



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN



FALLA DE ORIGEN

"FINANZAS Y LA MICRO, PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA"

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN CONTADURÍA

P R E S E N T A N:

REGINA BEATRIZ GARCÍA RIVAS
ALMA ROSA LABASTIDA VARGAS
GABRIELA SOFÍA MEDRANO REBOLLEDO

ASESOR : C. P. JESUS E. DAVALOS ROJAS

CUAUTITLÁN, IZCALLI, EDO. DE MEX. 1995



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.

FALLA DE ORIGEN



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
P R E S E N T E .



AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

"Finanzas y la micro, pequeña y mediana empresa mexicana".

que presenta la pasante: Regina Beatriz García Nivas
con número de cuenta: 8301383-4 para obtener el TÍTULO de:
Licenciada en Contaduría; en colaboración con:
Alicia Ross Labastida Varras y Gabriela Sofía Medrano Rebolledo

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 6 de Octubre de 1994

PRESIDENTE	C.P. Jesús E. Dávalos Rojas
VOCAL	C.P. Rafael Mejía Rodríguez
SECRETARIO	C.P. Arturo León León
PRIMER SUPLENTE	L.C. Pedro Chico Chávez
SEGUNDO SUPLENTE	L.C. Juan Manuel Cano Cuatrecasas

FALLA DE ORIGEN



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLÁN



DEPARTAMENTO DE
EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 26 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
"Finanzas y la micro, pequeña y mediana empresa mexicana".

que presenta la pasante: Alca Rosa Labastida Vargas
con número de cuentas: 8507903-6 para obtener el TÍTULO de:
Licenciada en Contaduría ; en colaboración con :
Regina Beatriz García Rivas y Gabriela Sofía Medrano Rebollado

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 6 de Octubre de 1994

PRESIDENTE	C.P. Jesús E. Dávalos Rojas	
VOCAL	C.P. Rafael Mejía Rodríguez	
SECRETARIO	C.P. Arturo León León	
PRIMER SUPLENTE	L.C. Pedro Checa Chávez	
SEGUNDO SUPLENTE	L.C. Juan Manuel Cano Gutiérrez	

FALLA DE ORIGEN



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
"Finanzas y la micro, pequeña y mediana empresa mexicana".

que presenta la pasante Cabriela Sofía Medrano Rebollo
con número de cuenta: 8506819-1 para obtener el TÍTULO de:
Licenciada en Contaduría; en colaboración con:
Regina Beatriz García Rivas y Alma Rosa Labastida Vargas

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlan Izcalli, Edo. de Méx., a 6 de Octubre de 1994

PRESIDENTE C.P. Jesús E. Dávalos Rojas

VOCAL C.P. Rafael Mejía Rodríguez

SECRETARIO C.P. Arturo León León

PRIMER SUPLENTE L.C. Pedro Checa Chávez

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Juan Manuel Cano Guzmán

**La persona sin metas
es como un barco sin timón,
que arrastrado por los vientos
hacia mares ignotos,
finalmente encallará
en fracaso y olvido.**

**En cambio,
quien posee metas claras y precisas
tiene el control de su destino
y navega, timonel seguro y triunfador,
por aguas borrascosas o serenas
sin perder jamás el rumbo.**

**Márcate siempre metas,
sé un tenaz buscador de la excelencia.**

DEDICATORIAS

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Reconociendo la labor que realiza en la formación de tantos jóvenes que son el futuro de nuestro país.

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN.

Por habernos brindado la oportunidad de una formación profesional y agradeciendo el esfuerzo constante en la búsqueda de la excelencia.

A NUESTROS PROFESORES.

Porque nos enseñaron lo importante que es la preparación tanto moral como cultural y por haber compartido sus conocimientos en nombre de su vocación, por el deseo de formar gente de bien.

A NUESTRO ASESOR DE TESIS.

Por su tiempo y valiosos comentarios para lograr la realización de este trabajo.

A DIOS: Por el don de la vida y por rodearme de gente tan positiva a lo largo de mi camino.

A PAPA: Por haberme dado con tu ejemplo el sentido de responsabilidad hacia el trabajo y el estudio.

A MAMA: Por tu apoyo, amor incondicional y ejemplo de fortaleza en todo momento.

A LU, ALICIA Y LIDIA: Por el valor de su presencia y su cariño fraternal.

A MIS ABUELOS: Por esa ayuda que recibí desde niña y por su amor de padres hacia mis hermanas y a mí.

A CARLA Y ARI: Por el brillo que le han dado a nuestras vidas con su inocencia y alegría.

A REGINA Y GABRIELA: Por el apoyo, sacrificio y amistad que compartimos durante este trabajo.

A TODOS LOS COMPAÑEROS Y AMIGOS DE LA F.E.S.- C.

En especial a Ninfa, Lulú y Gaby :

Que con su cariño y amistad durante mi estancia en la Facultad crearon un ambiente positivo para la conclusión de mis estudios.

A todas las personas que han compartido conmigo todos los momentos agradables de mi vida y que si no las nombro saben que las llevo en mi corazón y en mi mente.

A L M A

A DIOS: Por darme la vida y enseñarme día con día el camino.

A MI MAMA: Con admiración y respeto por todo tu amor y lucha constante con la que me diste el ejemplo para no dejarme vencer ante las cosas difíciles.

A MI PAPA: Porque aunque lejos de mí, me brindaste las bases para lograr la superación cada día. ¡Te extraño!

A AGUSTIN, ALE, ISRA Y OSCAR: Gracias por su amor y apoyo incondicional.

A MIS FAMILIARES: Por su presencia y apoyo constante en todos los momentos de mi vida.

A GABY Y ALMA: Por su amistad y profesionalismo durante el tiempo compartido en la realización de nuestro trabajo.

A LA FAMILIA TURUEÑO SENOSLAIN: Gracias por brindame su apoyo y amistad.

A TODOS MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS: Y a todas aquellas personas que contribuyeron para la realización de este objetivo.

REGINA

A DIOS: Por la fortuna de cada día y por no haberme permitido olvidar el milagro más grande del mundo.

A MIS PADRES: Por su amor incondicional, infinito apoyo, ejemplo de rectitud y responsabilidad e inquebrantable espíritu de lucha y ...

A MIS HERMANOS: Billy, Juan Carlos y Victor Hugo, por su cariño y apoyo, sin todos ustedes, esto no hubiera sido posible.

A MIS DEMAS FAMILIARES: Gracias por su presencia y cariño.

A MIS COMPAÑERAS DE TESIS: Gracias Re y Al por su amistad, comprensión, trabajo, inagotable paciencia y apoyo.

A TODOS MIS AMIGOS: Sin nombrar a nadie por no cometer la falta de omitir a alguno. Por su cariño y apoyo.

G A B Y

ING. JOSE ANTONIO TURUEÑO : ¡Gracias mil! por su infinito apoyo y
acertados comentarios, sin ellos esto no hubiera sido posible.

ALMA, GABY Y REGINA

FINANZAS Y LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

INDICE

	Pag.
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
OBJETIVO	
HIPOTESIS	
INTRODUCCION	
CAPITULO 1.- ANTECEDENTES	
1.1 Generalidades del desarrollo de las empresas	1
1.2 Desarrollo histórico de la micro. pequeña y mediana empresa	5
1.3 Principales características	6
CAPITULO 2.- FINANZAS, CONCEPTO E IMPORTANCIA	
2.1 Antecedentes	9
2.2 Concepto	12
2.3 Importancia	14
2.4 Contabilidad financiera y su importancia	16

	Pag.
CAPITULO 3.- FINANCIAMIENTO EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA	
3.1 Concepto y clasificación	17
3.2 Principales fuentes de financiamiento en la MP y ME	18
3.3 Nacional Financiera: objetivos y funciones	25
CAPITULO 4.- EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION	
4.1 Generalidades	31
4.2 ¿Que es un proyecto de inversión?	33
4.3 Partes integrantes de la evaluación de proyectos	36
CAPITULO 5.- ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION FINANCIERA	
5.1 Generalidades	40
5.2 Estados Financieros. Concepto, objetivos y clasificación	41
5.3 Principales Estados Financieros dentro de la MP y ME	47
5.4 Tipos de análisis e interpretación	54
5.5 La inflación y los Estados Financieros	70

	Pag.
CASO PRACTICO	74
CONCLUSIONES	
BIBLIOGRAFIA	

TEMA:

FINANZAS Y LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La crisis financiera de la micro, pequeña y mediana empresa, son consecuencia de las diferentes etapas económicas que el País ha sufrido, por lo que se debe contar con alternativas viables para lograr su supervivencia y prevalencia en el mercado mexicano.

OBJETIVO

El objetivo de este trabajo es destacar la importancia de las finanzas dentro de la MPyME y los beneficios que se pueden obtener con la adecuada aplicación de las técnicas financieras.

HIPOTESIS

La situación financiera de una micro, pequeña y mediana empresa es consecuencia de su entorno económico y su conocimiento determina las alternativas a seguir para lograr mantenerse en el mercado mexicano.

INTRODUCCION:

Para hablar de las finanzas en la micro, pequeña y mediana empresa es necesario conocer la dinámica del cambio económico que ha experimentado nuestro país.

En México, la participación de la micro, pequeña y mediana empresa ha influido en el desarrollo económico, principalmente debido a la importancia que tienen en cuanto a la generación de empleos y número de establecimientos.

La micro, pequeña y mediana empresa en la actualidad se enfrenta a graves problemas como consecuencia del periodo de transición que actualmente vive el país: "subdesarrollo- desarrollo" y al fracaso de las políticas macroeconómicas para estimular una suficiente creación de empleos, ya que la demanda de éstos en las grandes empresas es inferior al crecimiento de la fuerza de trabajo, lo que conlleva a una mayor demanda en la micro, pequeña y mediana empresa generando con esto, que su desarrollo se de en condiciones precarias.

Cabe señalar que dentro de éstas empresas la cultura financiera es escasa, por lo que debe dársele mayor importancia, para que los recursos financieros den a las mismas la posibilidad de cumplir con los objetivos y como consecuencia obtener excedentes para así lograr liquidez y rentabilidad.

No obstante que la técnica financiera en México es adelantada, la literatura nacional sobre los diferentes aspectos financieros es escasa y con frecuencia es necesario acudir a textos extranjeros o a traducciones de estos, motivo por el cual se desarrolla el presente trabajo para que sea una obra de consulta útil a todos aquellos que precisen conocer de este tema.

CAPITULO 1.- ANTECEDENTES

1.1 GENERALIDADES DEL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS EN MEXICO

Periodo Colonial.

Con la finalidad de consolidar su dominio sobre los territorios conquistados, los colonizadores europeos organizaron con base en sus posesiones en América del Norte y Central el Virreinato de la Nueva España, siendo México su capital.

La vida económica en América Latina, se encontraba sometida a los intereses de las metrópolis, éstas, consideraban a las colonias fuentes de aprovisionamiento de metales preciosos y productos agrícolas. La industria de transformación estaba débilmente desarrollada y las manufacturas eran escasas.

A su libre criterio, la Corona Española determinaba cuales productos o cultivos podían desarrollarse en cada colonia y cuales no, ésta, prohibía para evitar toda competencia el cultivo de la vid, lino, olivo, cáñamo y la cría del gusano de seda.

Pasados algunos años de la conquista, con el crecimiento de las ciudades y la necesidad de cubrir la demanda de ciertos productos, se empezaron a formar artesanos de diversos oficios, tanto peninsulares como naturales, los cuales al multiplicarse dieron origen a los gremios, unidades o asociaciones de artesanos según el oficio que ejercían.

En términos históricos, los pequeños talleres de producción artesanal basados en la estructura gremial constituyeron un eslabón fundamental en el surgimiento de las primeras empresas capitalistas con procesos de trabajo cimentados en la cooperación simple.

En éstas, se concentraba un número más o menos considerable de trabajadores asalariados de un mismo oficio que laboraban simultáneamente, ya sea en procesos de trabajo idénticos o diferentes, pero relacionados entre sí.

La aplicación de la división del trabajo dentro de las empresas, a través de la incorporación de artesanos de especialidades y oficios heterogéneos, dio lugar a lo que se conoce como periodo manufacturero.

La política económica de las potencias coloniales determinaba el desarrollo productivo de las escasas unidades económicas, la cual puede sintetizarse en los siguientes puntos:

- a) Todo trabajador debía limitarse al desempeño de un sólo oficio.
- b) Nadie podía dedicarse al ejercicio de ciertos oficios sin la autorización del gremio correspondiente y previo cumplimiento de preparación técnica en el oficio.
- c) Todos los productos elaborados debían estar sujetos a normas rígidas de producción, calidad y precio, prohibiéndose además la fabricación de artículos parecidos a los de procedencia extranjera.

Paralelo al surgimiento de los talleres organizados gremialmente, surgieron los talleres denominados obrajes, dedicados fundamentalmente a la producción textil, los cuales constituyeron un eslabón intermedio entre la producción artesanal y la manufactura basada en el uso de la máquina. Estos, según la condición de los trabajadores se clasificaban en abiertos y cerrados.

Los obrajes abiertos eran aquellos que empleaban operarios libres y remunerados, a los cuales el público tenía acceso ya que estaban abiertos a la vista.

Los obrajes cerrados eran los que no tenían comunicación exterior libre, pues empleaban reos condenados a trabajos forzados, esclavos o personas que habían vendido su libertad para saldar sus deudas.

El comercio con los estados extranjeros estuvo prohibido durante la mayor parte del periodo colonial; los vínculos económicos de América Latina se limitaban al comercio con las metrópolis, además que a las importaciones y exportaciones se les imponían elevadas tarifas arancelarias.

Estas políticas fueron grandes limitantes para el desarrollo económico de las colonias, ya que dió lugar a precios elevados en relación con la capacidad adquisitiva de la población, lo que limitó las posibilidades de generar una pequeña empresa.

Periodo Independiente.

La Independencia de México no estuvo acompañada de una reorganización de la estructura socioeconómica. Las posiciones de los terratenientes no fueron debilitadas e incluso se fortalecieron.

Las continuas luchas civiles de la primera mitad del siglo XIX, apenas dejaban que existiera un desarrollo en la vida económica. La agricultura se vió afectada por la escasez de la mano de obra resultado de los años de guerra, además de los pocos caminos existentes. La minería se estancó y entró en deterioro después de la expulsión de los españoles, quienes fueron sustituidos por los ingleses.

El comercio exterior se vió favorecido al incorporarse a la economía mundial, ya que se anularon una serie de restricciones comerciales y se redujeron los aranceles.

Durante este periodo la industria textil, fue la que alcanzó mayores avances estimulados por la política gubernamental; gracias a las ideas de Lucas Alamán, se fundó el Banco de Avío que impulsó y financió este movimiento industrial.

Porfiriato.

De 1877 a 1911, se sucedieron importantes cambios, entre ellos pueden citarse: la expansión de los mercados internos, la monetarización creciente de las transacciones, la ampliación de las vías de comunicación y medios de transporte que unieron mercados antes dispersos, la aplicación de la máquina de vapor como fuente de energía, el inicio de la generación y uso de electricidad, el empleo del petróleo como combustible y el establecimiento de incipientes estímulos fiscales a la industria.

En 1892 se funda la fábrica de papel San Rafael, con lo cual se inició el desarrollo de plantas tecnificadas y de mayores dimensiones; en sus primeros años llegó a ocupar 500 trabajadores y fue la primera en estar completamente mecanizada, con métodos eficientes y en usar la pulpa de madera como materia prima.

Es a principios del siglo XX, cuando la industria manufacturera familiar y artesanal, así como las pequeñas fábricas sufren un cambio con el surgimiento de empresas de gran tamaño con elevados volúmenes de producción.

1.2 DESARROLLO HISTORICO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En la década de los 50 se inicia de manera firme y continuada la industrialización en México. Gracias a las acciones del Gobierno a través de la integración de una infraestructura básica, a la promoción de inversiones industriales que permitieron disminuir las importaciones de artículos manufacturados y a la política de mantener un nivel de empleo adecuado a las necesidades de una población cada vez más creciente, surgieron un sinnúmero de pequeñas y medianas empresas.

En 1955 se promulgó la "Ley para el fomento de las industrias nuevas y necesarias", cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un gran número de empresas industriales, fundamentalmente medianas y que a su vez, una importante cifra de talleres se transformaran en pequeñas empresas.

Con el objeto de sostener el desarrollo tanto de las nuevas, pequeñas y medianas empresas, como el de las ya establecidas, el Gobierno Federal instituyó mecanismos de carácter financiero que respondieran a las necesidades de crédito, las cuales en aquella época estaban al margen de la atención de la banca.

La política industrial de nuestro país, fomentó el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (MPyME), atendiendo a su carácter nacionalista, a su importancia en la producción de bienes básicos, la generación de empleos, el desarrollo regional y la formación de empresarios.

Históricamente, la MPyME ha ofrecido una alternativa para el proceso de industrialización, además de brindar una oportunidad de expansión continuada del sistema económico del país.

1.3 PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Formas jurídicas de las empresas .

Las empresas son organizaciones sociales que utilizan recursos para alcanzar objetivos, éstas pueden ser lucrativas cuando su objeto final es la obtención de ganancias y no lucrativas, las cuales tienen como objetivo la prestación de algún servicio independientemente del lucro.

Jurídicamente, están clasificadas en tres formas:

1) Individual. Esta, se constituye por un empresario que funciona en su propio beneficio y funge como una pequeña empresa, donde él toma decisiones y maneja la propiedad. El capital proviene de recursos propios o de préstamos.

2) Sociedad de personas. Son las constituidas por dos o más propietarios que se asocian con el fin de obtener ganancias. Se establece mediante un contrato firmado entre los socios y puede asumir diversas formas de sociedades comerciales. Tienen vida finita, si uno de los socios se aleja o muere, la sociedad se disuelve. La responsabilidad de los integrantes puede ser limitada o ilimitada, en la primera los socios responden en función del capital invertido y en la segunda, garantizan conjunta y solidariamente por el negocio.

3) Sociedad Anónima. Es aquella en la que el capital social lo constituyen acciones de un mismo valor nominal, formado mediante suscripciones. Se administra por un Consejo de Administración y un Presidente, el cual se responsabiliza de la conducción de las operaciones diarias y en poner a la práctica las políticas establecidas por el Consejo, las cuales reportará al mismo en forma periódica. Los socios tienen responsabilidad limitada en función de sus aportaciones. Este tipo de sociedad tiene vida ilimitada.

Concepto de Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

La justificación de subdividir a las empresas por tamaño, radica en el hecho de que entre éstas existen diferencias de diversa índole, como pueden ser: empleo, tecnología, organización, etc. Con esto se busca formar grupos semejantes, para fines como la presentación de información estadística, facilitar a los usuarios su análisis, la realización de estudios e investigaciones, adecuación de marcos legales, formulación de programas y ejecución de acciones de apoyo dirigidos a determinados estratos.

Es tradicional que al referirse a los establecimientos que no forman parte de la gran empresa, estos se identifiquen exclusivamente con las pequeñas y medianas empresas, sin embargo, recientemente y para fines de fomento se ha aceptado de manera oficial el subdividir en tres estratos en lugar de dos y el nuevo concepto incluye a la microempresa, a la pequeña y a la mediana, todo esto debido a la aprobación del decreto del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, en 1985. Este, definió como MPyME al conjunto de empresas de capital mayoritariamente mexicano, que ocuparan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara el importe de N\$ 1'100,000.00 .

Asimismo, estableció los siguientes estratos:

- Microempresa. Aquellas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas fuera hasta de \$ 30 millones de viejos pesos.
- Pequeña empresa. Las que emplearan hasta 100 personas y cuyas ventas no rebasaran la cantidad de \$ 400 millones de viejos pesos.
- Mediana empresa. Aquellas que laboraran hasta con 250 personas y sus ventas no excedieran de \$ 1,100 millones de viejos pesos.

Con fecha 8 de mayo de 1990, a través del Diario Oficial de la Federación, se estableció que los límites de las ventas anuales se fijarían en función de los salarios mínimos correspondientes al área geográfica "A":

- Microempresa: el valor de 110 veces el salario mínimo anualizado.
- Empresa pequeña: el importe de 1,115 veces el salario mínimo general elevado al año.
- Empresa mediana: el monto de 2,010 veces el salario mínimo general anualizado.

En general puede tipificarse a la MPyME como una organización de tipo empresarial o familiar, formada a partir de ahorros patrimoniales, con sistemas administrativos-operativos rudimentarios y estructura poco consolidada.

Existen en tres ramas principales como son: Industrial, Comercial y de Servicios, cada una con características específicas que las identifican, pero con un papel esencial en nuestra economía. Más del 95% de todas las empresas del país son MPyME; proporcionan el 42% de todos los empleos del país, además de que han representado una de las mejores alternativas para el logro de la independencia económica.

