Y O'DONNELL, CYRIL. "CURSO DE ADMINISTRACIÓN MODERNA". 6A. ED.; MÉXICO: MCGRAW-HILL, 1981. 914 PP.
- MACIAS GONZALEZ, GERARDO. "PLANEACIÓN FINANCIERA EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS". SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN ADMINISTRATIVA PARA OBTENER EL TÍTULO DE LIC. EN ADMINISTRACIÓN. FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA U.N.A.M. MÉXICO, 1975.
- MALPICA DE LAMADRID, LUIS. "¿ QUÉ ES EL GATT ?". 2A. ED.; MÉXICO: GRIJALBO, S.A. 510 PP.
- MENDEZ, SILVESTRE Y BALLESTEROS, NICOLÁS. "PROBLEMAS Y POLÍTICA ECONÓMICOS DE MÉXICO I". 2A. ED.; MÉXICO: INTERAMERICANA, S.A., 1982. 231 PP.
- MORENO FERNÁNDEZ, JOAQUÍN. "LAS FINANZAS EN LAS EMPRESAS" 1A. ED., 1A. REIMPR.; MÉXICO: U.N.A.M. - F.C.A., 1984. - 442 PP.
- MORLEY, SAMUEL A. Y MENDEZ, SILVESTRE. "INFLACIÓN Y DESEMPLEO". 2A. ED.; MÉXICO: INTERAMERICANA, S.A., 1983. 173 P.
- NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. Y FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN). "LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO". MÉXICO: NAFINSA, 1983. 501 PP.
- ORTEGA PEREZ DE LEON, A. (DIRECTOR). "INFLACIÓN. ESTUDIO ECONÓMICO, FINANCIERO Y CONTABLE". 1A. ED.; MÉXICO: INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS, A.C., 1982. 810 PP.

- PERDOMO MORENO, ABRAHAM. "ELEMENTOS BÁSICOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA". 4A. ED.; MÉXICO: EDICIONES CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS, S.A., 1985. 264 pp.
- PERDOMO MORENO, ABRAHAM. "PLANEACIÓN FINANCIERA PARA EPOCAS NORMAL Y DE INFLACIÓN". 1A. ED.; MÉXICO: EDICIONES - CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS, S.A., 1985. 321 pp.
- QUEROL, VICENTE. "EL GATT: FUNDAMENTOS, MECANISMOS, POLÍTICAS Y RELACIONES CON MÉXICO". 1A. ED.; MÉXICO: PUBLICACIONES ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES, 1985. 134 pp.
- REYES PONCE, AGUSTÍN. "ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. TEORÍA Y PRÁCTICA". 1A. PARTE. 1A. ED., 26A. REIMPR.; MÉXICO: LLI MUSA, 1982. 189 pp.
- REYES PONCE, AGUSTÍN, ET AL. "EL ADMINISTRADOR DE EMPRESAS ¿ QUÉ HACE ?". 1A. ED., 1A. REIMPR.; MÉXICO: ALHAMBRA MEXICANA, S.A., 1984. 86 pp.
- ROBINSON, ROLAND I. "FINANCIAMIENTO DE LA DINÁMICA EMPRESA PEQUEÑA. PROBLEMAS DE PROMOCIÓN, SUBSISTENCIA Y CRECIMIENTO". 1A. ED., 1A. REIMPR.; MÉXICO: EDICIONES CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS, S.A., 1979. 146 pp.
- RODRIGUEZ, LEONARDO. "PLANIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA". CINCINNATI, OHIO: SOUTH-WESTERN PUBLISHING Co., 1980. 249 pp.
- RODRIGUEZ VALENCIA, J. "COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS". 1A. ED.; MÉXICO: EDICIONES CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS, S.A., 1985. 239 pp.

- SALDIVAR, ANTONIO. "PLANEACIÓN DE LA EMPRESA". 1A. ED., 2A. REIMPR.; MÉXICO: TRILLAS, S.A., 1982. 200 PP.
- SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, SUBSECRETARIA DE INGRESOS. "PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA". MÉXICO: S.H.C.P., 1984.
- VAN HORNE, JAMES C. "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA". 3A. ED., 4A. REIMPR.; BOGOTÁ COLOMBIA: PRENTICE - HALL INTERNACIONAL, 1982. 620 PP.
- VISCIONE, JERRY A. "ANÁLISIS FINANCIERO. PRINCIPIOS Y MÉTODOS". 1A. ED.; MÉXICO: LIMUSA, 1979. 314 PP.
- WESTON, J. FRED Y BRIGHAM, EUGENE F. "FINANZAS EN ADMINISTRACIÓN". 2A. ED.; MÉXICO: INTERAMERICANA, S.A., 1984. - VOL. 1 Y 2. 1171 PP.

H E M E R O G R A F I A

- "ACUERDO QUE ESTABLECE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS". DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN. TOMO CCCXCIV, NO. 15. MÉXICO: 22 DE ENERO DE 1986.
- "DECRETO POR EL CUAL SE ESTABLECEN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS PARA LA DESCENTRALIZACIÓN INDUSTRIAL Y EL OTORGAMIENTO DE ESTÍMULOS". DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN. TOMO CCCXCIV, NO. 15. MÉXICO: 22 DE ENERO DE 1986.
- "DECRETO QUE PROMUEVE LA REUBICACIÓN INDUSTRIAL DE LA ZONA III-A". DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN. TOMO CCCLXXXVIII, NO. 15. MÉXICO: 22 DE ENERO DE 1985.

- INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS (IMEF). "FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA: ESTUDIO ESPECIAL". REVISTA EJECUTIVOS DE FINANZAS. MÉXICO: IMEF, - SEPTIEMBRE 1978, VOL. VII, NO. 9, 80 PP.

- "PROGRAMA PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA". DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN. TOMO CCCXC, NO. 3. MÉXICO: 6 DE MAYO DE 1985.

FE DE ERRATAS

PAGINAS	REGLON	DICE:	DEBE DECIR:
4	4	LA FUENTES	LAS FUENTES
46	8	DESTINADOS	DESTINADOS
46	17	CORRESPONA	CORRESPONDA
55	2	BAJO INGRESOS	BAJOS INGRESOS
65	17	LA PMI	LAS PMI
68	13	UN VIDA	UNA VIDA
75	17	AUQUE	AUNQUE
86	21	CONOCER	CONOCEN
91	17	ACTIVO TOTAL	ACTIVO FIJO
106	9	LA CAPITAL	EL CAPITAL
116	1	INESTABILIDAD	ESTABILIDAD
116	16	INUTIL A CORTO	INUTIL PLANEAR A CORTO
132	5	$V = \frac{U + \frac{CF}{VN}}{1 - \frac{CV}{VN}}$	$V = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VN}}$
154	21	(2100 - 1000)	(2100 - 1008)
159	17	INVESTIGA	INVESTIGAN
160	7	UNA AÑO	UN AÑO
179	3	LOS INFORMACION	LA INFORMACION
205	6	REGLONES	REGLONES
210	3	FISICA Y MORAL	FISICA O MORAL
211	4	LLEVA	LLEVAN
240	14	SUSIDIARIAS	SUBSIDIARIAS
240	18	LA EMPRESAS	LAS EMPRESAS
241	11	MARCAO	MERCADO