Su distribución geográfica abarca todas las entidades federativas del país y la gran mayoría de sus Municipios. Destaca por su número en el Distrito Federal, Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Veracruz y Baja California, en localidades muy reducidas, comúnmente constituye el único tipo de industria.

CAPITULO 2.- FINANZAS, CONCEPTO E IMPORTANCIA.

2.1 ANTECEDENTES.

La administración aparece desde que el hombre existe en la tierra, sólo que no se le define como tal, encontrándose que cuando el ser humano deja de ser nómada, aparecen las primeras asociaciones a fin de sobrevivir y dividirse el trabajo. Lo anterior da como consecuencia el nacimiento de una organización incipiente.

La administración clásica nace con los griegos y los romanos, cuya aportación se refiere a la organización de tipo social y militar para lograr el poderío en ciertas regiones y como consecuencia el control que llevaban del cobro de los impuestos, motivo de la indemnización por gastos de guerra. Por otro lado contamos con la Legislación Romana, como una aportación referida a la forma de organización que tenía este pueblo, la cual ha servido de base para la formulación de las leyes de la mayor parte del mundo.

En la etapa feudal se tiene conocimiento de un retroceso en la administración, caracterizándose porque el señor feudal se convierte en un administrador incipiente de los bienes que producen sus siervos y sobre el consumo de los mismos así como porque es el organizador de los medios de defensa para el propio feudo.

Otro antecedente importante lo encontramos en la Iglesia, que ha sido modelo de administración desde épocas remotas, ya que es sabido su auge económico durante el Renacimiento con los modelos grecolatinos, pues al manejar sus ingresos en forma eficiente, le permitieron no solo cubrir sus necesidades, sino financiar a terceros.

Así llegamos a la Revolución Industrial, la cual se caracterizó por la utilización de maquinaria y procedimientos adecuados a la producción en masa, sin dejar fuera los mecanismos de control naciendo con ello la administración científica, que se inició con Frederic Taylor y Henri Fayol. Sus primeros estudios permitieron a los administradores darse cuenta de que administrar no es sencillo, ya que se requiere de herramientas para llevarla a cabo en forma eficiente.

Con motivo de la Revolución Industrial se establece el aprovechamiento al máximo de los recursos de la organización para alcanzar sus fines, originando con ello el área de finanzas aunque no delineada como actualmente se conoce.

Debido a las conflagraciones mundiales del siglo XX, nace como inquietud principal aprovechar al máximo los recursos y evitar el despilfarro de ellos, siendo hasta el principio de la Segunda Guerra Mundial, cuando surge la necesidad de desarrollar el área de finanzas como tal.

Se tiene como conocimiento que en los años cuarenta, se inicia el desarrollo de esta nueva herramienta, persiguiendo en un principio administrar los recursos en forma tal, que se pugnaba por reducir los desperdicios, pero hasta ese momento todavía no se administraban las fuentes de financiamiento.

Posteriormente se observa que el área de finanzas busca prever, reduciendo el factor incertidumbre a su mínima expresión lo que permite el manejo de proyectos de inversión.

De lo anterior tenemos a las finanzas, área que ha tomado auge últimamente en México, dando como resultado el crecimiento dirigido y la consecuente expansión de las empresas.

Actualmente las finanzas reconocen la utilidad o pérdida generada por el proceso inflacionario y con ello se moderniza aún más ésta herramienta, en la búsqueda de un valor justo a los recursos que tiene la organización, tratando de reconocer los cambios que origina la pérdida en el poder adquisitivo y adecuar la información para la toma de decisiones.

Pocas empresas manejan las finanzas de manera adecuada, debido principalmente al desconocimiento de sus bondades, las empresas que normalmente las aplican en forma organizada son los grandes consorcios, encontrando que la MPyME, pocas veces las maneja aduciendo principalmente no estar en posibilidades de afrontar los costos de implantación.

Escribir sobre el campo de las finanzas en un contexto general, significa un riesgo al proponer modelos que no serán aplicables a todas las empresas, requiriendo un análisis específico para determinar los que sean útiles a cada tipo de empresa.

2.2 CONCEPTO.

Se distinguen dos clases de finanzas:

Las Públicas, que son las referidas a problemas planteados por la gestión de los fondos públicos y los presupuestos del Estado.

Las finanzas privadas, que se encargan de los patrimonios individuales y de las empresas.

El Diccionario Enciclopédico Salvat define a las finanzas como:
"... sistema que incluye la circulación de dinero, el otorgamiento de crédito, la realización de inversiones y la existencia de instituciones bancarias..."(1)

Salvador García de León expone: "Es la función que tiene como objetivo maximizar el patrimonio de la empresa, mediante la realización de actividades de análisis, planeación y control financieros y la obtención y asignación óptima de recursos monetarios".(2)

1) DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO SALVAT TOMO 6

2) GARCÍA DE LEÓN CAMPERO, SALVADOR. "LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO Y LOS RETOS DE LA COMPETITIVIDAD", MEXICO, 1993 EDITORIAL DIANA P-193

En el Moderno Diccionario de Contabilidad se precisa: "Disciplina que proporciona los conocimientos básicos para determinar las necesidades monetarias de una empresa y su satisfacción. Contesta las preguntas ¿cuanto dinero se necesita?, ¿dónde conviene conseguirlo?, ¿qué debemos hacer con el que no se utiliza?".³

Hunt, Williams y Donalson dan la siguiente definición: "...es el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio...".⁴

Richard A. Stevenson conceptualiza lo siguiente: "...es el medio para obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondos...".⁵

Se podrían seguir citando conceptos acerca de lo que son las finanzas, por lo que de manera genérica se deduce que son la técnica para lograr la obtención de recursos y su inversión para alcanzar los objetivos de una empresa.

3) MODERNO DICCIONARIO DE CONTABILIDAD. MEXICO 1993. COMPAÑIA EDITORIAL IMPRESORA Y DISTRIBUIDORA, S.A.

4) HUNT, WILLIAMS Y DONALSON. "FINANCIACION BASICA DE LOS NEGOCIOS." TOMO I. MEXICO 1982. EDITORIAL UTEHA. P-3

5) STEVENSON, RICHARD A. "FUNDAMENTOS DE FINANZAS." MEXICO 1983 EDITORIAL MC, GRAW HILL. P-5

2.3 IMPORTANCIA.

Es difícil visualizar que las grandes empresas de la actualidad fueron alguna vez pequeños talleres o comercios en donde un emprendedor creó de la nada, un negocio viable y en crecimiento.

Para cualquier empresa el simple hecho de que se precise de un local para instalarse, máquinas y equipos para producir, personas para trabajar y materias primas para procesar, implican la necesidad de contar con medios financieros.

Desde siempre el dinero ha constituido uno de los recursos más escasos y caros de nuestro mundo, tanto en la actividad personal como en la empresarial.

Toda empresa debe determinar con precisión sus objetivos, así como definir los medios para alcanzarlos tales como políticas, sistemas y procedimientos. La fijación de objetivos es una labor compleja, ya que es el punto de partida para realizar una adecuada planeación. **Se considera que los objetivos que debe conseguir una empresa son los siguientes:**

- 1) Supervivencia y crecimiento del negocio,**
- 2) Obtención de utilidades,**
- 3) Imagen y prestigio,**
- 4) Aceptación social y**
- 5) Satisfacción de necesidades colectivas.**

El orden anterior se refiere a la secuencia en que se deben lograr los objetivos para maximizar la inversión de los accionistas.

Para alcanzar los fines de la empresa se deben fijar las metas que pretende el área de finanzas, siendo entre otras:

- Planear el crecimiento de la empresa, visualizando por anticipado sus requerimientos,
- Captar los recursos necesarios para la marcha de la empresa,
- Asignar dichos recursos conforme a los planes y necesidades de la empresa,
- Promover el óptimo aprovechamiento de los recursos financieros y
- Minimizar la incertidumbre de la inversión.

Dentro de la MPyME, todas las funciones de finanzas pueden recaer en una misma persona, inclusive, no existe esta unidad de trabajo como sección por separado, concentrándose la responsabilidad en el gerente o propietario de esta.

En el significado de finanzas están implícitos el buen aprovechamiento y administración de todos los ingresos.

Las finanzas son igualmente importantes tanto para las grandes empresas así como para la MPyME y hacen que éstas crezcan, permanezcan relativamente estáticas, se reorganicen o modifiquen su actividad general; siempre hay necesidades financieras que satisfacer de manera oportuna.

2.4 CONTABILIDAD FINANCIERA Y SU IMPORTANCIA.

Contabilidad Financiera. " Sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad económica, así como ciertos acontecimientos económicos que la afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos a la organización".⁶⁾

La Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, en su boletín A-1, destaca que el objetivo de la contabilidad es facilitar la toma de decisiones por sus diferentes usuarios (accionistas, acreedores, inversionistas, clientes y empleados).

La Contaduría ha tenido grandes innovaciones, beneficiando a la administración de las empresas al proporcionarle mejores herramientas para la toma de decisiones oportunas y adecuadas.

Los beneficios más importantes que ha recibido la administración, se deben primordialmente a los modelos micro-económicos que la Contaduría adoptó con el propósito de mostrar información financiera acorde a las necesidades de los negocios.

El propósito básico de la contabilidad es proveer información útil acerca de una entidad económica.

6) GUAJARDO, CANTU GERARDO. "CONTABILIDAD FINANCIERA". MEXICO 1991. EDITORIAL MC. GRAW HILL. P.8

CAPITULO 3.- FINANCIAMIENTO EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.1 CONCEPTO Y CLASIFICACION.

Financiamiento es una operación mediante la cual se obtienen recursos en las condiciones más favorables para obtener capital de trabajo, activos e inversiones.

El dinero tiene un costo y rara vez se encuentra a la disposición en cantidades ilimitadas. Las decisiones que se adopten en las empresas en relación con sus necesidades de fondos deben considerar los costos y problemas involucrados en la obtención de los mismos y compararlos con las utilidades añadidas u otras ventajas que puedan lograrse a través del uso del dinero agregado.

El financiamiento puede ser clasificado de la siguiente manera:

Financiamiento Interno. Es la captación de recursos provenientes de la propia empresa.

Financiamiento Externo. Es la obtención de medios económicos a través de fuentes ajenas a la empresa.

Financiamiento a corto plazo. Es una operación mediante la cual la empresa obtiene recursos a un periodo inferior de un año.

Financiamiento a largo plazo. La captación de recursos a periodos mayores de un año.

3.2 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA MPyME.

Financiamiento Interno.

- Aportaciones del propietario o de los socios. La financiación inicial de la empresa se obtiene del capital invertido por aquellas personas que se integran en la misma con el carácter de propietarios. Se designa a estas aportaciones con la denominación de capital propio.

- Reinversión de utilidades. Esta fuente de fondos es la más importante de la empresa. Es muy recomendable que se retengan utilidades suficientes para su expansión, así como para tener un sobrante suficientemente seguro aunque se tuviera un mal año. La administración de la empresa debe tener en mente que la reinversión de utilidades tiene un costo, ya que de hecho representa una inversión permanente adicional de los accionistas, la cual debe tener su retribución correspondiente (dividendo).

El dividendo decretado tiene una relación directa con el patrimonio del accionista el cual incluye las utilidades retenidas por la empresa.

- Reservas de Capital. En México, la Ley General de Sociedades Mercantiles ordena que debe separarse de las utilidades anuales netas el 5% como mínimo, para formar un fondo de reserva, hasta que su importe represente la quinta parte del capital social. Esta separación de utilidades aunque tenga como finalidad proteger los intereses de los acreedores en adición al capital social, incrementa el capital no distribuible de la empresa, separando y reinvertiendo las utilidades libres.

- Depreciaciones y Amortizaciones de Activo. Estos conceptos representan la pérdida del valor de un bien tangible por su uso o por el transcurso del tiempo. Se consideran una fuente de financiamiento porque al ser tomadas como un gasto se genera una provisión para futuras adquisiciones o mejoras.

- **Venta de Activos Fijos.** Los activos fijos pueden definirse como bienes adquiridos por la empresa, no para venderlos o transformarlos, sino para utilizarlos de una manera duradera. Cuando por su uso, antigüedad o los cambios relativos a la técnica éstos dejan de ser rentables, pueden venderse para la adquisición de nueva tecnología.

Financiamiento Externo.

Este puede ser a corto o largo plazo.

Financiamiento a Corto Plazo.

- **Proveedores.** Es la fuente de financiamiento más común y la que frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición de bienes y servicios que la empresa requiere en su operación. Regularmente se acostumbra conceder condiciones razonables de pago a corto plazo como una inducción a la venta.

- **La Banca.** Para la MPyME los préstamos bancarios representan la fuente más importante de crédito a corto plazo, no así para las grandes empresas que con frecuencia obtienen financiamientos mediante la emisión de obligaciones, colocación de acciones en la bolsa, aceptaciones bancarias, etc.

Los principales requisitos para ser sujeto de crédito son:

-Ser una persona física o moral con establecimiento permanente, con cierto arraigo en su actividad, ya que en términos generales, el crédito sirve para impulsar un negocio no para iniciarlo; salvo aquellas empresas que son nuevas en cuanto a su constitución, pero que están soportadas con la experiencia de los socios principales.

- Tener capacidad legal para contratar y asumir obligaciones.
- Contar con solvencia moral y económica.
- Los productos o servicios que preste tengan demanda constante en el mercado.
- Tener capacidad de pago, la cual esta en función del tipo y monto del crédito, ya que debe ser el que realmente necesite, no el que consiga más rápido o fácilmente.

La documentación que generalmente se debe proporcionar a la institución de crédito es la siguiente:

-Información financiera. Esta debe ser reciente, con una antigüedad no mayor a tres meses a la fecha de la solicitud y de ejercicios anteriores completos consistentes en Balance General con relaciones analíticas y Estado de Resultados.

Es conveniente si son propietarios de inmuebles, proporcionar los datos del Registro Público de la Propiedad para que la institución de crédito lleve a cabo la verificación y analice su situación actual, sobre todo, si estos bienes van a garantizar el préstamo y para validar las cifras proporcionadas en el Balance.

-Información financiera proyectada. Es necesaria cuando el financiamiento que se solicite sea a largo plazo, consiste en Balance General y Estado de Resultados.

Tipos de crédito que otorga la Banca:

-Préstamo Quirografario. Consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes. El plazo de pago se establece mediante el análisis de la operación normal, es decir comprar, producir, vender y cobrar. Lo ideal para el análisis de este financiamiento es contar con el flujo de efectivo, ya que en este documento se detectan los periodos en que se requieren recursos temporales, así como los montos y las fechas en que puede pagarlos.

-Préstamo Prendario. Consiste en proporcionar recursos equivalentes a un porcentaje de valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza para comprar materias primas o productos terminados. Para ello, es necesario la participación de una almacenadora en donde están las existencias, la cual expide Certificados de Depósito y Bonos de Prenda con una valor determinado. Estos, se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para darle el préstamo.

-Crédito de Habilitación o Avío. Operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo. En el contrato debe expresarse el objeto de la inversión, la duración, forma en que se podrá disponer del crédito y se fijarán los bienes que se ofrecen en garantía, siendo ésta la inversión. Se invertirá en los objetos determinados; el acreditado dará un escrito especificándolos, con las facturas endosadas que demuestren el destino del crédito .

-Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Es una línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado. El cliente puede reembolsar parcial o totalmente lo que haya utilizado y también, mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que le quede disponible. Puede ser crédito con garantía prendaria o hipotecaria.

- **Factoraje.** A través de un contrato celebrado con una empresa de factoraje, se conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor, siendo posible pagar en cualquiera de las modalidades siguientes:

a) Factoraje puro. Es cuando el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos transmitidos a la empresa de factoraje.

b) Factoraje con recurso. El cliente queda obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje.

Tipos:

1) De cuentas por cobrar. Se refiere a la sesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivadas de su operación habitual.

2) A proveedores. Se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia, con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por el cliente, antes del plazo contratado para su pago.

3) Internacional. Se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar provenientes de ventas de exportación.

El costo financiero de la operación de factoraje debe incluir tres elementos a saber: los honorarios por apertura de línea, el valor de descuento y comisión por custodia, administración y cobranza.

Financiamiento a Largo Plazo.

- **Crédito Refaccionario.** Se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, construcciones, etc. Debe amortizarse con la generación de recursos en la empresa (utilidades), es mediante pagos mensuales de capital e intereses. Quedan como garantía los bienes que se adquieran con el crédito y en algunos casos garantías adicionales a satisfacción de la institución. Se debe entregar un programa de inversión detallado acompañado de copia de las cotizaciones respectivas, también entregarán estados financieros proyectados, donde conste la nueva inversión con el beneficio del crédito.

- **Crédito Hipotecario Industrial.** Se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa, inclusive la consolidación de sus pasivos.

- **Arrendamiento.** Es un contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a adquirir determinados bienes tangibles, otorgar su uso o goce temporal en un plazo forzoso a cambio de una contraprestación que se liquidará en pagos parciales debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien. El plazo forzoso debe ser igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las leyes fiscales y cuando dicho plazo sea menor, se deben permitir cualesquiera de las siguiente opciones :

a) Que se transfiera la propiedad del (los) bien (es) objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor del mercado.

b) Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual los pagos serán inferiores a los pactados en el plazo inicial.

c) Participar con la arrendadora en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en la proporción que se convenga.

De las operaciones antes señaladas, la más común es la que se señala en el inciso a), es decir, pagar un precio simbólico por el bien, que normalmente va del 1 al 5%, el cual se paga al finalizar el contrato.

El arrendamiento financiero es un mero instrumento de financiamiento, ya que el objeto de la operación no sólo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino la propiedad del mismo.

Las arrendadoras financieras podrán practicar como operación análoga el arrendamiento puro, el que se define como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario mediante el cual el primero otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al segundo, el cual está obligado a pagar periódicamente por éste un precio acordado denominado renta. Al final del plazo pactado, el arrendatario devolverá los bienes a la arrendadora en las mismas condiciones en que los recibió, con excepción del deterioro causado por el uso normal de acuerdo con su naturaleza. La arrendadora, al recibir la devolución de los bienes objeto del arrendamiento, procederá a su venta a un tercero, o aún al propio arrendatario exclusivamente al valor comercial de los mismos.

3.3 NACIONAL FINANCIERA: OBJETIVOS Y FUNCIONES.

Para lograr que la MPyME alcance elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales que incrementen sus márgenes de operación.

La banca comercial y la banca de fomento en el esquema de modernización financiera, han reorientado sus objetivos en el financiamiento, para propiciar ó fortalecer el desarrollo de los sectores privado y social.

Nacional Financiera, en su condición de instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la misión de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezca y modernice la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de la MPyME de los sectores privado y social, con especial énfasis en el área de manufacturas, propiciando un desarrollo regional más equilibrado.

Hoy en día, Nacional Financiera tiene establecido un conjunto de programas de apoyo integral a la modernización empresarial, de los cuales a continuación se reseñarán los principales:

1) Promoción e información. El propósito de este programa es orientar al empresario en la búsqueda de soluciones integrales a su problemática, con el apoyo de los promotores que se encuentran diseminados en todo el país a través de las 48 representaciones regionales y estatales de Nacional Financiera.

Asimismo, pone a disposición del empresario información técnica especializada a través de su biblioteca y centros de información, para resolver consultas relacionadas con mercado, materias primas, tecnologías, disponibilidad de mano de obra, canales de comercialización así como cualquier otro aspecto de interés para la adecuada toma de decisiones que requiere una verdadera modernización.

2) Capacitación y asistencia técnica. Este programa está diseñado para fomentar una cultura financiera y desarrollar el potencial que todo empresario tiene, con objeto de elevar su eficiencia organizativa y productiva a efecto de encausar adecuadamente importantes decisiones relacionadas con criterios de viabilidad y competitividad de las inversiones que haya de realizar. Adicionalmente, pone en contacto al empresariado nacional con los centros de adiestramiento de mano de obra adecuados a sus requerimientos y necesidades.

Los servicios de asesoría, capacitación y asistencia técnica se proporcionan de manera descentralizada en las oficinas de Nacional Financiera en todo el país y asiste a las empresas en el lugar mismo en que desarrollen sus actividades productivas.

3) Garantías. Teniendo en cuenta que uno de los principales problemas de acceso al financiamiento por parte del propietario de la MPyME, es la falta de garantías a ofrecer a la banca comercial, Nacional Financiera ha diseñado un Programa de Garantías con el propósito de complementar, con garantías institucionales, a las de la propia empresa ó a las de los promotores de un proyecto de inversión para que obtengan el financiamiento más conveniente a sus necesidades de crecimiento y desarrollo, tanto en cuantía, tasas y plazos de amortización.

4) **Capital de Riesgo.** La importancia de este programa, radica en la necesidad de que aquellos empresarios que carezcan de capital suficiente cuenten con un socio que le aporte recursos frescos minoritarios y que sólo permanezca temporalmente en su empresa, mientras que la inversión alcance el grado de madurez necesario y la empresa se consolide en el mercado. Para ello, existen dos mecanismos de aportación accionaria directa en el capital de las empresas que Nacional Financiera pone a disposición de los accionistas:

a) **Capital Accionario Temporal y Minoritario**, tanto para el establecimiento de nuevas empresas, como para apoyar aquellas que ya se encuentran en operación. El principal criterio es la viabilidad técnica, económica y financiera de los proyectos.

b) **Participación en las Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo (Sincas)**, las que a nivel regional integran recursos de las instituciones y los inversionistas privados del país y en algunos casos incluso de inversionistas extranjeros, apoyando con capital de riesgo o compra de acciones a proyectos de inversión, que beneficien fundamentalmente a la economía de las regiones donde se constituyen. Estas sociedades detectan mercados regionales de capital y establecen empresas que aprovechen las ventajas comparativas regionales. Las Sincas pueden participar en el capital social de estas empresas.

5) **Apoyos Crediticios.** Nacional Financiera promueve, desarrolla y apoya financieramente a la MPyME a través de la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios, como son: las uniones de crédito, entidades de fomento, arrendadoras y empresas de factoraje entre otras, mediante los siguientes programas:

- Estudios y asesorías. Este programa promueve, apoya y financia la elaboración de estudios para la formulación y evaluación de inversiones, así como la contratación de asesorías necesarias para nuevas empresas o la ampliación de las ya existentes, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos. También se apoya la elaboración de estudios de mercado, productos, servicios, materias primas y disponibilidad de mano de obra entre otros, que refuercen la capacidad de gestión empresarial y aseguren la sustentación técnica, la viabilidad y rentabilidad de sus proyectos de inversión.

-Desarrollo tecnológico. A través de este programa es posible financiar la modernización de las empresas, mediante la adquisición, adaptación y desarrollo de tecnologías así como su transferencia y comercialización que mejor se ajusten a las necesidades de los empresarios a fin de incrementar la productividad de las empresas. También se apoyan los proyectos de investigación, elaboración de diagnósticos, diseños y plantas piloto, encaminados a la mejora tanto de procesos productivos, la preservación de los productos y facilitar la transferencia de las tecnologías más novedosas a los empresarios que así lo requieren.

-Infraestructura y desconcentración industrial. Este programa promueve y apoya el desarrollo de infraestructura industrial moderna e impulsa la localización y acondicionamiento de parques, ciudades industriales, centros comerciales y permite la ubicación de las empresas en zonas y lugares adecuados con servicios integrales de agua, luz, teléfono y bodegas entre otros.

-Preservación del medio ambiente. Para Nacional Financiera es una prioridad en su acción de fomento, contribuir a guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la calidad de vida de la población.

Para contribuir a ese objetivo ha instituido un programa para promover, inducir y respaldar las acciones e inversiones que se realizan para la preservación, control y eliminación de contaminantes así como la racionalización del consumo de agua y energía. Con este programa se financian tanto la adquisición e instalación de equipos anticontaminantes para su uso en las empresas así como la fabricación de los mismos.

-Modernización productiva. El propósito fundamental de este programa es apoyar a la MPyME en sus inversiones iniciales, ampliaciones y modernización de la capacidad productiva, comercial y de servicios así como para aumentar su competitividad en los mercados, mediante la canalización de apoyos financieros que les permitan hacer cambios y ajustes en los procesos productivos y en los sistemas de comercialización.

-Programa para la micro y pequeña empresa (Promyp). Este programa ha sido diseñado para otorgar créditos para capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipos, reestructurar pasivos, apoyar compras y ventas en común así como el acondicionamiento de instalaciones en condiciones apropiadas; tanto en tasas de interés como en plazos a la MPyME, que constituye un estrato muy importante, por su capacidad de adaptación, inversión y generación de empleo para el desarrollo económico del país.

6) Apoyo al Programa Nacional de Solidaridad. Nacional Financiera apoya a este programa, con acciones fundamentales que se orientan a la concertación de voluntades, capacidades y recursos de los diferentes agentes económicos (sociales, públicos y privados), para posibilitar la identificación, elaboración y ejecución de proyectos que estimulen y fortalezcan la presencia de la MPyME y coadyuven a la incorporación permanente de grupos sociales en desventaja a las actividades productivas del país.

El destino de los apoyos se orienta a fomentar la creación de organismos técnico-sociales, privados y públicos, responsables de promover en forma integral la realización de proyectos viables y rentables de las empresas de solidaridad e inducir una nueva cultura empresarial.

7) Actividades fiduciarias. Como complemento a sus actividades financieras, Nacional Financiera participa activamente en el diseño, constitución y administración de fideicomisos, encargándose como fiduciaria de los gobiernos federal, estatal y municipal así como de otras instituciones, empresas y personas físicas que lo soliciten, para administrar los patrimonios que le sean confiados con propósitos o fines específicos.

8) Actividades bursátiles. A través de este programa Nacional Financiera asesora a los empresarios y gestiona para ellos la obtención de recursos, mediante la emisión de acciones y obligaciones así como su colocación en los mercados de valores de México y el extranjero, adicionalmente puede asesorarlos en la compra-venta de títulos bursátiles. En este complejo campo, la Institución pone al servicio del empresario su amplia experiencia, adquirida a lo largo de su existencia así como los mecanismos modernos y eficientes desarrollados en el transcurso de más de 50 años de actividad bursátil.

9) Operaciones Internacionales. Nacional Financiera ha desempeñado una importante función en la realización de operaciones financieras internacionales durante los últimos decenios y mantiene vínculos con las principales entidades financieras mundiales así como personal calificado del más alto nivel. En su calidad de agente financiero del Gobierno Federal, Nacional Financiera promueve el acceso a las fuentes crediticias que canalizan recursos en condiciones favorables para el desarrollo económico del país. En este campo, promueve en beneficio del empresario que lo solicite, líneas globales de crédito negociadas con bancos del extranjero, para la importación de insumos y equipos, coinversión con empresarios de otros países, operaciones de compra-venta de divisas, coberturas cambiarias y tasas de interés, canjes de títulos de deuda por inversión y compra-venta o custodia de títulos entre otras operaciones.

CAPITULO 4.- EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION.

4.1.- GENERALIDADES.

La Ciudad de México al igual que otras grandes concentraciones urbanas del país fueron sometidas durante los últimos doce años a una severa política de desaliento para la inversión productiva y social, la cual tuvo el propósito de frenar el crecimiento demográfico que parecía incontrolable.

Lo anterior obedeció a la alta y anárquica concentración económica que se gestó previamente, misma que atrajo a cientos de compatriotas hacia los centros urbanos donde provocaron una demanda de servicios que difícilmente pudo satisfacer el gobierno en cantidad y calidad.

Así, la falta de inducción y promoción de inversiones en infraestructura básica, social y productiva, limitó la modernización en el aparato productivo que se volvió obsoleto y falto de competitividad, cuyos productos y servicios eran de mala calidad y de precios superiores a los niveles en los que se cotizaban en los mercados internacionales, contribuyendo en esa forma al deterioro de la vida nacional en el terreno ecológico, educativo, social y económico.

Es por lo anterior que la modernización de la sociedad y del aparato productivo, esgrimida por la actual administración como la estrategia para resolver los problemas y generar bienestar en la sociedad, se caracteriza por un proceso de cambio estructural dentro del cual resaltan las oportunidades para el desarrollo de empresarios en las escalas de producción de la MPyME. Los programas de fomento correspondientes del Gobierno Federal, señalan claramente que este sector empresarial será la bujía del desarrollo nacional, ya que representan el 95% del total de empresarios que trabajan y aportan sus impuestos al Ejecutivo Federal.

Cabe señalar que este sector empresarial destaca como el más importante en número de empresarios y por consiguiente en número de establecimientos, de

tal manera que tradicionalmente han participado de manera significativa en la creación del Producto Interno Bruto del país

Al respecto, el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria, Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994), sentó las bases para el desarrollo del individualismo productivo al indicar que su éxito dependiera de la iniciativa personal que pongamos los interesados en la pronta modernización de México.

Gran parte de las acciones que define este Programa deberán ser instrumentadas por la banca de desarrollo en coordinación con los centros de educación superior, acciones que deben efectuar en los terrenos financieros, de capacitación y asistencia técnica empresarial principalmente. Con ello se espera modernizar este sector cuya prueba máxima se tendrá con el Tratado Trilateral de Libre Comercio.

El actual modelo de desarrollo económico finca su éxito en la instrumentación de proyectos de inversión altamente competitivos en los mercados nacional e internacional.

La evaluación de proyectos es una materia interdisciplinaria, ya que durante la elaboración de un estudio de este tipo intervienen disciplinas tales como estadística, investigación de mercados, investigación de operaciones, ingeniería de proyecto, contabilidad, finanzas y economía entre otras.

En la práctica, para realizar la evaluación de un proyecto, normalmente se reúnen grupos interdisciplinarios sobre las áreas mencionadas y cada uno de los especialistas desarrolla la parte que le corresponde. El resultado de esta interacción es un estudio completo acerca de la viabilidad técnica, económica y de mercado, que sirve de base para decidir la realización de alguna inversión.

4.2 ¿QUE ES UN PROYECTO DE INVERSION?

Proyecto es un plan de realización de un medio de producción o de una operación, cuyo fin está condicionado por las necesidades y objetivos de cualquier entidad.

Descrito en forma general, un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver entre muchas, una necesidad humana.

De esta forma, puede haber diversas ideas, inversiones, tecnología y metodologías con diferente enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc.

El proyecto de inversión se puede definir como un plan, que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

Día a día y en cualquier sitio en donde nos encontremos, siempre hay a la mano una serie de productos o servicios proporcionados por el hombre mismo, desde la ropa que vestimos, los alimentos que consumimos, hasta las modernas computadoras que apoyan en gran medida el trabajo del ser humano.

Todos y cada uno de estos bienes y servicios, antes de venderse comercialmente, fueron evaluados desde varios puntos de vista, siempre con el objetivo final de satisfacer una necesidad humana. Después de ello, "alguien", tomó la decisión para producirlo en masa para lo cual tuvo que realizar una inversión económica.

Por tanto, siempre que se requiera de un bien o un servicio, habrá necesidad de invertir, pues hacerlo es la única forma de producirlos. Es claro que las inversiones no se hacen sólo porque "alguien" desea producir determinado artículo o piensa que produciéndolo va a ganar dinero. En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que la justifique, dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguirse, de ahí la necesidad de elaborar los proyectos.

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que éste sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado o ser analizada sólo desde un punto de vista, así, es posible afirmar que una decisión siempre debe estar basada en el análisis de un sinnúmero de antecedentes, con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto.

El hecho de realizar un análisis que se considere lo más completo posible, no implica que al invertir, el dinero estará exento de riesgo. El futuro siempre es incierto y por esta razón el dinero se estará arriesgando.

El hecho de calcular unas ganancias futuras, a pesar de haber realizado un análisis profundo, no asegura necesariamente que estas utilidades se vayan a ganar, tal como se haya calculado. En los cálculos no están incluidos los factores fortuitos como huelgas, incendios, derrumbes, etc; simplemente porque no es posible predecirlos y tampoco asegurar que una empresa de nueva creación o cualquier otra, está a salvo de factores fortuitos. Estos, también pueden caer en el ámbito de lo económico o lo político, como es el caso de las devaluaciones monetarias, política económica, golpes de estado u otros acontecimientos que podrían afectar la rentabilidad y estabilidad de la empresa.

Por estas razones, la toma de decisión acerca de invertir en determinado proyecto siempre debe recaer no en una sola persona ni en el análisis de datos parciales, sino en grupos multidisciplinarios que cuenten con la mayor cantidad de información posible.

A toda actividad encaminada a tomar una decisión de inversión sobre un proyecto se le llama evaluación de proyectos.

La evaluación, aunque es la parte fundamental del estudio, dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto.

En el ámbito de la inversión privada, el objetivo principal no necesariamente es obtener el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento de mercado, diversificar la producción, etc. Por tanto, la realidad económica, política, social y cultural de la entidad donde se piense invertir, marcará los criterios que se seguirán para realizar la evaluación adecuada, independientemente de la metodología empleada, por tanto, los criterios y la evaluación son la parte fundamental de toda evaluación de proyectos.

4.3 PARTES INTEGRANTES DE LA EVALUACION DE PROYECTOS.

Aunque cada estudio de inversión es único y distinto a todos los demás, la metodología que se aplica a cada uno de ellos tiene la particularidad de poder adaptarse a cualquier proyecto.

La estructura general de la metodología de evaluación puede sintetizarse en las siguientes etapas:

Primera:

- Idea del proyecto.
- Análisis del entorno y detección de necesidades.
- Análisis de oportunidades para satisfacer necesidades.
- Definición conceptual del proyecto.

Segunda:

- Análisis de mercado
- técnico-operativo
- económico-financiero
- y socioeconómico.

Tercera:

- Evaluación del proyecto.
- Resumen y conclusiones.
- Decisión sobre el proyecto.
- Realización del proyecto.

Toda persona que pretenda realizar el estudio y la evaluación de un proyecto, la primera parte que deberán desarrollar y presentar en el estudio es la introducción, la cual debe contener una breve reseña del desarrollo y de los usos del producto o servicio, además de precisar cuales son los factores relevantes que influyen directamente en su consumo.

En el mismo apartado deberán declararse los objetivos del estudio y los del proyecto. Los primeros deberán ser básicamente tres a saber:

a) **Verificar** que existe un mercado potencial insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo introducir en ese mercado el producto o servicio objeto del estudio.

b) **Demostrar** que tecnológicamente es posible producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno en el abasto de todos los insumos necesarios para su producción.

c) **Demostrar** que es económicamente rentable llevar a cabo su realización. De los objetivos del proyecto, se puede decir que están en función de las intenciones de quienes promueven éste último.

La primera etapa de todo proyecto, es una presentación formal del mismo con sus objetivos y limitaciones. La siguiente etapa la conforman los estudios de mercado, técnico y económico.

-Estudio del mercado. Consta básicamente de la determinación y la cuantificación de la oferta y la demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto o servicio en un mercado determinado.

El investigador del mercado, al final de un estudio meticuroso y bien realizado, podrá palpar el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o servicio o con la existencia de otro competidor en el mercado.

-Estudio técnico. Esta parte contiene la determinación del tamaño óptimo de la planta, localización de la misma, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.

La determinación de un tamaño óptimo es fundamental y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo pues depende de los turnos trabajados, del equipo instalado, etc.

Acerca de la determinación de la localización óptima, es necesario tomar en cuenta no sólo factores cuantitativos, como pueden ser los costos del transporte de materia prima y el producto terminado sino también los factores cualitativos, tales como son los apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, etc.

Sobre la ingeniería del proyecto se puede decir que, técnicamente existen diversos procesos productivos opcionales, la elección de alguno de ellos, dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital.

En esta misma parte están englobados el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología seleccionada; enseguida, la distribución física de tales equipos en la planta, así como la propuesta de la distribución general en la que por fuerza se calculan todas y cada una de las áreas que formarán la empresa.

En cuanto al análisis administrativo, es necesario preveer como se desarrollarán las actividades del negocio, ya que en esa forma será posible adecuar sus recursos humanos.

-Estudio económico. Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial, cuya base son los estudios de ingeniería, ya que tanto los costos como la inversión inicial dependen de la tecnología señalada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial.

Otro de sus puntos importantes es proyectar las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, mediante el flujo de efectivo dada su naturaleza líquida.

La tercera etapa se propone describir los actuales métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa de rendimiento y el valor presente neto, se anotan sus limitaciones de aplicación y son comparados con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y en ambos se muestra su viabilidad.

Esta parte es muy importante, pues es la que al final permite decidir la implantación del proyecto. La evaluación del proyecto se hace mediante el análisis de rentabilidad, mismo que permite calcular una tasa de rendimiento de la inversión realizada. Se dice que el proyecto es rentable cuando la tasa interna de retorno, resulta mayor que la tasa de interés que paga la banca comercial por los dineros invertidos en la misma, en caso contrario, el inversionista decide continuar trabajando con el banco que cómodamente le paga intereses sin tener que correr el riesgo que significa poner a trabajar un pequeño negocio.

Finalmente, en todo proyecto debe haber una conclusión general, en la que se declare abierta y francamente cuales son las bases cuantitativas que orillan a tomar la decisión de inversión en el proyecto estudiado.

CAPITULO 5.- ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION FINANCIERA EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

5.1 GENERALIDADES.

Tradicionalmente se ha visto a la contabilidad como fuente de información para el comerciante o el administrador, sin embargo, y a medida que los comercios se transforman en corporaciones, los mercados de valores se han hecho más activos, por ello la contabilidad está siendo cada vez de mayor interés para el inversionista que participa en la empresa.

La contabilidad, cuya misión fue originalmente sólo administrativa, ha adquirido un sentido financiero de interés público.

En la actualidad no sólo es importante que la contabilidad refleje la información histórica necesaria para la conducción prudente del negocio; ya que es indispensable también proporcionar cierta información al sector social formado por inversionistas, así como determinados organismos de la administración pública, por su interés en la recaudación de impuestos y participaciones en el costo de servicios sociales.

El concepto de finanzas implica la idea de dinero, de recursos monetarios, de la concesión u obtención de créditos, de las inversiones de fondos y del aprovechamiento de los servicios que proporcionan las instituciones financieras. Es un concepto que gira alrededor de la idea del dinero. Al hablar de estados financieros se entiende que su contenido esté expresado en términos monetarios.

5.2 ESTADOS FINANCIEROS. CONCEPTO, OBJETIVOS Y CLASIFICACION

Concepto.

Para manejar su empresa, el hombre de negocios necesita en su dinámico y cambiante mundo, de información financiera oportuna y adecuada, entendiéndose por tal, información cuantitativa, confiable y accesible para que le ayude a fortalecer su juicio o decisión sobre algún asunto.

Existe un gran número de conceptos sobre estados financieros:

"Los estados financieros son resúmenes numéricos que muestran los resultados de las transacciones financieras de un negocio".7)

"Estado financiero es un documento preponderantemente numérico, que informa acerca del desarrollo que ha alcanzado la administración de una empresa, refiriendo esta información a una fecha o por periodo determinado".8)

"Muestran la situación y desarrollo financiero a que ha llegado una empresa como consecuencia de las operaciones realizadas; en virtud de que tales operaciones se realizan bajo la dirección de la administración, se concluye, que los estados financieros son la expresión cuantitativa de los resultados obtenidos por la administración en su actuación. Es la habilidad y la visión del factor humano quien da curso y determina los resultados que se obtengan; tal habilidad y visión no son cualidades abstractas sino que dejan huellas en la estructura de la empresa".9)

7) VIRGIL S. TILLY. "PRINCIPALES METODOS DE ANALISIS FINANCIEROS" MEXICO, 1988 UNAM FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION FONDO EDITORIAL P-12.

8) MACIAS PINEDA ROBERTO "PRINCIPALES METODOS DE ANALISIS FINANCIEROS". MEXICO 1988 UNAM FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION FONDO EDITORIAL P-12

9) CAMBEROS ONTIVEROS LUIS IGNACIO "PRINCIPALES METODOS DE ANALISIS FINANCIEROS" MEXICO 1988 UNAM FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION FONDO EDITORIAL P-13

"Los estados financieros se pueden definir como resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones; habiendo de reflejar hechos contabilizados, convencionalismos contables y criterios de las personas que lo elaboran".¹⁰⁾

De lo anterior se puede concluir que los Estados Financieros son los documentos que reflejan en términos monetarios la situación financiera de una entidad a una fecha o un periodo determinados.

Objetivos.

Los estados financieros tienen como objetivos principales proporcionar información en forma veraz, clara, precisa, suficiente y oportuna, que permita tomar decisiones.

- Veraz. Porque está basada en eventos realmente sucedidos.

- Clara y precisa. De esta forma debe presentarse la información en los estados financieros, tanto en la aplicación de términos como en la agrupación de los diferentes conceptos que los integran.

- Suficiente. La información que presenten los estados financieros debe ser apta e idónea para la correcta toma de decisiones, ya que deberán proporcionar información objetiva, puesto que las reglas del sistema no están distorsionadas y representan la realidad. Su operación no cambia en el tiempo, la información es obtenida aplicando las mismas reglas. La operación del sistema contable permite que pueda ser duplicado y que se puedan aplicar pruebas.

10) GARCIA MENDOZA ALBERTO. "PRINCIPALES METODOS DE ANALISIS FINANCIEROS". MEXICO 1988 UNAM FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION. FONDO EDITORIAL P-13

- Oportuna. Porque la utilidad de la información de los estados financieros en una gran parte depende de su oportunidad, ya que su presentación extemporánea origina su obsolescencia.

A los particulares les interesa conocer los estados financieros de una empresa, contemplado desde dos puntos de vista:

a) Interno.

-Accionistas. A través de ellos conocen el rendimiento sobre su inversión, cómo se ha manejado su empresa, cómo se encuentra conformada la estructura financiera de la misma, etc.

-Directores y funcionarios. Mediante los estados financieros podrán evaluar si la planeación estratégica, operativa y de proyectos han cumplido con los objetivos trasados.

-Empleados y sindicato. El interés que tendrán, tanto los trabajadores como el sindicato titular de una empresa, en los estados financieros será en relación a la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa, en virtud que, de acuerdo con el artículo 121 de la Ley Federal del Trabajo, tendrán derecho a formular objeciones u observaciones si las hubiere.

b) Externo.

-Proveedores, Acreedores o Instituciones de Crédito. Con base en los estados financieros, otorgarán, ampliarán o negarán líneas de crédito, se negociarán ampliaciones o reducciones en el plazo del mismo así como liberación o ampliación de garantías o avales.

-Inversionistas, Público en general y Bolsa de Valores. La empresa, por medio de sus estados financieros, podrá ser conocida por el público en general a través de la prensa, las Cámaras correspondientes, las revistas nacionales e internacionales especializadas, etc. Los inversionistas visualizarán la posibilidad de canalizar sus recursos hacia una empresa.

-A las Secretarías de Estado les interesa conocer los estados financieros de una empresa, con el objeto de poder determinar si el pago de los impuestos fué aplicado sobre bases correctas, con fines estadísticos y para poder otorgar registros (proveedor o contratista del Gobierno Federal).

En resumen, el objetivo principal de los estados financieros es ayudar a quienes toman decisiones a escoger entre diversas alternativas de acción.

Clasificación.

Existen diversas clasificaciones sobre los estados financieros, tomando para las mismas varios criterios como son:

De acuerdo a la información que presentan pueden ser básicos, complementarios y especiales.

-Básicos. Son el producto final de la contabilidad, indispensables para que esta sea útil, entre los que encontramos Balance General, Estado de Resultados, Estado de Cambios en la Situación Financiera y Estado de Variaciones en el Capital Contable.

-Complementarios. Por su naturaleza, son suplemento de información. Relaciones de clientes, inventarios, documentos por pagar, relación de gastos de administración, gastos de venta, gastos financieros, Estado Demostrativo de Depreciaciones y Amortizaciones Acumuladas, Estado de Origen y Aplicación de los Recursos, etc.

-Especiales o extraordinarios. Son aquellos que se formulan con un fin específico. Por no tener un carácter de regulares, su preparación obedece a objetivos singulares. Estado de Situación por Liquidación, Balances Presupuestales, Balances Proforma, Estados de Resultados Proforma, Estados de Resultados Presupuestales, Balances Consolidados, Estado de Resultados Consolidados, etc.

De acuerdo al periodo de tiempo, pueden ser estáticos o dinámicos.

-Estáticos. Reflejan la situación financiera a una fecha determinada.

-Dinámicos. Proporcionan información por un periodo determinado.

Los Estados Financieros y la Ley.

Tradicionalmente los Estados Financieros han sido siempre dos: El Balance General y el Estado de Resultados. De acuerdo a la Ley General de Sociedades Mercantiles, en la Sección Quinta, relativa a la información financiera que los administradores de una sociedad deben rendir a sus accionistas, ordena que además del "informe en que se declaren y expliquen las principales políticas y criterios contables y de información seguidas en la preparación de la información financiera", se agregue:

1.- "Un estado que muestre la situación financiera de la sociedad a la fecha de cierre del ejercicio"; es decir, un Balance General.

2.- "Un estado que muestre, debidamente explicados y clasificados, los resultados de la sociedad durante el ejercicio", o sea un Estado de Resultados.

3.- "Un estado que muestre los cambios en la situación financiera durante el ejercicio"; lo cual puede interpretarse como el Estado de Origen y Aplicación de Recursos.

4.- "Un estado que muestre los cambios en las partidas que integran el patrimonio social, acaecidos durante el ejercicio"; es decir, un análisis de las modificaciones registradas en el capital contable; y finalmente,

5.-"Las notas que sean necesarias para completar o aclarar la información que suministren los estados anteriores".

5.3 PRINCIPALES ESTADOS FINANCIEROS DENTRO DE LA MPyME.

Balance General.

El Balance es un estado financiero que refleja con claridad, la situación de la empresa a una fecha determinada. Muestra todos los bienes propiedad de la empresa (ACTIVO), así como todas sus deudas (PASIVO) y por último, el patrimonio de la empresa (CAPITAL).

El activo muestra la naturaleza de los valores en los cuales la empresa aplicó sus recursos, como son: dinero, existencias, créditos, valores mobiliarios, bienes de uso, etc. El pasivo muestra el origen de esos recursos; bancos, proveedores, acreedores, etc. El capital contable es la suma del capital, reservas y ganancias acumuladas menos la suma de las pérdidas acumuladas. Es el capital propio o que pertenece a los propietarios o accionistas de la empresa. Mide la riqueza de la misma.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL CONTABLE}$$

ESTRUCTURA DEL BALANCE GENERAL
COMPAÑIA X, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX

ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO CIRCULANTE
<p>Propiedades de la entidad, además del dinero a las cuales les sucederá en un año o menos de acuerdo al ciclo normal de operaciones, alguna de estas tres situaciones:</p> <p>a) Serán convertidas en dinero. b) Serán vendidas c) Serán consumidas.</p>	<p>Obligaciones de la entidad con vencimiento a un año o menos contado a partir de la fecha del balance.</p>
ACTIVO FIJO	PASIVO A LARGO PLAZO
<p>Propiedades de la entidad usadas en la operación de la misma, durante más de un año.</p>	<p>Obligaciones de la entidad a más de un año, contado a partir de la fecha del balance.</p>
ACTIVO DIFERIDO	CAPITAL CONTABLE
<p>Activos que sin ser materiales o corpóreos son aprovechables en el negocio. Pagos hechos antes de la fecha del balance que generan un beneficio o derecho por un plazo superior a un año contado a partir de esa fecha.</p>	<p>Capital social, Aportaciones de los socios, accionistas o dueños. Superávit ganado: es la utilidad del ejercicio o de ejercicios anteriores. Reserva legal o de reinversión . Superávit pagado: Prima en venta de acciones . Superávit donado: Donaciones recibidas por la entidad Superavit por revaluación: Revaluaciones de activos no monetarios Déficit: Pérdida del Ejercicio o de ejercicios anteriores</p>
TOTAL DEL ACTIVO	TOTAL PASIVO + CAPITAL

Estado de Resultados

El Estado de Resultados es un informe financiero que sirve para expresar con claridad el resultado que la empresa obtuvo en el ejercicio social. Muestra la consecuencia -ganancias o pérdidas- de las operaciones de la empresa realizadas en un determinado periodo, así como los factores -gastos e ingresos- que determinaron el resultado positivo o negativo.

ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS

COMPañA X, S.A
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX

VENTAS NETAS
- COSTO DE VENTAS

= UTILIDAD O PERDIDA BRUTA
- GASTOS DE ADMINISTRACION
- GASTOS DE VENTA
- GASTOS FINANCIEROS

= UTILIDAD O PERDIDA DE OPERACION

+ OTROS PRODUCTOS
- OTROS GASTOS

= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS
- I.S.R.
- P.T.U.

=RESULTADO NETO

Estado de Costo de Producción.

Es el estado que muestra el consumo y costo de materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación. Cuando se presenta por separado del estado de resultados, puede variar desde el estado muy analítico, que generalmente se entrega a administradores, directores y gerentes, al estado condensado, que puede estar incluido en el estado de resultados.

El estado de costo, en cuanto a la información que ofrece es importante que incluya datos, que, aunque no contables, resultan esenciales para conferirle todo su valor. Estos datos no contables son las unidades producidas, pues en el mismo, la cifras se ponderan en función del periodo y del volumen o cantidad de unidades producidas.

ESTRUCTURA DEL ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION

COMPAÑIA X, S.A.

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX

INVENTARIO INICIAL DE PRODUCCION EN PROCESO	_____
+ <u>GASTOS DE FABRICACION</u>	
INV. INICIAL DE MATERIA PRIMA	
+ COMPRAS DE MATERIA PRIMA	
- INV. FINAL DE MATERIA PRIMA	
<hr/>	
= COSTO DE MATERIA PRIMA	
+ MANO DE OBRA	
+ GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	
<hr/>	
= TOTAL GASTOS DE FABRICACION	_____
- INVENTARIO FINAL DE PRODUCCION EN PROCESO	_____
= COSTO DE PRODUCCION	_____
	=====

Estado de Costo de Producción.

Es el estado que muestra el consumo y costo de materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación. Cuando se presenta por separado del estado de resultados, puede variar desde el estado muy analítico, que generalmente se entrega a administradores, directores y gerentes, al estado condensado, que puede estar incluido en el estado de resultados.

El estado de costo, en cuanto a la información que ofrece es importante que incluya datos, que, aunque no contables, resultan esenciales para conferirle todo su valor. Estos datos no contables son las unidades producidas, pues en el mismo, la cifras se ponderan en función del periodo y del volumen o cantidad de unidades producidas.

ESTRUCTURA DEL ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION

COMPañIA X, S.A.
ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX

INVENTARIO INICIAL DE PRODUCCION EN PROCESO	_____
+ <u>GASTOS DE FABRICACION</u>	
INV. INICIAL DE MATERIA PRIMA	
+ COMPRAS DE MATERIA PRIMA	
- INV. FINAL DE MATERIA PRIMA	
<hr/>	
= COSTO DE MATERIA PRIMA	
+ MANO DE OBRA	
+ GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	
<hr/>	
= TOTAL GASTOS DE FABRICACION	_____
- INVENTARIO FINAL DE PRODUCCION EN PROCESO	_____
= COSTO DE PRODUCCION	_____
	=====

Flujo de Efectivo.

Es un estado financiero proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado. Se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un período determinado (semana, mes, trimestre, semestre o año).

Un problema frecuente en la MPyME es la falta de liquidez para cubrir necesidades inmediatas, por lo que se recurre frecuentemente a particulares, con el fin de solicitar préstamos a corto plazo y de muy alto costo. Una forma sencilla de planear y controlar a corto y mediano plazo las necesidades de recursos, consiste en calcular el flujo de efectivo de un negocio.

El flujo de efectivo permite anticipar:

- Cuándo habrá un excedente de efectivo y tomar la decisión del mejor mecanismo de inversión a corto plazo.
- Cuándo habrá un faltante de efectivo y tomar a tiempo las medidas necesarias para definir la fuente de fondeo que puede ser: Recursos del propietario o en su caso, iniciar los trámites necesarios para obtener préstamos que cubran dicho faltante y permitan la operación continua de la empresa.
- Cuándo y en qué cantidad se deben pagar préstamos adquiridos previamente.
- Cuándo efectuar desembolsos importantes de dinero sin que afecten la operación de la empresa.
- De cuánto se puede disponer para pagar prestaciones adicionales a los empleados (como aguinaldos, vacaciones, reparto de utilidades, etc.).

- De cuánto efectivo puede disponer el empresario para asuntos personales sin que afecte el funcionamiento normal de la empresa.

Para empezar se sugiere preparar el flujo de efectivo en forma semanal, luego a un mes o un trimestre y finalmente como parte del presupuesto anual. Sin embargo, el empresario determinará, a partir de su experiencia, cual es el periodo más conveniente según el giro de ésta.

Para la elaboración del flujo de efectivo, se deben seguir los siguientes pasos:

1.- Establecer el periodo que se pretende abarcar.

2.- Hacer una lista de los ingresos probables de efectivo de ese periodo. Se pueden incluir los rubros:

- Saldo del efectivo al inicio del periodo.
- Ventas de contado.
- Cobro a clientes durante el periodo por ventas realizadas a crédito.
- Prestamos a corto y largo plazo.
- Ventas de activo fijo.
- Nuevas aportaciones.
- Otros ingresos

Después de registrar los valores de cada una de estas fuentes de ingreso, se suman y se obtiene el total.

3.- Se enlistan las obligaciones que implican egresos de efectivo tales como:

- Compra de materia prima al contado y a crédito.
- Gastos de fabricación (seguros, combustibles, lubricantes, etc.).

- Sueldos y salarios, incluidos los gastos personales del empresario.
- Pago de capital e intereses por préstamos obtenidos.
- Compras de activos fijos.
- Gastos de administración.
- Otros.

Después de haber determinado el valor de cada egreso, se suman y se obtiene el total.

4.- Una vez que se han obtenido los totales de estas listas, se restan a los ingresos proyectados los egresos correspondientes. Si el resultado es positivo significa que los ingresos son mayores que los egresos, es decir que existe un excedente. Esta es una manifestación de que las cosas van bien, de que las decisiones que se han tomado han sido buenas y de que poco a poco se va aumentando el patrimonio. En caso contrario, el dueño debe estudiar las medidas para cubrir los faltantes, tales como agilizar la cobranza, eliminar la adquisición de artículos no indispensables u obtener financiamiento de la entidad de fomento a su alcance, etc.

5.- A partir del conocimiento obtenido al elaborar estos pasos, debe estimar una cantidad mínima de efectivo para poder operar sin necesidad de pasar apuros incidentales por falta de liquidez.

Además de esto, y en base a la experiencia y conocimiento del negocio es conveniente establecer un "colchón" para satisfacer cualquier imprevisto.

5.4 TIPOS DE ANALISIS E INTERPRETACION.

A simple vista el micro, pequeño y mediano empresario, podrá observar en sus estados financieros: de cuánto dispone en efectivo, cuánto tiene en inventarios, cuánto le deben sus clientes, el valor de su activo fijo, a cuánto ascienden sus obligaciones con los proveedores, bancos, etc.

Por otra parte, el estado de resultados, le permitirá conocer cual es el monto de sus ventas, el costo de las mismas; además, a cuánto ascienden sus gastos de administración y venta, sus gastos financieros y cual es la utilidad que ha generado a la fecha de su elaboración.

Sin embargo, observando simplemente estas cifras difícilmente se pueden saber cuestiones fundamentales para la adecuada toma de decisiones, tales como:

- ¿ Realmente las utilidades que se están obteniendo son las mejores, de acuerdo con las inversiones que se han realizado ?.
- ¿ El negocio ha progresado o está igual que cuando se inició ?.
- ¿ Durante este ejercicio se podrán obtener los recursos suficientes para hacer frente a los gastos inmediatos como adquisición de materias primas, pago de salarios, pago de renta, luz, teléfono, etc ?.
- ¿ Se contará con los recursos suficientes, en caso de necesitar una nueva maquinaria o equipo o será necesario solicitar un préstamo ?.
- ¿ Se tendrá la capacidad suficiente para cubrir tanto el capital como los intereses y en qué tiempo ?.
- ¿ Se obtuvieron utilidades en el ejercicio anterior ?.
- ¿ En donde se encuentran invertidas ?.
- ¿ La política de ventas es la adecuada ?.
- ¿ El cobro a clientes se realiza en el plazo establecido ?.

Para interpretar en forma adecuada las cifras contenidas en los estados financieros, nos auxiliamos de los métodos de análisis.

El análisis en sí, es la herramienta a través de la cual el administrador podrá obtener conceptos que con la simple lectura de los estados financieros no le permitirían tener elementos de juicio suficientes para poder emitir su opinión respecto de ellos.

El análisis de estados financieros es un conjunto de medios a través de los cuales se examinan las condiciones financieras y operacionales de una empresa mediante datos proporcionados por los estados financieros. La finalidad de éste análisis es proporcionar una visión comparativa de la situación financiera y del desempeño de la empresa, que como ya se mencionó, permite diagnosticar su situación financiera y tomar las medidas necesarias para mejorarla o corregirla desde el punto de vista interno, o bien, desde el punto de vista externo, conceder a terceros condiciones para evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa y tomar decisiones sobre sus transacciones con ella.

Los principales métodos de análisis son:

- 1.- Método de porcentajes integrales.
- 2.- Razones financieras.
- 3.- Punto de equilibrio.

Método de porcentajes integrales.

Consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Un balance en porcentajes integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo, los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas de la misma.

El estado de resultados elaborado en porcentajes integrales, muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida respecto de las ventas totales.

El método de porcentajes aplicado al Balance General:

- 1.- Asigna 100% al activo total
- 2.- Asigna también, 100% la suma del pasivo y el capital contable.
- 3.- Cada una de las partidas del activo, del pasivo y del capital deben representar una fracción de los totales del 100%.

COMPAÑIA X, S.A			
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX			
ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE	%	CIRCULANTE	%
		FIJO	%
FIJO	%	SUMA PASIVO	%
		CAPITAL CONTABLE	
		CAPITAL SOCIAL	%
DIFERIDO	%	SUPERAVIT	%
		DEFICIT	%
		SUMA CAPITAL	%
-----		-----	
SUMA TOTAL ACTIVO	100%	SUMA PASIVO Y CAPITAL	100%

El método de porcentajes integrales aplicado al Estado de Resultados:

- 1.- Asigna el 100% a los ingresos totales.
- 2.- Cada una de las partidas de costos y gastos así como el resultado obtenido representan una fracción del total del 100%.

COMPañA X, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 19XX

VENTAS	100%
- COSTOS	%
- GASTOS	%
<hr/>	
RESULTADO	%
<hr/>	

Como se puede observar es muy simple de comprender, por la misma razón es aconsejable no practicar este método en forma comparativa, porque el analista podría llegar a tomar decisiones y formar conclusiones con base a la interpretación de los porcentajes integrales de cada renglón aislado, en forma equivocada.

Razones Financieras.

Las Razones Financieras constituyen un método para conocer hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa. Para que el método sea efectivo, las Razones Financieras deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual. Asimismo, deberá tomarse en cuenta la tendencia que han mostrado en el tiempo.

El cálculo de Razones Financieras es de vital importancia en el conocimiento de la situación real de la empresa, en virtud de que miden la interdependencia que existe entre diferentes partidas del Balance y Estado de Resultados.

Aunque el número de Razones Financieras que se pueden calcular es muy amplio, es conveniente determinar aquellas que tienen un significado práctico y que ayudan a definir los aspectos relevantes de la empresa.

Para hacer más accesible su comprensión se han clasificado las Razones Financieras en cuatro grupos, mencionando en cada uno de ellos las que pueden ser de mayor utilidad:

- I.- Liquidez.
- II.- Endeudamiento.
- III.- Eficiencia y operación.
- IV.- Rentabilidad.

I.- Razones de Liquidez. Los índices que se obtienen de estas razones miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, es decir, aquellas con vencimientos menores a un año.

Indice de Liquidez=	Activo Circulante
	<hr/> Pasivo Circulante

Este índice permite conocer con cuanto se dispone para hacer frente a las obligaciones de corto plazo, es decir, por cada peso que se debe, cuánto se tiene para pagar.

$\text{Prueba del Acido} = \frac{\text{Activo Circulante - Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$

Esta es una razón mas rigurosa que la anterior, dado que elimina de los activos de pronta recuperación los inventarios, en virtud de que se requiere de un tiempo mayor para poder convertirlos en efectivo.

Otra manera de medir la capacidad de pago de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, es mediante la determinación de su capital de trabajo, el cual se obtiene de la siguiente forma:

$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$

El capital de trabajo debe guardar una relación directa con el volumen de operación de la empresa; a mayor nivel de operaciones, se requerirá un capital de trabajo superior y viceversa, a un menor nivel de operaciones sus requerimientos de capital de trabajo serán proporcionalmente menores.

Un Capital de Trabajo negativo significa que la empresa no cuenta con recursos suficientes para cubrir necesidades operativas (caja mínima, financiamiento a clientes, existencias en almacén) y de no solucionarse, en el corto plazo podría ocasionar la insolvencia del negocio.

II.- Razones de Endeudamiento.

La forma en que se encuentran financiados los activos de una empresa se determina mediante las dos razones financieras que se detallan a continuación:

$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$

Su resultado nos muestra la proporción de recursos ajenos o de terceros que se encuentran financiando los activos de la empresa.

$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activo Total}}$

Indica el porcentaje de recursos propios o de los accionistas, en los activos totales del negocio.

Todo negocio debe guardar un adecuado equilibrio entre los recursos aportados por los accionistas y los pasivos de terceros ajenos al negocio, procurando siempre que la proporción de recursos de los accionistas sea superior a los pasivos del negocio, ya que de otra manera, se corre el riesgo de adquirir más pasivos de los que la empresa puede razonablemente cubrir.

III.- Razones de Eficiencia y Operación.

Las razones que conforman este grupo tienen como objetivo medir el aprovechamiento que de sus activos está haciendo la empresa.

Rotación del Activo Total=	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$
----------------------------	---

Este índice refleja la eficiencia con la que están siendo utilizados los activos de la empresa para generar ventas. Indica las ventas que genera cada peso que se encuentra invertido en el activo. Es una razón que hay que tratar de maximizar, ya que una mayor rotación del activo significa un mejor aprovechamiento del mismo.

Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de Ventas}}$	x	No. de días del Estado de Resultados
-------------------------	---	---	--------------------------------------

Este índice nos indica el número de días que en promedio, el inventario permanece en la empresa.

Cabe señalar que la rotación se puede determinar para cada uno de los diferentes tipos de inventarios: materia prima, producción en proceso y productos terminados.

En la medida en que la empresa minimice el número de días que tiene en inventarios, sin que con ello genere un retraso en su producción y entrega oportuna a sus clientes, se considerará que el nivel de inventarios que mantiene, es el más adecuado.

Rotación de Cuentas por Cobrar	=	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}}$	x No. de días del Estado de Resultados
-----------------------------------	---	---	---

Este índice indica el número de días que en promedio, la empresa tarda en recuperar los adeudos de clientes por ventas a crédito.

Si el resultado que se obtenga de esta razón es superior a lo establecido en las políticas de crédito de la empresa significa que los clientes no están cumpliendo oportunamente con sus pago, lo cual puede ocasionar problemas de liquidez.

Si éste es el caso, será necesario que se lleve a cabo una revisión más cuidadosa sobre los clientes a quienes se les otorga crédito, con el fin de evitar esta situación, reducir el plazo que normalmente se les otorga y supervisar más estrechamente la cobranza.

Rotación de Proveedores	=	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Costo de Ventas}}$	x no. de días del Estado de Resultados
----------------------------	---	---	---

El resultado que se obtiene nos indica el plazo promedio que los proveedores conceden a la empresa para que liquide sus cuentas por concepto de compra de materia prima e insumos.

En la medida de lo posible se debe aprovechar el plazo máximo que pueden otorgar los proveedores, sin que esto represente una carga financiera para la empresa y sin dejar de cumplir en forma oportuna con sus pagos.

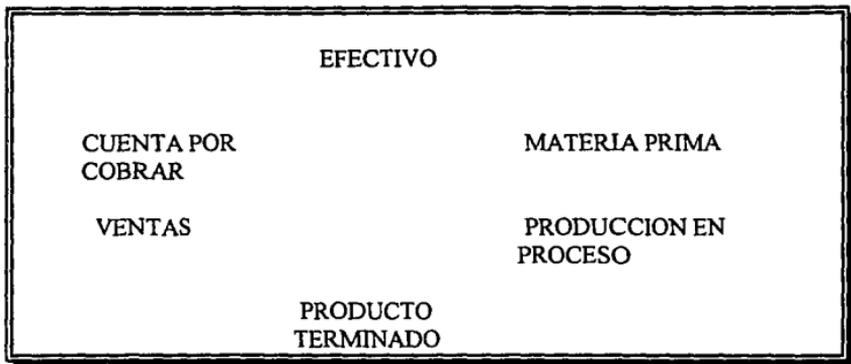
Rotación de Cuentas por Cobrar

+ Rotación de Inventarios

- Rotación de Proveedores

= Ciclo Financiero.

El ciclo financiero de una empresa comprende la adquisición de materias primas, su transformación en productos terminados, la realización de una venta, la documentación en su caso de una cuenta por cobrar y la obtención de efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente, o sea, el tiempo que tarda en realizar su operación normal (compra, producción, venta y recuperación).



Naturalmente, en tanto menor número de días lleve completar el ciclo financiero, la empresa logrará un mejor aprovechamiento de sus recursos.

En la administración del ciclo financiero, se trata de reducir al máximo posible la inversión en cuentas por cobrar e inventarios, sin que ello implique la pérdida de ventas por no ofrecer financiamiento o no contar con existencias.

Asimismo, se trata de aprovechar al máximo los plazos concedidos por los proveedores sin llegar al extremo de incurrir en mora, lo cual puede ocasionar que: no coticen los mejores precios, dejen de considerar a la empresa como cliente confiable o bien que surtan con retraso los requerimientos de compra.

IV.- Rentabilidad. Los índices que se incluyen en este apartado permiten medir la capacidad de una empresa para generar utilidades. Considerando que las utilidades permiten el desarrollo de una empresa, puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida del éxito o fracaso de la administración del negocio.

$$\text{Rentabilidad sobre las Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

También se le conoce como índice de productividad; mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta.

Cabe mencionar que la Utilidad Neta es el resultado de restar a la Utilidad antes de impuestos el I.S.R. y P.T.U. correspondientes.

Este índice muestra que por cada peso de ventas se genera N\$ X de utilidad.

$$\text{Utilidad de Operación a Ventas} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Es una forma alterna de medir la rentabilidad de una empresa, debido a que las utilidades de un negocio, se ven impactadas por la utilización de recursos de terceros (pasivos).

$$\text{Rentabilidad sobre el Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

Este indicador permite conocer las ganancias que se obtienen con relación a la inversión en activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales con los que cuenta el negocio. De otra forma sería por cada peso que se tiene invertido en la empresa, se obtienen N\$ X de utilidad.

$$\text{Rentabilidad sobre el Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} \times 100$$

Este índice señala la rentabilidad de la inversión de los dueños en el negocio. Indica que por cada peso que los socios tienen invertido en la empresa, obtienen N\$ X de utilidad.

En todos los casos, la utilización de pasivos, permite incrementar la rentabilidad de los recursos aportados por accionistas. En tal circunstancia, podría llegar a pensarse que una forma de maximizar la rentabilidad del Capital Contable consistiría en contratar tantos pasivos como fuese posible. Sin embargo, debe reconocerse que a medida que la empresa contrae más obligaciones, existen mayores posibilidades de que no genere recursos suficientes para cubrir sus adeudos, situación que podría llevarla a la quiebra o insolvencia.

Por lo anterior, se aconseja mantener un razonable equilibrio entre los recursos aportados por socios y aquellos aportados por terceros (pasivos).

Punto de Equilibrio.

El Punto de Equilibrio es aquel nivel de operación en que la empresa ni gana ni pierde, es decir, donde sus ingresos son exactamente iguales a sus egresos.

Existen dos tipos de Punto de Equilibrio, el operativo y el financiero. El Punto de Equilibrio operativo permite determinar el nivel de ventas que es necesario registrar para cubrir los costos y gastos de operación. Se obtiene de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{P.E.O.} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\frac{\text{Costo de Ventas sin depreciación}}{1 - \text{Ventas netas}}}$$

Punto de Equilibrio Financiero. Es aquel nivel de operación en que la empresa genera ingresos suficientes para cubrir además de los egresos de operación los intereses derivados de préstamos obtenidos.

Se obtiene aplicando la misma fórmula del P.E.O., con la diferencia de que en el renglón de costos fijos debe incluirse el importe de los gastos financieros.

	Costos Fijos más Gastos Financieros
P.E.F.=	_____
	Costo de Ventas sin depreciación
1-	_____
	Ventas netas

El análisis del Punto de Equilibrio es una herramienta de planeación, que permite conocer con antelación el nivel de ingresos que la empresa requiere alcanzar para cubrir la totalidad de sus costos y gastos. Permite también determinar el nivel de ventas que resulta indispensable obtener, para lograr la utilidad antes de impuestos que se desea: la fórmula

			Utilidad deseada
Punto de Equilibrio	*	C. F. + Gtos. Financ. +	antes de Imptos.
para alcanzar la	=	_____	
utilidad deseada		Costo de Ventas sin Depreciación	
1 -		_____	
		Ventas Netas	

* Costos Fijos. Son los que permanecen constantes, independientemente del nivel de operación que este trabajando la empresa. Para efectos prácticos pueden considerarse: la depreciación y amortización, los gastos de operación, etc.

El análisis de los Estados Financieros permite determinar la situación de una empresa en cuanto a: liquidez, endeudamiento, eficiencia, operación y rendimiento.

Las Razones Financieras para su correcta interpretación deben analizarse en forma global, aplicandolas siempre a Estados Financieros con cierre a la misma fecha, que hayan sido elaborados sobre bases consistentes.

Las técnicas de Punto de Equilibrio resultan indispensables para la planeación. Con el punto de equilibrio, se puede conocer por anticipado el nivel de ventas que es necesario alcanzar para cubrir costos y gastos de operación.

Las técnicas analizadas permiten planificar y controlar la evolución de un negocio.

5.5 LA INFLACION Y LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Cuando un gobierno se excede en sus gastos sin lograr un aumento en sus ingresos, recurre al endeudamiento ya sea interno o externo. En el primer caso, coloca empréstitos en el mercado internacional; y en el segundo, suscribe certificados o bonos a cargo de su tesorería o bien emite billetes con el supuesto respaldo del banco central, aunque sin el correspondiente aumento en la producción de bienes y servicios.

Ahora bien, al existir un exceso de bienes y servicios en relación con la moneda circulante, el poder adquisitivo de ésta sube, provocando una deflación en la economía. En el caso contrario, si el circulante aumenta, rebasando la producción de bienes y servicios, el poder adquisitivo de la moneda baja y provoca la inflación.

Estas variaciones en el poder de compra de la moneda, siempre han existido, de lo cual resulta que los registros contables y principalmente el Balance como expresión de una situación financiera, es decir, monetaria, contiene una mezcla de monedas de distinto poder de compra. La profesión contable reconoce esta situación como inevitable, siempre y cuando las variaciones se mantengan dentro de límites razonables, los cuales, convencionalmente se fijan entre el cinco y nueve por ciento sobre la base ideal.

En los casos de inflación exagerada, ese porcentaje puede llegar a dos, tres, y aún a cuatro dígitos y el mensaje que transmite en los Estados Financieros deja de tener sentido, pues ¿Cómo podría interpretarse la suma de inversiones hechas en épocas de inflación, en las que la moneda ha tenido muy distintos poderes de compra ?.

En estas condiciones se impone actualizar el costo de las distintas compras para expresarlo en términos del poder adquisitivo de la moneda en el momento del Balance.

En este caso habría que reconocer que el Balance, al conservar el costo histórico, no daría una imagen cierta de la situación del negocio en el día de su elaboración.

Existen pues, dos razones para alterar los costos históricos: la primera por baja del poder adquisitivo de la moneda, la segunda, por aumento real en el valor de la inversión. En ambos casos habría un superávit que llamaríamos al primero "por inflación" y al segundo "por revaluación", al reconocer el aumento definitivo y considerable del valor de la propiedad.

No a todos los renglones del Balance afecta la inflación del mismo modo, ni en todos es igualmente importante y necesario ajustarlos al valor de la moneda corriente. Esto sería más trascendente a medida que la inversión hubiera permanecido durante más tiempo en las cuentas de la empresa. El caso extremo podría ser el de las inversiones en activos fijos; pero tratándose del capital de trabajo no es necesario practicar ajuste alguno si la inflación ha mantenido un ritmo lento de crecimiento durante el ejercicio, dado que es de suponerse que el capital de trabajo se esta renovando continuamente y que en consecuencia, las cifras que lo representan se refieren al valor actual de la moneda.

El pasivo a largo plazo (hipotecas, emisiones de obligaciones, etc.) causaría una "utilidad inflacionaria" cuando a su vencimiento, se redimiera con moneda de menor capacidad adquisitiva, en este caso, la supuesta utilidad se compensaría con los altos intereses que seguramente impondría el acreedor.

En conclusión, parece estar indicado que, salvo situaciones especiales de una hiperinflación, solamente los activos fijos largamente poseidos por la empresa, debieran ajustarse en términos del poder adquisitivo de la moneda corriente, ya sea por razones de inflación o por aumento definitivo y considerable del valor de la propiedad.

Para convertir las cifras históricas en cifras actuales cabría considerar, entre otras, las siguientes posibilidades:

1.- Practicar un avalúo directo de los activos. Tiene el inconveniente de sustituir el costo por un supuesto valor, haciendo caso omiso de que la contabilidad, como registro histórico, no pretende informar acerca del valor de las cosas. Sin embargo, esto es aceptable cuando el valor excede considerablemente y en forma permanente al costo histórico.

2.- Correlacionar el costo histórico de las inversiones con alguna moneda que no haya sufrido desviaciones considerables por causa de inflación. Quizá la idea de correlacionar el costo histórico con su equivalente en una moneda " firme ", para después reconvertirlo a moneda nacional según cotización en la fecha del Balance, sea aceptable, solo que el procedimiento no sería igualmente práctico para expresar todos los renglones de los Estados Financieros, pues si tal cosa fuera deseable, sería preferible llevar toda la contabilidad en las dos monedas, lo cual no siempre sería práctico.

3.- Utilizar el Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México. Este procedimiento se basa en la idea de considerar que el costo de los bienes adquiridos aumenta en la misma proporción que la moneda pierde valor adquisitivo, tomando para ello como referencia el Índice Nacional de Precios al Consumidor (I.N.P.C.) que publica el Banco de México.

Sobre el particular conviene recordar que la contabilidad maneja cifras que son, en muchos casos, estimadas, aún cuando se procura que éstas se acerquen lo más posible a la realidad. Es por ello que los costos históricos, registrados en épocas anteriores al ejercicio actual, deben convertirse según el I.N.P.C. vigente; por la misma razón las partidas del capital de trabajo que, se supone, se han generado durante el ejercicio actual, representan activos o pasivos expresados en términos del valor adquisitivo actual de la moneda y en consecuencia, no son materia de ajuste.

Aceptada esta premisa, puede establecerse la siguiente relación de magnitud entre el costo originalmente registrado y el costo que debería tener en la fecha del Balance, según el valor adquisitivo actual de la moneda, diciendo, en otras palabras:

El I.N.P.C. en la fecha de la inversión es ...

El I.N.P.C. en la fecha del Balance es ...

El costo de inversión en la fecha de adquisición es ...

El costo a la fecha del Balance.

De esta manera todos los renglones del Balance estarán representados por monedas de la misma especie, evitándose así la incongruencia que resulta de sumar monedas de distinto valor adquisitivo.

CASO PRACTICO.

La empresa GAREAL, S.A. de C.V., se constituyó en el año de 1992, siendo su giro: comercialización de lonas. Teniendo como objetivo satisfacer las necesidades y gustos de los clientes en cuanto al servicio brindado por la empresa.

Se considera a GAREAL, S. A. de C. V., como una microempresa, ya que de acuerdo con el ordenamiento publicado en el diario oficial del 18 de mayo de 1990 sus ventas no rebasan el valor de 110 veces el salario mínimo anualizado del área geográfica "A" (NS\$ 430,664.71) y el personal que ocupa no excede de 20 personas. *

De acuerdo a un análisis interno efectuado por los administradores se determina que existen posibilidades de crecimiento y desean saber cual es la opción más viable, es decir, aquella que haga más rentable a la empresa. Asimismo se plantea la posibilidad de adquirir el local donde se ubican actualmente.

Por lo anterior, se requiere de un análisis financiero integral que permita a la administración de GAREAL, S.A. de C.V., determinar sus deficiencias y elegir entre los diferentes cursos alternativos de acción.

La empresa, presenta información financiera por los ejercicios de 1992 y 1993.

* NS 15.27 (Salario mínimo vigente hasta el 31 de Diciembre de 1994.)

GAREAL, S.A. DE C.V.
Balance General al 31 de Diciembre de 1992

ACTIVO

Circulante

Bancos	11,250.52
Clientes	52,859.39
Deudores Diversos	2,335.40
Inventarios	15,790.88
Anticipo a Proveedores	1,485.06

Total Activo Circulante	<u>83,721.25</u>
--------------------------------	------------------

Fijo

Mob. y Eq. de Oficina	7,987.94
Deprec. Acum. Mob. y Eq. Oficina	(798.79)
Equipo de Computo	12,748.44
Deprec. Acum. Eq. Cómputo	(3,187.11)
Equipo de Transporte	70,524.44
Deprec. Acum. Eq. Transp.	(14,104.90)

Total Activo Fijo	<u>73,170.02</u>
--------------------------	------------------

Diferido

Depósitos en Garantía	2,970.00
Gastos de Instalación	2,772.82
Amort. Gastos de Inst.	(138.64)

Total Activo Diferido	<u>5,604.18</u>
------------------------------	-----------------

TOTAL ACTIVO	N\$ 162,495.45
	<u>=====</u>

PASIVO

Circulante	
Proveedores	764.16
Impuestos por pagar	44,089.93
Total Pasivo Circulante	<u>44,854.09</u>
Fijo	
Documentos por pagar	11,666.00
	<u>11,666.00</u>
TOTAL PASIVO	<u>56,520.09</u> =====
CAPITAL CONTABLE	
Capital Social	20,000.00
Resultado del Ejercicio	81,881.30
Reserva Legal	4,094.06
Total Capital Contable	<u>105,975.36</u>
SUMA PASIVO Y CAPITAL	N\$ <u>162,495.45</u> =====

GAREAL, S.A. DE C.V.
Balance General al 31 de Diciembre de 1993

ACTIVO

Circulante	
Bancos	7,624.18
Clientes	71,411.36
Deudores Diversos	841.20
Inventarios	33,783.89
Total Activo Circulante	<u>113,660.63</u>
Fijo	
Mob. y Eq. de Oficina	7,987.94
Deprec. Acum. Mob. y Eq. Oficina	(1,597.58)
Equipo de Computo	12,748.44
Deprec. Acum. Eq. Computo	(6,374.22)
Equipo de Transporte	88,533.21
Deprec. Acum. Eq. Transp.	(31,811.53)
Total Activo Fijo	<u>69,486.26</u>
Diferido	
Depósitos en Garantía	5,840.00
Gastos de Instalación	2,772.82
Amort. Gastos de Inst.	(277.28)
Total Activo Diferido	<u>8,335.54</u>
TOTAL ACTIVO	N\$ <u>191,482.43</u> =====

PASIVO

Circulante	
Proveedores	1,876.65
Impuestos por pagar	18,578.23
P.T.U.	9,969.83
TOTAL PASIVO	<u>30,424.71</u>

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	20,000.00
Resultado de Ej. Anteriores	81,881.30
Resultado del Ejercicio	55,082.36
Reserva Legal	4,094.06
Total Capital Contable	<u>161,057.72</u>

SUMA PASIVO Y CAPITAL	N\$	<u>191,482.43</u>
------------------------------	------------	-------------------

=====

GAREAL, S.A. DE C.V.
 Estado de Resultados del 1º de Enero
 al 31 de Diciembre de 1993.

Ingresos		N\$ 430,664.71
Inventario Inicial	N\$ 15,790.88	
Compras	190,258.89	
Inventario Final	33,783.89	
COSTO DE VENTAS		172,265.88
RESULTADO BRUTO		N\$ 258,398.83
Gastos de Operación		
Gastos de Venta	N\$ 72,525.00	
Gastos de Administración	84,219.00	
		156,744.00
RESULTADO DE OPERACION		N\$ 101,654.83
Gastos Financieros		
		1,958.00
I.S.R.		99,696.83
P.T.U.		34,644.65
		9,969.68
RESULTADO DEL EJERCICIO		55,082.50

ESTA TESIS NO DEBE
 SALIR DE LA BIBLIOTECA

GAREAL, S.A. DE C.V.
 Relación Analítica de Gastos de Venta
 del 1º de Enero al 31 de Diciembre de 1993.

Depreciación de Equipo de Transporte	17,706.64
Renta	16,000.00
Sueldos	12,749.98
Comisiones	10,500.90
I.M.S.S.	4,654.25
Teléfono	3,840.25
Mantenimiento de Equipo de Transporte	2,219.20
Depreciación de Equipo de Cómputo	1,593.55
Infonavit	1,057.78
Luz	883.37
2% S/Nóminas	427.26
S.A.R.	423.11
Depreciación de Equipo de Oficina	399.39
Amortización de Gastos de Instalación	69.32
	<u>72,525.00</u>
	=====

GAREAL, S.A. DE C.V.
 Relación Analítica de Gastos de Administración
 del 1º de Enero al 31 de Diciembre de 1993.

Sueldos	N\$	45,899.95
Renta		16,000.00
I.M.S.S.		9,933.58
Teléfono		3,840.24
Infonavit		2,257.63
Depreciación de Equipo de Cómputo		1,593.55
Papelería		1,520.93
2½ S/Nóminas		917.99
S.A.R.		903.05
Luz		883.37
Depreciación de Equipo de Oficina		399.39
Amortización de Gastos de Instalación		69.32
	N\$	84,219.00
		=====

El Estado de Orígenes y Aplicaciones de los Recursos pretende mostrar una doble lista, por un lado, de fuentes de recursos y por el otro, las aplicaciones que han tenido estos.

Un Estado de Orígenes y Aplicaciones de los Recursos, se basa en una comparación de balances, dicha comparación nos proporciona diferencias entre los saldos, las cuales necesitan ser clasificadas como orígenes o aplicaciones de los recursos de la entidad.

En una entidad, los recursos pueden ser originados por las siguientes razones:

- Aumento de pasivo
- Aumento de capital
- Utilidad
- Depreciaciones y Amortizaciones
- Disminución de activo

En una entidad, los recursos pueden ser aplicados en los siguientes rubros:

- Disminución de pasivos
- Aumento de activo
- Disminución de capital
- Pérdida
- Pago de dividendos

La comparación puede hacerse mensual, bimestral, semestral, anual ó como sea requerida, ya que es una herramienta que permite evaluar la operación de una entidad en diversos estados del tiempo.

GAREAL, S.A. DE C.V.
COMPARATIVO 1992/ 1993

Bancos	(3,626.34)
Clientes	18,551.97
Deudores Diversos	1,494.20
Inventarios	17,993.01
Anticipo Proveedores	(1,485.06)
Deprec. Eq. de Oficina	798.79
Deprec. Eq. de Computo	3,187.11
Equipo de Transporte	18,008.78
Deprec. Eq. Transporte	17,706.64
Depósitos en Garantía	2,870.00
Amort. Gastos de Inst.	138.64
Proveedores	1,112.49
Impuestos por pagar	(25,511.69)
P.T.U.	9,969.68
Documentos por pagar	(11,666.00)
Resultado del ejercicio	55,082.50

GAREAL, S.A. DE C.V.
Estado de Orígenes y Aplicaciones de los Recursos
Del 1 de Enero de 1992 al 31 de Diciembre de 1993

ORIGENES		APLICACIONES	
Bancos	N\$ 3,626.34	Clientes	18,551.97
Deudores Diversos	1,494.20	Inventarios	17,993.01
Anticipo Proveedores	1,485.06	Eq. de Transp.	18,008.78
Deprec. Eq. de Oficina	798.79	Dep. Garantía	2,870.00
Deprec. Eq. de Computo	3,187.11	Imptos. por pagar	25,511.69
Deprec. Eq. Transporte	17,706.64	Doctos. p/pagar	11,666.00
Amort. Gastos de Inst.	138.64		
Proveedores	1,112.49		
P.T.U.	9,969.68		
Resultado del ejercicio	55,082.50		
	94,601.45		94,601.45
	=====		=====

El Estado de Origen y Aplicaciones de los Recursos que también se conoce como el Estado de Cambios en la Situación Financiera, se puede definir como el estado que muestra las variaciones operadas durante un periodo determinado, en el activo, pasivo y capital contable. Es un estado dinámico de carácter informativo que complementa el Balance General mostrando el origen y aplicación de los recursos.

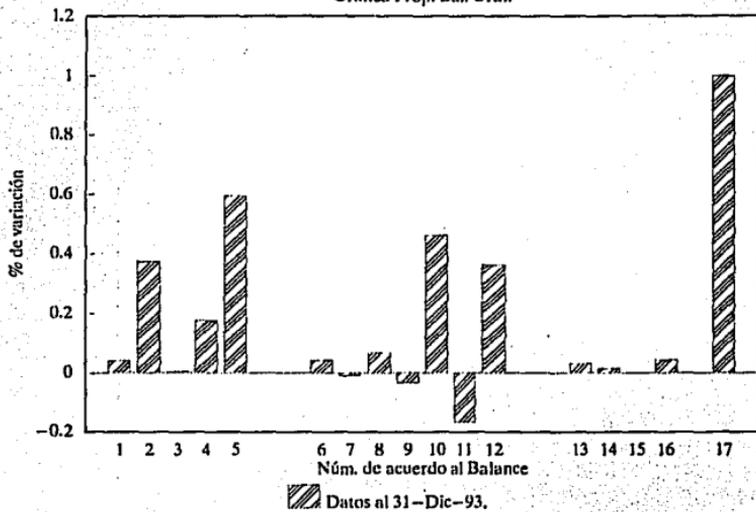
GAREAL, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993
(NUEVOS PESOS)

ACTIVO	PORCIENTOS * REF.GRAF.		
CIRCULANTE			
Bancos	7,624.18	3.98%	1
Clientes	71,411.36	37.29%	2
Deudores Diversos	841.20	0.44%	3
Inventarios	33,783.89	17.64%	4
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	113,660.63	59.35%	5
FIJO			
Mob. y Eq. de Ofna.	7,987.94	4.17%	6
Dep. Acum. Mob. y Eq. de Ofna	(1,597.58)	-0.84%	7
Equipo de Cómputo	12,748.44	6.66%	8
Dep. Acum. Eq. Cómputo	(6,374.22)	-3.33%	9
Equipo de Transporte	88,533.21	46.24%	10
Dep. Acum. Eq. Transporte	(31,811.53)	-16.61%	11
TOTAL ACTIVO FIJO	69,486.26	36.29%	12
DIFERIDO			
Depósitos en Garantía	5,840.00	3.05%	13
Gastos de Instalación	2,772.82	1.45%	14
Amort. Gts. de Instalación	(277.28)	-0.14%	15
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	8,335.54	4.36%	16
TOTAL ACTIVO	191,482.43	100.00%	17
PASIVO			
CIRCULANTE			
Proveedores	1,876.65	0.98%	18
Impuestos por pagar	18,578.24	9.70%	19
P.T.U.	9,969.68	5.21%	20
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	30,424.57	15.89%	21
TOTAL PASIVO	30,424.57	15.89%	22
CAPITAL CONTABLE			
Capital Social	20,000.00	10.44%	23
Resultado Ej. Anter.	81,881.30	42.76%	24
Resultado del Ejercicio	55,082.50	28.77%	25
Reserva Legal	4,094.06	2.14%	26
TOTAL CAPITAL CONTABLE	161,057.86	84.11%	27
SUMA PASIVO Y CAPITAL	191,482.43	100.00%	28

* ESTOS NUMEROS CORRESPONDEN A LA BARRA QUE REPRESENTA CADA RUBRO DEL BALANCE GENERAL, MISMOS QUE SE PRESENTAN EN LAS SIGUIENTES GRAFICAS.

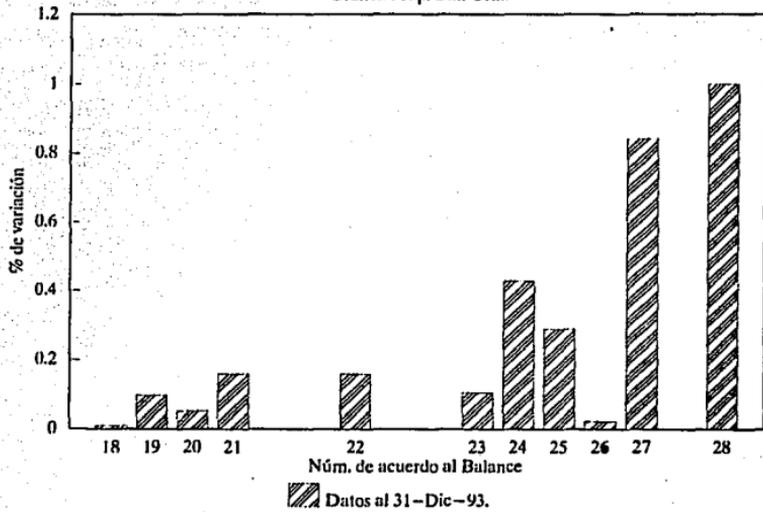
GAREAL S.A. DE C.V.

Gráfica Prop. Bal. Gral.



GAREAL S.A. DE C.V.

Gráfica Prop. Bal. Gral.



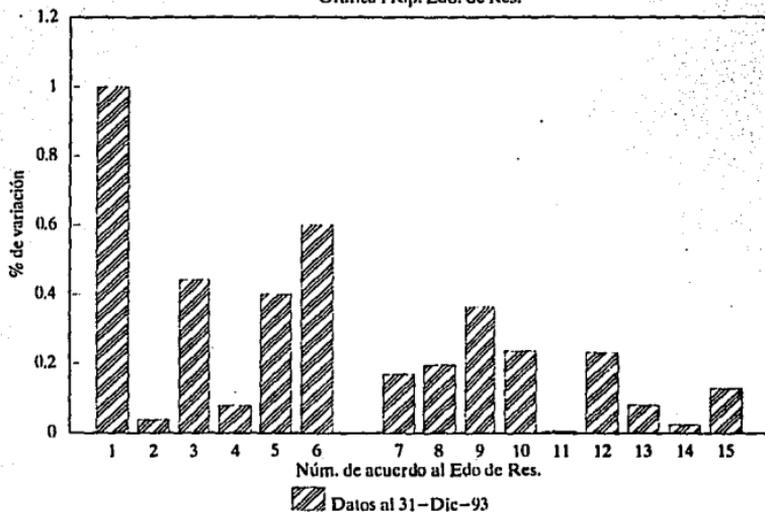
GAREAL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993
(Nuevos Pesos)

		PORCIENTOS*REF.GRAF	
Ingresos	430,664.71	100.00%	1
Inventario Inicial	15,790.88	3.67%	2
Compras	190,258.89	44.18%	3
Inventario Final	33,783.89	7.84%	4
Costo de Ventas	172,265.88	40.00%	5
RESULTADO BRUTO	258,398.83	60.00%	6
Gastos de Operación			
Gastos de Venta	72,525.00	16.84%	7
Gastos de Administración	84,219.00	19.56%	8
Total Gastos Operación	156,744.00	36.40%	9
RESULTADO DE OPERACION	101,654.83	23.60%	10
Gastos Financieros	1,958.00	0.45%	11
RESULT. ANTES IMPTOS.	99,696.83	23.15%	12
I.S.R.	34,644.65	8.04%	13
P.T.U.	9,969.68	2.31%	14
RESULTADO EJERCICIO	55,082.50	12.79%	15

* ESTOS NUMEROS CORRESPONDEN A LA BARRA QUE REPRESENTA CADA RUBRO DEL ESTADO DE RESULTADOS, MISMOS QUE SE PRESENTAN EN LA SIGUIENTE GRAFICA.

GAREAL S.A. DE C.V.

Gráfica Prop. Edo. de Res.



Se resumieron las actividades de GAREAL, S.A. de C.V., en cuanto a financiamiento e inversión, mostrando la generación de recursos provenientes de las operaciones del periodo.

El siguiente paso es mostrar de qué manera está integrados todos los rubros tanto del Balance General, como del Estado de Resultados.

Con la aplicación del método de porcentos integrales al Balance General y Estado de Resultados de la Compañía GAREAL, S.A. de C.V. del ejercicio de 1993, se observa que dentro del total de activo el rubro de clientes representa el 37.29% , porcentaje que es muy elevado en relación con los proveedores que aparecen con un 0.98% lo que indica que se están financiando con recursos propios de la empresa.

Se sugiere hacer un análisis de las cuentas por cobrar para saber cuales son los días atraso y agilizar las mismas.

Es recomendable obtener crédito de los proveedores, por lo menos en el mismo plazo que se otorga a los clientes y así obtener un financiamiento externo.

Por lo que respecta al Estado de Resultados, el total de gastos de operación representan un 36% de los ingresos; por lo que en este sentido se debe analizar : excesos en el personal administrativo y de ventas, gastos innecesarios. Como resultado de este análisis, se sugiere implementar controles de gastos y disminución de nómina.

Razones Financieras.

Aunque el método de porcentos integrales es sencillo, es aconsejable no practicar este método de manera aislada de las razones financieras para que pueda darse un análisis de manera conjunta e integral y así facilitar la toma de decisiones.

Razones de liquidez.

Indice de liquidez:

$$\begin{aligned} &\text{Activo Circulante / Pasivo Circulante} \\ &113,660.63 / 30,424.57 = 3.74 \end{aligned}$$

Este índice nos indica que por cada peso que GAREAL, S.A. de C.V. debe cuenta con N\$ 3.74 para liquidarlo.

Prueba del Acido:

$$\begin{aligned} &(\text{Activo Circulante-Inventarios}) / \text{Pasivo Circulante} \\ &(113,660.63-33,783.89)/30,424.57 = 2.63 \end{aligned}$$

Es visto que aún sin inventarios que son los que más tiempo tardan en convertirse en dinero, la empresa tiene capacidad para hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo.

Capital de trabajo:

$$\begin{aligned} &\text{Activo Circulante-Pasivo Circulante} \\ &113,660.63 - 30,424.57 = 83,236.06 \end{aligned}$$

De acuerdo con este índice, aún cuando muestra la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones, éste debe ser proporcional al nivel de operaciones de la misma, si GAREAL, S.A. DE C.V. cuenta con un activo circulante en mucho superior a su pasivo circulante indica que por un lado existe un exceso de recursos invertidos en el renglón de clientes y por el otro un desaprovechamiento de recursos externos, ya que por su solvencia la empresa es sujeto de crédito.

Debido al monto que tiene la empresa en el rubro de clientes aún cuando todas las pruebas de liquidez muestran que la empresa tiene capacidad de pago, se debería medir no contemplando los inventarios y las cuentas por cobrar, para conocer cuál es su capacidad de pago inmediata.

Activo Circulante - (Inventario+ Clientes)

Pasivo Circulante

$$[113,660.63 - (33,783.89 + 71,411.36)] / 30,424.57 = .2782$$

Este índice nos muestra, que si la recuperación de la cartera no es inmediata, la empresa no cuenta con capacidad de pago.

Razones de endeudamiento:

Pasivo Total / Activo Total

$$30,424.71 / 191,482.43 = 0.16$$

Este índice nos muestra que del total de activos de la empresa, estos han sido financiados en un 16% con recursos externos, porcentaje que es muy bajo en comparación con el que representan las cuentas por cobrar, el cual asciende al 37.29%.

Capital Contable / Activo Total

$$161,057.72 / 191,482.43 = 0.84$$

Este índice muestra que el 84% del activo total, ha sido financiado con recursos propios, ya que las utilidades han sido reinvertidas, por lo que se debe planear una operación que genere utilidades que puedan reintegrar a los socios un valor agregado en sus dividendos en función del costo de oportunidad que están perdiendo al tener su dinero invertido en la empresa y no en otra inversión.

Razones de eficiencia y operación:

$$\text{Rotación del Activo Total} = \text{Ventas Netas} / \text{Activo Total} \\ 430,664.71 / 191,482.43 = 2.25$$

Este índice refleja la eficiencia con la que están siendo utilizados los activos para generar ventas. Aún cuando este índice no es malo, es bajo, puesto que muestra que la empresa cuenta con una infraestructura de N\$ 191,482.43 y generó ventas por N\$ 430,664.71, por lo que se debe planear un mejor uso, aprovechamiento y explotación de los activos.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \\ (\text{Inventarios} / \text{Costo de Ventas}) * \text{Número de Días del Estado de Resultados}$$

$$(33,783.89 / 172,265.88) * 365 = 72$$

En este índice se refleja el número de días que en promedio el inventario permanece en la empresa, por lo que se sugiere que se minimicen, sin que con ello se generen paros en la operación normal; ya que para ser una comercializadora es muy elevado.

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \\ (\text{Clientes} / \text{Ventas}) * \text{Número de días del Estado de Resultados}$$

$$(71,411.36 / 430,664.71) * 365 = 60.52$$

Este índice muestra el número de días promedio que la empresa tarda en recuperar los adeudos de clientes por las ventas a crédito. Se sugiere que se haga un análisis detallado de toda la cartera vencida, agilizar su cobranza y ser acordes con las políticas de crédito.

Rotación de Proveedores =
(Proveedores / Costo de Ventas) * Número de días del Estado de Resultados

$$(1,876.65 / 172,265.88) * 365 = 3.97$$

Este índice representa el número de días promedio en que la empresa liquida sus adeudos con los proveedores. Comparado con el índice de cuentas por cobrar, no existe concordancia con las políticas de crédito, puesto que se está cobrando en promedio a 62 días y se paga a los proveedores a los 3, por lo que se sugiere se eliminen las ventas a crédito ó se negocien plazos más amplios con los proveedores.

Ciclo Financiero =

- Rotación de Cuentas por Cobrar
- + Rotación de Inventarios
- Rotación de Proveedores

$$\begin{aligned} & 60.52 \text{ (Índice de Cuentas por cobrar)} \\ & + 72.00 \text{ (Índice de Inventarios)} \\ & - 3.97 \text{ (Rotación de Proveedores)} \end{aligned}$$

128.55 Ciclo Financiero

Este resultado indica el número de días promedio en que la empresa cumple su ciclo dinero-producto-dinero.

Se puede concluir que el problema del estancamiento de GAREAL, S.A. DE C.V. radica en sus políticas de crédito y en su rotación de inventarios, se sugiere la implementación de controles y un mejor aprovechamiento de los recursos externos que en este caso serían los créditos con los proveedores.

Por lo que respecta a los inventarios se podrían manejar lotes óptimos de compra basados en el supuesto de que en el momento de existir un faltante el reemplazo fuera inmediato, ya que las ventas son sobre pedido, por lo que no existe razón de ser de un inventario tan elevado.

En cuanto a las cuentas por cobrar se deben tomar en cuenta todos los costos que genera la morosidad de los clientes ya que la empresa está a la expectativa de que le paguen para poder cubrir sus obligaciones y mientras esto sucede se recurre a los fondos de los accionistas.

Razones de rentabilidad:

$$\begin{aligned} &\text{Rentabilidad sobre las Ventas} = \\ &(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) * 100 \\ &55,082.50 / 430,664.71 * 100 = 12.79 \% \end{aligned}$$

Este índice representa que por cada peso vendido se obtiene una utilidad de N\$ 0.1279.

$$\begin{aligned} &\text{Utilidad de Operación a Ventas} = \\ &(\text{Utilidad de Operación} / \text{Ventas Netas}) * 100 \\ &(99,696.83 / 430,664.71) * 100 = 23.15 \% \end{aligned}$$

Esta es una forma alterna de medir la rentabilidad de una empresa y el impacto que tiene sobre ella la carga fiscal ya que ésta representa el 10% del total de ingresos.

$$\begin{aligned} &\text{Rentabilidad sobre el Activo} = \\ &(\text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}) * 100 \\ &(55,082.50 / 191,482.43) * 100 = 28.77 \% \end{aligned}$$

Este índice muestra las utilidades que generan los recursos con los que cuenta el negocio. Es decir por cada peso invertido en el activo se genera N\$ 0.2877 de utilidad.

$$\begin{aligned} & \text{Rentabilidad sobre el Capital} \\ & (\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable}) * 100 \\ & (55,082.50 / 161,057.72) * 100 = 34.20 \% \end{aligned}$$

Este índice representa que por cada peso que los socios tienen invertido se genera N\$ 0.3420. Índice que aunque no es malo es bajo ya que los accionistas normalmente esperan recuperar su inversión y un valor agregado.

En este sentido se tienen que analizar las condiciones de mercado ya que en épocas de crisis económica es suficiente con la permanencia en el mercado pero se debe buscar la rentabilidad. En este caso, un factor que propiciaría esta sería la explotación de recursos externos.

Es importante hacer notar que GAREAL, S.A. DE C.V. cuenta con cinco accionistas con una participación del 20 % cada uno y que la utilidad neta que les corresponde es de N\$ 11,016.50 mientras que el fisco por concepto del I.S.R. percibiría N\$ 34,644.65, esto lejos de motivar a la creación de nuevas empresas las desalienta, ya que la MPyME está desprotegida en éste sentido, ya que es tratada con las mismas bases que una gran empresa.

Punto de equilibrio.

Para determinar el mínimo de ventas en que GAREAL, S. A. de C.V., no pierde, es decir, donde sus ingresos son iguales a sus gastos, se aplicará la fórmula del punto de equilibrio.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - (\text{Costo de Ventas sin Depreciación} / \text{Ventas Netas})}$$

$$1 - (\text{Costo de Ventas sin Depreciación} / \text{Ventas Netas})$$

Los costos fijos están integrados por :

Gastos de administración	N\$	84,219.00
Depreciación de Equipo de Oficina		798.79
Depreciación de Equipo de Cómputo		3,187.11
Depreciación de Equipo de Transporte		17,706.64
Amortización de Gastos de Instalación		138.64
Gastos de venta fijos (80 %)		58,020.00

N\$ 164,070.18

N\$ 164,070.18

$$\text{P.E.} = \frac{\text{N\$ 164,070.18}}{1 - (172,265.88 / 430,664.71)}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{N\$ 273,450.30}$$

Punto de equilibrio financiero.

Es aquel nivel de ventas en que la empresa cubre sus gastos de operación y los intereses derivados de los préstamos obtenidos.

$$\text{P.E.F.} = \frac{\text{Costos Fijos} + \text{Gastos Financieros}}{1 - (\text{Costo de Ventas} / \text{Ventas Netas})}$$

$$\text{P.E.F.} = \frac{164,070.18 + 1,958.00}{1 - (172,265.88 / 430,664.71)}$$

Punto de Equilibrio Financiero = N\$ 276,713.64

Punto de equilibrio para alcanzar la utilidad deseada.

Es el punto donde los ingresos alcanzan a cubrir los costos fijos, los gastos financieros y la utilidad deseada de los accionistas que en este caso se fija en un 20 % sobre su inversión después de impuestos.

Inversión de los accionistas	161,057.72
Porcentaje de I.S.R. 34 %	
Porcentaje P.T.U. 10 %	

$$\begin{array}{r} 161,057.72 \times 20\% = 32,211.57 \\ \times \quad 1.44 \\ \hline 46,384.66 \end{array}$$

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costos Fijos} + \text{Gastos Financieros} + \text{Utilidad deseada Antes de Impuestos}}{1 - (\text{Costo de Ventas} / \text{Ventas Netas})}$$

$$\text{P.E.} = \frac{164,070.18 + 1,958 + 46,384.66}{1 - (172,265.88 / 430,664.71)}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = 354,021.40$$

Método de DU PONT.

Otra manera de análisis es el Método de Du Pont. Consiste en restar a las ventas netas los costos y gastos, esto será igual a la utilidad neta antes del I.S.R. y la P.T.U. que se divide entre las ventas netas dando la utilidad sobre ventas.

Ventas Netas	N\$ 430,664.71
Costo de Ventas	172,265.88
Gastos de Administración	84,219.00
Gastos de Venta	72,525.00
Gastos Financieros	1,958.00

Utilidad Neta antes de I.S.R. Y P.T.U. N\$ 99,696.83

$$\text{Utilidad sobre Ventas (\%)} = \frac{99,696.83}{430,664.71} = .2314$$

Posteriormente, se suma el activo circulante, fijo y diferido siendo igual a la inversión total. Las ventas netas se dividirán entre la inversión total, esto sería igual a la rotación de operaciones.

Activo Circulante	N\$ 113,660.63
Activo Fijo	69,486.26
Activo Diferido	8,335.54

Inversión Total N\$ 191,482.43

Rotación de Operaciones $\frac{430,664.71}{191,482.43} = 2.24$

Por último, se multiplica la rotación de operaciones por la utilidad sobre ventas siendo el resultado el rendimiento sobre la inversión.

Rendimiento sobre la Inversión = $2.24 \times .2314 = .5183$

OBSERVACIONES.

Se corrigieron las situaciones en cuanto al alto volumen que se tenía de inventarios, por lo cual se muestra un nivel óptimo en los estados de resultados proyectados.

Se consideró una tasa inflacionaria del 10% anual en base al comportamiento que ésta ha tenido en los últimos años.

Se evaluó el proyecto considerando dos alternativas: la de tramitar el crédito para la compra del local (CON CREDITO) y la de no obtener el crédito y seguir pagando renta (SIN CREDITO).

Los gastos por gestión de crédito así como la depreciación del inmueble, se prorratearon al 50% para cada uno de los departamentos.

Dentro del flujo de efectivo proyectado, se creó un fondo de 5% para contingencias.

Para el cálculo del impuesto sobre la renta (I.S.R.) y la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas (P.T.U.), se consideraron las tasas vigentes, 34% y 10% respectivamente.

Durante el año de 1993 GAREAL S.A. de C.V. pagó comisiones por un total de N\$ 10,500.90 de los cuales N\$ 8,613.29 fueron para el grupo de comisionistas de planta y los N\$ 1,887.61 fueron una comisión extraordinaria. Por lo tanto, para la evaluación del proyecto no fué tomada en cuenta, ya que la empresa planea que todas sus ventas se realicen a través de sus comisionistas.

Después de analizar la situación financiera de GAREAL, S.A. DE C.V. y encontrar que los rubros que representan problemas pueden corregirse a través de controles internos, se procede a evaluar la factibilidad del proyecto de compra del local.

Se acude a Nacional Financiera y autoriza un crédito refaccionario de NS\$ 300,000.00 (trescientos mil nuevos pesos 00/100 M.N.) con una tasa de interés del C.P.P. + 6 puntos que en este caso sumaría 18 % durante el horizonte del proyecto, (se considera un C.P.P. de 12 puntos), a pagar a 8 años con un periodo de 6 meses de gracia.

Cédula de Inversión

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNIT	IMP. TOTAL
Local Comercial	1	NS\$ 300,000.00	NS\$ 300,000.00

Cédula por Gestión de Crédito

CONCEPTO	IMPORTE
Trámites administrativos	NS\$ 700.00
Apertura del Crédito (2% s/el monto)	6,000.00
Protocolización del Crédito	4,500.00
TOTAL	NS\$ 11,200.00

Financiamiento:

Importe del crédito:

N\$ 300,000.00

Plazo:

**96 meses con 6 meses de
gracia, con 90 meses con
pagos de capital.**

Amortización:

**N\$ 300,000.00 / 90 = 3,333.33
al mes.**

Costo Financiero:

C.P.P. + 6 = 18%

Interés mensual:

18 / 12 = 1.5% al mes

GAREAL, S.A DE C.V.
 CEDULA DE AMORTIZACIONES DEL CREDITO

NUM.	SALDO INICIAL	AMORTIZACION	SALDO PEND. DE PAGO	GASTOS FINANCIEROS	TOTAL A PAGAR
1	300,000.00	0.00	300,000.00	4,500.00	4,500.00
2	300,000.00	0.00	300,000.00	4,500.00	4,500.00
3	300,000.00	0.00	300,000.00	4,500.00	4,500.00
4	300,000.00	0.00	300,000.00	4,500.00	4,500.00
5	300,000.00	0.00	300,000.00	4,500.00	4,500.00
6	300,000.00	0.00	300,000.00	4,500.00	4,500.00
7		3,333.33	296,666.67	4,500.00	7,833.33
8		3,333.33	293,333.34	4,450.00	7,783.33
9		3,333.33	290,000.01	4,400.00	7,733.33
10		3,333.33	286,666.68	4,350.00	7,683.33
11		3,333.33	283,333.35	4,300.00	7,633.33
12		3,333.33	280,000.02	4,250.00	7,583.33
13		3,333.33	276,666.69	4,200.00	7,533.33
14		3,333.33	273,333.36	4,150.00	7,483.33
15		3,333.33	270,000.03	4,100.00	7,433.33
16		3,333.33	266,666.70	4,050.00	7,383.33
17		3,333.33	263,333.37	4,000.00	7,333.33
18		3,333.33	260,000.04	3,950.00	7,283.33
19		3,333.33	256,666.71	3,900.00	7,233.33
20		3,333.33	253,333.38	3,850.00	7,183.33
21		3,333.33	250,000.05	3,800.00	7,133.33
22		3,333.33	246,666.72	3,750.00	7,083.33
23		3,333.33	243,333.39	3,700.00	7,033.33
24		3,333.33	240,000.06	3,650.00	6,983.33
25		3,333.33	236,666.73	3,600.00	6,933.33
26		3,333.33	233,333.40	3,550.00	6,883.33
27		3,333.33	230,000.07	3,500.00	6,833.33
28		3,333.33	226,666.74	3,450.00	6,783.33
29		3,333.33	223,333.41	3,400.00	6,733.33
30		3,333.33	220,000.08	3,350.00	6,683.33
31		3,333.33	216,666.75	3,300.00	6,633.33
32		3,333.33	213,333.42	3,250.00	6,583.33
33		3,333.33	210,000.09	3,200.00	6,533.33
34		3,333.33	206,666.76	3,150.00	6,483.33
35		3,333.33	203,333.43	3,100.00	6,433.33
36		3,333.33	200,000.10	3,050.00	6,383.33
37		3,333.33	196,666.77	3,000.00	6,333.33
38		3,333.33	193,333.44	2,950.00	6,283.33
39		3,333.33	190,000.11	2,900.00	6,233.33
40		3,333.33	186,666.78	2,850.00	6,183.33
41		3,333.33	183,333.45	2,800.00	6,133.33
42		3,333.33	180,000.12	2,750.00	6,083.33
43		3,333.33	176,666.79	2,700.00	6,033.33
44		3,333.33	173,333.46	2,650.00	5,983.33
45		3,333.33	170,000.13	2,600.00	5,933.33
46		3,333.33	166,666.80	2,550.00	5,883.33
47		3,333.33	163,333.47	2,500.00	5,833.33
48		3,333.33	160,000.14	2,450.00	5,783.33
49		3,333.33	156,666.81	2,400.00	5,733.33
50		3,333.33	153,333.48	2,350.00	5,683.33

GAREAL, S.A DE C.V.
CEDULA DE AMORTIZACIONES DEL CREDITO

NUM. AMORT	SALDO INICIAL	AMORTIZACION	SALDO PEND. DE PAGO	GASTOS FINANCIEROS	TOTAL A PAGAR
51		3,333.33	150,000.15	2,300.00	5,633.33
52		3,333.33	146,666.82	2,250.00	5,583.33
53		3,333.33	143,333.49	2,200.00	5,533.33
54		3,333.33	140,000.16	2,150.00	5,483.33
55		3,333.33	136,666.83	2,100.00	5,433.33
56		3,333.33	133,333.50	2,050.00	5,383.33
57		3,333.33	130,000.17	2,000.00	5,333.33
58		3,333.33	126,666.84	1,950.00	5,283.33
59		3,333.33	123,333.51	1,900.00	5,233.33
60		3,333.33	120,000.18	1,850.00	5,183.33
61		3,333.33	116,666.85	1,800.00	5,133.33
62		3,333.33	113,333.52	1,750.00	5,083.33
63		3,333.33	110,000.19	1,700.00	5,033.33
64		3,333.33	106,666.86	1,650.00	4,983.33
65		3,333.33	103,333.53	1,600.00	4,933.33
66		3,333.33	100,000.20	1,550.00	4,883.33
67		3,333.33	96,666.87	1,500.00	4,833.33
68		3,333.33	93,333.54	1,450.00	4,783.33
69		3,333.33	90,000.21	1,400.00	4,733.33
70		3,333.33	86,666.88	1,350.00	4,683.33
71		3,333.33	83,333.55	1,300.00	4,633.33
72		3,333.33	80,000.22	1,250.00	4,583.33
73		3,333.33	76,666.89	1,200.00	4,533.33
74		3,333.33	73,333.56	1,150.00	4,483.33
75		3,333.33	70,000.23	1,100.00	4,433.33
76		3,333.33	66,666.90	1,050.00	4,383.33
77		3,333.33	63,333.57	1,000.00	4,333.33
78		3,333.33	60,000.24	950.00	4,283.33
79		3,333.33	56,666.91	900.00	4,233.33
80		3,333.33	53,333.58	850.00	4,183.33
81		3,333.33	50,000.25	800.00	4,133.33
82		3,333.33	46,666.92	750.00	4,083.33
83		3,333.33	43,333.59	700.00	4,033.33
84		3,333.33	40,000.26	650.00	3,983.33
85		3,333.33	36,666.93	600.00	3,933.33
86		3,333.33	33,333.60	550.00	3,883.33
87		3,333.33	30,000.27	500.00	3,833.33
88		3,333.33	26,666.94	450.00	3,783.33
89		3,333.33	23,333.61	400.00	3,733.33
90		3,333.33	20,000.28	350.00	3,683.33
91		3,333.33	16,666.95	300.00	3,633.33
92		3,333.33	13,333.62	250.00	3,583.33
93		3,333.33	10,000.29	200.00	3,533.33
94		3,333.33	6,666.96	150.00	3,483.33
95		3,333.33	3,333.63	100.00	3,433.33
96		3,333.63	0.00	50.00	3,383.63
TOTAL		300,000.00		231,750.20	531,750.20

GAREAL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
(CON CREDITO)

	1	2	3	4
Ventas	473,731.18	521,104.30	573,214.73	630,536.20
Costo de Ventas	237,277.79	229,634.17	252,597.59	277,857.34
Inv. Inicial	33,783.89	5,790.88	6,369.97	7,006.96
Compras	209,284.78	230,213.26	253,234.58	278,558.04
Inv. Final	5,790.88	6,369.97	7,006.96	7,707.66
UTILIDAD BRUTA	236,453.39	291,470.13	320,617.14	352,678.86
Gastos Operativos	157,485.83	157,231.74	166,084.21	165,223.90
Gastos de Venta	71,224.19	69,459.94	72,085.25	62,621.92
Gts Administración	86,261.64	87,771.80	93,998.96	102,601.98
UTILIDAD OPERATIVA	78,967.56	134,238.39	154,532.93	187,454.96
Gastos Financieros	55,403.80	49,469.19	42,506.11	35,566.73
RESULT. ANT. DE IMPTOS.	23,563.76	84,769.20	112,026.82	151,888.23
I.S.R.	17,529.30	28,624.64	37,872.54	51,403.76
P.T.U.	5,155.68	8,419.01	11,138.98	15,118.75
RESULTADO DEL EJERCICIO	878.78	47,725.55	63,015.30	85,365.72

	5	6	7	8
Ventas	693,589.82	762,948.80	839,243.68	923,168.05
Costo de Ventas	305,643.08	336,207.39	369,828.13	406,810.94
Inv. Inicial	7,707.66	8,478.43	9,326.27	10,258.90
Compras	306,413.85	337,055.23	370,760.75	407,836.83
Inv. Final	8,478.43	9,326.27	10,258.90	11,284.79
UTILIDAD BRUTA	387,946.74	426,741.41	469,415.56	516,357.11
Gastos Operativos	176,190.00	192,215.26	209,843.05	229,234.55
Gastos de Venta	64,124.69	69,740.29	75,917.45	82,712.79
Gts Administración	112,065.31	122,474.97	133,925.60	146,521.76
UTILIDAD OPERATIVA	211,756.74	234,526.15	259,572.51	287,122.56
Gastos Financieros	28,653.41	21,768.76	14,915.63	8,097.20
RESULT. ANT. DE IMPTOS.	183,103.33	212,757.39	244,656.88	279,025.36
I.S.R.	61,993.07	72,049.25	82,866.24	94,519.82
P.T.U.	18,233.26	21,190.96	24,372.42	27,799.95
RESULTADO DEL EJERCICIO	102,877.00	119,517.19	137,418.21	156,705.59

GAREAL, S.A. DE C.V.
 RELACION ANALITICA DE GASTOS DE VENTA PROYECTADOS
 (CON CREDITO)

	1	2	3	4
Deprec. Eq. Transp.	17,706.64	17,706.64	17,706.64	3,602.32
Deprec. Inmueb.	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
Sueldos	14,024.97	15,427.47	16,970.21	18,667.24
Comisiones	9,474.61	10,422.07	11,464.28	12,610.71
I.M.S.S.	5,119.67	5,631.64	6,194.80	6,814.28
Teléfono	4,224.27	4,646.70	5,111.37	5,622.50
Mtto. Eq. de Transp.	2,441.12	2,685.23	2,953.76	3,249.13
Deprec. Eq. Comp.	1,593.55	1,593.77	0.00	0.00
INFONAVIT	1,163.55	1,279.91	1,407.90	1,548.69
Luz	971.70	1,068.87	1,175.76	1,293.33
2% s/nóminas	469.98	516.98	568.68	625.54
S.A.R.	465.42	511.96	563.16	619.47
Deprec. Eq. Oficina	399.39	399.39	399.39	399.39
Amort. Gts. Instal.	69.32	69.32	69.32	69.32
Gest. Crédito	5,600.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	71,224.19	69,459.94	72,085.25	62,621.92

	5	6	7	8
Deprec. Eq. Transp.	0.00	0.00	0.00	0.00
Deprec. Inmueb.	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
Sueldos	20,533.96	22,587.35	24,846.09	27,330.70
Comisiones	13,871.78	15,258.95	16,784.85	18,463.33
I.M.S.S.	7,495.71	8,245.28	9,069.81	9,976.79
Teléfono	6,184.75	6,803.23	7,483.55	8,231.91
Mtto. Eq. de Transp.	3,574.04	3,931.45	4,324.59	4,757.05
Deprec. Eq. Comp.	0.00	0.00	0.00	0.00
INFONAVIT	1,703.55	1,873.91	2,061.30	2,267.43
Luz	1,422.67	1,564.93	1,721.43	1,893.57
2% s/nóminas	688.10	756.91	832.60	915.86
S.A.R.	681.42	749.56	824.52	906.97
Deprec. Eq. Oficina	399.39	399.39	399.39	399.86
Amort. Gts. Instal.	69.32	69.32	69.32	69.32
Gest. Crédito	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	64,124.69	69,740.29	75,917.45	82,712.79

GAREAL, S.A. DE C.V.
 RELACION ANALITICA DE GASTOS DE ADMINISTRACION PROYECTADOS
 (CON CREDITO)

	1	2	3	4
Sueldos	50,489.94	55,538.93	61,092.83	67,202.11
Deprec. Imueb.	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
I.M.S.S.	10,926.94	12,019.63	13,221.60	14,543.76
Teléfono	4,224.27	4,646.70	5,111.37	5,622.50
Deprec. Eq. Comp.	1,593.55	1,593.77	0.00	0.00
INFONAVIT	2,483.39	2,731.73	3,004.90	3,305.39
Luz	971.70	1,068.87	1,175.76	1,293.33
2½ S/Nóminas	1,009.79	1,110.77	1,221.85	1,344.03
S.A.R.	993.35	1,092.69	1,201.95	1,322.15
Deprec. Eq. Ofna.	399.39	399.39	399.39	399.39
Amort. Gts. Inst.	69.32	69.32	69.32	69.32
Gest. Crédito	5,600.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	86,261.64	87,771.80	93,998.96	102,601.98

	5	6	7	8
Sueldos	73,922.32	81,314.55	89,446.01	98,390.61
Deprec. Imueb.	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
I.M.S.S.	15,998.13	17,597.95	19,357.74	21,293.51
Teléfono	6,184.75	6,803.23	7,483.55	8,231.91
Deprec. Eq. Comp.	0.00	0.00	0.00	0.00
INFONAVIT	3,635.93	3,999.52	4,399.48	4,839.42
Luz	1,422.67	1,564.93	1,721.43	1,893.57
2% S/Nóminas	1,478.43	1,626.28	1,788.90	1,967.80
S.A.R.	1,454.36	1,599.80	1,759.78	1,935.76
Deprec. Eq. Ofna.	399.39	399.39	399.39	399.86
Amort. Gts. Inst.	69.32	69.32	69.32	69.32
Gest. Crédito	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	112,065.31	122,474.97	133,925.60	146,521.76

GAREAL, S.A. DE C.V.
RELACION ANALITICA DE GASTOS FINANCIEROS PROYECTADOS
(CON CREDITO)

	1	2	3	4
OPER. NORMAL	2,153.80	2,369.18	2,606.10	2,866.71
PROV. CREDITO	53,250.00	47,100.01	39,900.01	32,700.02
TOTAL	55,403.80	49,469.19	42,506.11	35,566.73

	5	6	7	8
OPER. NORMAL	3,153.38	3,468.72	3,815.59	4,197.15
PROV. CREDITO	25,500.03	18,300.04	11,100.04	3,900.05
TOTAL	28,653.41	21,768.76	14,915.63	8,097.20

GAREAL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE LOS RECURSOS PROYECTADO

	1	2	3	4
ORIGENES				
Crédito	300,000.00			
Ingresos Vta	473,731.18	521,104.30	573,214.73	630,536.20
Reinversión				
Utilidades		0.00	0.00	0.00
TOT.ORIGENES	773,731.18	521,104.30	573,214.73	630,536.20
APLICACIONES				
Inversión	300,000.00			
Compras	209,284.78	230,213.26	253,234.58	278,558.04
Gtos. Venta	71,224.19	69,459.94	72,085.25	62,621.92
Gtos. Admón.	86,261.64	87,771.80	93,998.96	102,601.98
Gtos. Financ.	55,403.80	49,469.19	42,506.11	35,566.73
Pago Crédito	19,999.98	39,999.96	39,999.96	39,999.96
I.S.R.	17,529.30	28,624.64	37,872.54	51,403.76
P.T.U	5,155.68	8,419.01	11,138.98	15,118.75
TOT.APLIC.	764,859.37	513,957.80	550,836.38	585,871.14
SALDO	8,871.81	7,146.50	22,378.35	44,665.06
5% Conting.	443.59	357.32	1,118.92	2,233.25
Reinversión	0.00	0.00	0.00	0.00
Dividendos	8,428.22	6,789.17	21,259.43	42,431.81

	5	6	7	8
ORIGENES				
Crédito				
Ingresos Vta	693,589.82	762,948.80	839,243.68	923,168.05
Reinversión				
Utilidades	0.00	0.00	0.00	0.00
TOT.ORIGENES	693,589.82	762,948.80	839,243.68	923,168.05
APLICACIONES				
Inversión				
Compras	306,413.85	337,055.23	370,760.75	407,836.83
Gtos. Venta	64,124.69	69,740.29	75,917.45	82,712.79
Gtos. Admón.	112,065.31	122,474.97	133,925.60	146,521.76
Gtos. Financ.	28,653.41	21,768.76	14,915.63	8,097.20
Pago Crédito	39,999.96	39,999.96	39,999.96	40,000.26
I.S.R.	61,993.07	72,049.25	82,866.24	94,519.82
P.T.U	18,233.26	21,190.96	24,372.42	27,799.95
TOT.APLIC.	631,483.55	684,279.42	742,758.05	807,488.61
SALDO	62,106.27	78,669.38	96,485.63	115,679.44
5% Conting.	3,105.31	3,933.47	4,824.28	5,783.97
Reinversión	0.00	0.00	0.00	0.00
Dividendos	59,000.96	74,735.91	91,661.35	109,895.47

GAREAL, S.A. DE C.V.
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
(CON CREDITO)

	1	2	3	4
INGRESOS				
Crédito	300,000.00			
Ingresos Vta	473,731.18	521,104.30	573,214.73	630,536.20
Reinversión				
Utilidades		0.00	0.00	0.00
TOT. INGRESOS	773,731.18	521,104.30	573,214.73	630,536.20
EGRESOS				
Inversión	300,000.00			
Compras	209,284.78	230,213.26	253,234.58	278,558.04
Gtos. Venta	71,224.19	69,459.94	72,085.25	62,621.92
Gtos. Admón.	86,261.64	87,771.80	93,998.96	102,601.98
Gtos. Financ.	55,403.80	49,469.19	42,506.11	35,566.73
Pago Crédito	19,999.98	39,999.96	39,999.96	39,999.96
I.S.R.	17,529.30	28,624.64	37,872.54	51,403.76
P.T.U	5,155.68	8,419.01	11,138.98	15,118.75
TOT. EGRESOS	764,859.37	513,957.80	550,836.38	585,871.14
SALDO				
5% Conting.	8,871.81	7,146.50	22,378.35	44,665.06
Reinversión	443.59	357.32	1,118.92	2,233.25
Dividendos	0.00	0.00	0.00	0.00
	8,428.22	6,789.17	21,259.43	42,431.81

	5	6	7	8
INGRESOS				
Crédito				
Ingresos Vta	693,589.82	762,948.80	839,243.68	923,168.05
Reinversión				
Utilidades	0.00	0.00	0.00	0.00
TOT. INGRESOS	693,589.82	762,948.80	839,243.68	923,168.05
EGRESOS				
Inversión				
Compras	306,413.85	337,055.23	370,760.75	407,836.83
Gtos. Venta	64,124.69	69,740.29	75,917.45	82,712.79
Gtos. Admón.	112,065.31	122,474.97	133,925.60	146,521.76
Gtos. Financ.	28,653.41	21,768.76	14,915.63	8,097.20
Pago Crédito	39,999.96	39,999.96	39,999.96	40,000.26
I.S.R.	61,993.07	72,049.25	82,866.24	94,519.82
P.T.U	18,233.26	21,190.96	24,372.42	27,799.95
TOT. EGRESOS	631,483.55	684,279.42	742,758.05	807,488.61
SALDO	62,106.27	78,669.38	96,485.63	115,679.44
5% Conting.	3,105.31	3,933.47	4,824.28	5,783.97
Reinversión	0.00	0.00	0.00	0.00
Dividendos	59,000.96	74,735.91	91,661.35	109,895.47

GAREAL, S.A. DE C.V.
FLUJO NETO DEL EFECTIVO Y VALOR AGREGADO BRUTO

CONCEPTO		1	2	3	4
FLUJO NETO DEL PROYECTO.	A	69,128.78	109,825.56	117,915.31	133,065.74
A=B+C+D					
UTILIDAD NETA	B	878.78	47,725.55	63,015.30	85,365.72
DEPRECIACION	C	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
GROS. FINANC.	D	53,250.00	47,100.01	39,900.01	32,700.02
FLUJO NETO EMPRESARIO.	E	(4,121.20)	22,725.59	38,015.34	60,365.76
E=A-D-F					
PAGO CREDITO	F	19,999.98	39,999.96	39,999.96	39,999.96
VALOR AGREGADO	G	165,170.81	179,275.39	200,095.73	216,746.41
G=H+I+J+K					
GASTOS VENTA	H	63,724.19	61,959.94	64,585.25	55,121.92
GASTOS ADMON.	I	78,761.64	80,271.80	86,498.96	95,101.98
I.S.R.	J	17,529.30	28,624.64	37,872.54	51,403.76
P.T.U.	K	5,155.68	8,419.01	11,138.98	15,118.75

CONCEPTOS:

FLUJO NETO DEL PROYECTO:

RECURSOS QUE SE GENERAN CON EL PROYECTO

FLUJO NETO DEL EMPRESARIO:

RECURSOS QUE SE GENERAN COMPRANDO EL INMUEBLE CON MEDIOS PROPIOS

VALOR AGREGADO :

RECURSOS QUE VAN A DAR ORIGEN A UN BENEFICIO SOCIAL, POR MEDIO DE IMPUESTOS, REPARTO DE UTILIDADES, GENERACION DE EMPLEOS, ETC.

NOTAS:

Los Gastos de Venta y Administración no incluyen la depreciación del inmueble
 Los Gastos Financieros sólo contienen los provenientes del crédito.

CONCEPTO		5	6	7	8
FLUJO NETO DEL PROYECTO.	A	143,377.03	152,817.23	163,518.25	175,605.64
A=B+C+D					
UTILIDAD NETA	B	102,877.00	119,517.19	137,418.21	156,705.59
DEPRECIACION	C	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
GTOS. FINANC.	D	25,500.03	18,300.04	11,100.04	3,900.05
FLUJO NETO EMPRESARIO.	E	77,877.04	94,517.23	112,418.25	131,705.33
E=A-D-F					
PAGO CREDITO	F	39,999.96	39,999.96	39,999.96	40,000.26
VALOR AGREGADO	G	241,416.33	270,455.47	302,081.71	336,554.32
G=H+I+J+K					
GASTOS VENTA	H	56,624.69	62,240.29	68,417.45	75,212.79
GASTOS ADMON.	I	104,565.31	114,974.97	126,425.60	139,021.76
I.S.R.	J	61,993.07	72,049.25	82,866.24	94,519.82
P.T.U.	K	18,233.26	21,190.96	24,372.42	27,799.95

GAREAL, S.S.A. DE C.V.
RENTABILIDAD SOCIAL

	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCTO.(10%)	VALOR PRESENTE	FACTOR DE DESCTO.(40%)	VALOR PRESENTE
0	(300,000.00)		1.00 (300,000.00)	1.00	(300,000.00)
1	165,170.81		0.91 150,155.28	0.71	117,979.15
2	179,275.39		0.83 148,161.48	0.51	91,467.04
3	200,095.73		0.75 150,334.88	0.36	72,921.18
4	216,746.41		0.68 148,040.71	0.26	56,420.87
5	241,416.33		0.62 149,901.48	0.19	44,887.94
6	270,455.47		0.56 152,670.32	0.13	35,919.45
7	302,081.71		0.51 155,017.04	0.09	28,656.97
8	336,554.32		0.47 157,011.58	0.07	22,805.18
9	300,000.00		0.42 127,231.86	0.05	14,520.81
			1,038,524.64		185,578.59

$$1,038,524.64 * 30 = 31,155,739.12$$

$$1,038,524.64 + 185,578.59 = 1,224,103.23$$

$$\text{TIR} = 10 + \frac{31,155,739.12}{1,224,103.23}$$

$$\text{TIR} = 10 + 25.45 = 35.45 \%$$

**BENEFICIO QUE
PROPORCIONARA EL
PROYECTO A LA
SOCIEDAD**

Este porcentaje representa el beneficio que el proyecto proporcionará a la sociedad, como son el empleo, los impuestos que pagará, las utilidades que generará, es decir, el valor agregado que generará a la economía al entrar en operación.

GAREAL, S.A. DE C.V.
RENTABILIDAD PROYECTO

	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCTO. (10%)	VALOR PRESENTE	FACTOR DE DESCTO. (40%)	VALOR PRESENTE
0	(300,000.00)	1.00	(300,000.00)	1.00	(300,000.00)
1	69,128.78	0.91	62,844.35	0.71	49,377.70
2	109,825.56	0.83	90,764.93	0.51	56,033.45
3	117,915.31	0.75	88,591.52	0.36	42,972.05
4	133,065.74	0.68	90,885.69	0.26	34,638.10
5	143,377.03	0.62	89,026.41	0.19	26,658.92
6	152,817.23	0.56	86,264.31	0.13	20,295.80
7	163,518.25	0.51	83,911.45	0.09	15,512.15
8	175,605.64	0.47	81,924.72	0.07	11,899.17
9	300,000.00	0.42	127,231.86	0.05	14,520.81
			501,445.24		(28,091.83)

$$501,445.24 \times 30 = 15,043,357.06$$

$$501,445.24 + 28,091.83 = 529,537.07$$

$$\text{TIR} = 10 + \frac{15,043,357.06}{529,537.07}$$

$$\text{TIR} = 10 + 28.41 = 38.41\% \quad \text{RENTABILIDAD DEL PROYECTO.}$$

Este porcentaje se puede interpretar que por cada peso invertido en el proyecto se ganarán el 38.41%

**GAREAL, S.A. DE C.V.
RENTABILIDAD P/EMPRESARIO**

	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCTO.(10%)	VALOR PRESENTE	FACTOR DE DESCTO.(40%)	VALOR PRESENTE
0	(300,000.00)		1 (300,000.00)		1 (300,000.00)
1	(4,121.20)	0.91	(3,746.55)	0.71	(2,943.71)
2	22,725.59	0.83	18,781.48	0.51	11,594.69
3	38,015.34	0.75	28,561.49	0.36	13,853.99
4	60,365.76	0.68	41,230.63	0.26	15,713.70
5	77,877.04	0.62	48,355.81	0.19	14,480.13
6	94,517.23	0.56	53,354.35	0.13	12,552.92
7	112,418.25	0.51	57,688.84	0.09	10,664.55
8	131,705.33	0.47	61,444.05	0.07	8,924.46
9	300,000.00	0.42	127,231.86	0.05	14,520.81
			132,901.97		(200,638.46)

$$132,901.97 * 30 = 3,987,059.10$$

$$132,901.97 + 200,638.46 = 333,540.43$$

$$\text{TIR} = 10 + \frac{3,987,059.10}{333,540.43}$$

$$\text{TIR} = 10 + 11.95 = 21.95\%$$

**RENTABILIDAD PARA EL
EMPRESARIO SIN RECURRIR
AL FINANCIAMIENTO.**

Este indicador mide la rentabilidad del proyecto como inversionistas, es decir sin recurrir al financiamiento. La tasa obtenida es del 21.95% indicandonos que usando recursos propios exclusivamente obtendríamos .2195 por cada peso invertido.

GAREAL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
(SIN CREDITO)

	1	2	3	4
Ventas	473,731.18	521,104.30	573,214.73	630,536.20
Costo de Ventas	237,277.79	229,634.17	252,597.59	277,857.34
Inv. Inic.	33,783.89	5,790.88	6,369.97	7,006.96
Compras	209,284.78	230,213.26	253,234.58	278,558.04
Inv. Fin.	5,790.88	6,369.97	7,006.96	7,707.66
UTILIDAD BRUTA	236,453.39	291,470.13	320,617.14	352,678.86
Gastos Oper.	166,485.83	180,951.74	193,676.21	197,075.10
Gtos Vta.	75,724.19	81,319.94	85,881.25	78,547.52
Gtos. Admón.	90,761.64	99,631.80	107,794.96	118,527.58
UTILIDAD OPER.	69,967.56	110,518.39	126,940.93	155,603.76
Gtos. Financ.	2,153.80	2,369.18	2,606.10	2,866.71
RESULTADO ANTES				
IMPUESTOS	67,813.76	108,149.21	124,334.83	152,737.05
I.S.R.	32,574.30	36,573.84	42,057.26	51,692.36
P.T.U.	9,580.68	10,757.01	12,369.78	15,203.63
RESULTADO EJERCICIO	25,658.78	60,818.36	69,907.78	85,841.06

	5	6	7	8
Ventas	693,589.82	762,948.80	839,243.68	923,168.05
Costo de Ventas	305,643.08	336,207.39	369,828.13	406,810.94
Inv. Inic.	7,707.66	8,478.43	9,326.27	10,258.90
Compras	306,413.85	337,055.23	370,760.75	407,836.83
Inv. Fin.	8,478.43	9,326.27	10,258.90	11,284.79
UTILIDAD BRUTA	387,946.74	426,741.41	469,415.56	516,357.11
Gastos Oper.	212,726.32	233,905.21	257,201.99	282,829.39
Gtos Vta.	82,392.85	90,585.26	99,596.92	109,510.21
Gtos. Admón.	130,333.47	143,319.95	157,605.07	173,319.18
UTILIDAD OPER.	175,220.42	192,836.20	212,213.57	233,527.72
Gtos. Financ.	3,153.38	3,468.72	3,815.59	4,197.15
RESULTADO ANTES				
IMPUESTOS	172,067.04	189,367.48	208,397.98	229,330.57
I.S.R.	58,240.73	64,096.68	70,538.22	77,623.59
P.T.U.	17,129.63	18,851.96	20,746.53	22,830.47
RESULTADO EJERCICIO	96,696.68	106,418.84	117,113.22	128,876.51

GAREAL, S.A DE C.V.
 RELACION ANALITICA DE GASTOS DE VENTA PROYECTADOS
 (SIN CREDITO)

	1	2	3	4
Deprec. Eq. Transp.	17,706.64	17,706.64	17,706.64	3,602.32
Renta	17,600.00	19,360.00	21,296.00	23,425.60
Sueldos	14,024.97	15,427.47	16,970.21	18,667.24
Comisiones	9,474.61	10,422.07	11,464.28	12,610.71
I.M.S.S.	5,119.67	5,631.64	6,194.80	6,814.28
Teléfono	4,224.27	4,646.70	5,111.37	5,622.50
Mtto. Eq. de Transp.	2,441.12	2,685.23	2,953.76	3,249.13
Deprec. Eq. Comp.	1,593.55	1,593.77	0.00	0.00
INFONAVIT	1,163.55	1,279.91	1,407.90	1,548.69
Luz	971.70	1,068.87	1,175.76	1,293.33
2% s/nóminas	469.98	516.98	568.68	625.54
S.A.R.	465.42	511.96	563.16	619.47
Deprec. Eq. Oficina	399.39	399.39	399.39	399.39
Amort. Gts. Instal.	69.32	69.32	69.32	69.32
TOTAL	75,724.19	81,319.94	85,881.25	78,547.52

	5	6	7	8
Deprec. Eq. Transp.	0.00	0.00	0.00	0.00
Renta	25,768.16	28,344.98	31,179.47	34,297.42
Sueldos	20,533.96	22,587.35	24,846.09	27,330.70
Comisiones	13,871.78	15,258.95	16,784.85	18,463.33
I.M.S.S.	7,495.71	8,245.28	9,069.81	9,976.79
Teléfono	6,184.75	6,803.23	7,483.55	8,231.91
Mtto. Eq. de Transp.	3,574.04	3,931.45	4,324.59	4,757.05
Deprec. Eq. Comp.	0.00	0.00	0.00	0.00
INFONAVIT	1,703.55	1,873.91	2,061.30	2,267.43
Luz	1,422.67	1,564.93	1,721.43	1,893.57
2% s/nóminas	688.10	756.91	832.60	915.86
S.A.R.	681.42	749.56	824.52	906.97
Deprec. Eq. Oficina	399.39	399.39	399.39	399.86
Amort. Gts. Instal.	69.32	69.32	69.32	69.32
TOTAL	82,392.85	90,585.26	99,596.92	109,510.21

GAREAL, S. A. DE C.V.
 RELACION ANALITICA DE GASTOS DE ADMINISTRACION PROYECTADOS
 (SIN CREDITO)

	1	2	3	4
Renta	17,600.00	19,360.00	21,296.00	23,425.60
Sueldos	50,489.94	55,538.93	61,092.83	67,202.11
I.M.S.S.	10,926.94	12,019.63	13,221.60	14,543.76
Teléfono	4,224.27	4,646.70	5,111.37	5,622.50
Deprec. Eq. Comp.	1,593.55	1,593.77	0.00	0.00
INFONAVIT	2,483.39	2,731.73	3,004.90	3,305.39
Luz	971.70	1,068.87	1,175.76	1,293.33
2% S/Nóminas	1,009.79	1,110.77	1,221.85	1,344.03
S.A.R.	993.35	1,092.69	1,201.95	1,322.15
Deprec. Eq. Ofna.	399.39	399.39	399.39	399.39
Amort. Gts. Inst.	69.32	69.32	69.32	69.32
TOTAL	90,761.64	99,631.80	107,794.96	118,527.58

	5	6	7	8
Renta	25,768.16	28,344.98	31,179.47	34,297.42
Sueldos	73,922.32	81,314.55	89,446.01	98,390.61
I.M.S.S.	15,998.13	17,597.95	19,357.74	21,293.51
Teléfono	6,184.75	6,803.23	7,483.55	8,231.91
Deprec. Eq. Comp.	0.00	0.00	0.00	0.00
INFONAVIT	3,635.93	3,999.52	4,399.48	4,839.42
Luz	1,422.67	1,564.93	1,721.43	1,893.57
2% S/Nóminas	1,478.43	1,626.28	1,788.90	1,967.80
S.A.R.	1,454.36	1,599.80	1,759.78	1,935.76
Deprec. Eq. Ofna.	399.39	399.39	399.39	399.86
Amort. Gts. Inst.	69.32	69.32	69.32	69.32
TOTAL	130,333.47	143,319.95	157,605.07	173,319.18

GAREAL, S.A. DE C.V.
RELACION ANALITICA DE GASTOS FINANCIEROS PROYECTADOS
(SIN CREDITO)

	1	2	3	4
OPER. NORMAL	2,153.80	2,369.18	2,606.10	2,866.71
TOTAL	2,153.80	2,369.18	2,606.10	2,866.71

	5	6	7	8
OPER. NORMAL	3,153.38	3,468.72	3,815.59	4,197.15
TOTAL	3,153.38	3,468.72	3,815.59	4,197.15

GAREAL, S.A. DE C.V.
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
(SIN CREDITO)

	1	2	3	4
INGRESOS				
Ingresos Vta	473,731.18	521,104.30	573,214.73	630,536.20
Reinversión				
Utilidades		0.00	0.00	0.00
TOT. INGRESOS	473,731.18	521,104.30	573,214.73	630,536.20
EGRESOS				
Compras	209,284.78	230,213.26	253,234.58	278,558.04
Gtos. Venta	75,724.19	81,319.94	85,881.25	78,547.52
Gtos. Admon.	90,761.64	99,631.80	107,794.96	118,527.58
Gtos. Financ.	2,153.80	2,369.18	2,606.10	2,866.71
I.S.R.	32,574.30	36,573.84	42,057.26	51,692.36
P.T.U	9,580.68	10,757.01	12,369.78	15,203.63
TOT. EGRESOS	420,079.39	460,865.03	503,943.93	545,395.84
SALDO	53,651.79	60,239.27	69,270.80	85,140.36
5% Conting.	2,682.59	3,011.96	3,463.54	4,257.02
Reinversion	0.00	0.00	0.00	0.00
Dividendos	50,969.20	57,227.31	65,807.26	80,883.34

	5	6	7	8
INGRESOS				
Ingresos Vta	693,589.82	762,948.80	839,243.68	923,168.05
Reinversión				
Utilidades	0.00	0.00	0.00	0.00
TOT. INGRESOS	693,589.82	762,948.80	839,243.68	923,168.05
EGRESOS				
Compras	306,413.85	337,055.23	370,760.75	407,836.83
Gtos. Venta	82,392.85	90,585.26	99,596.92	109,510.21
Gtos. Admon.	130,333.47	143,319.95	157,605.07	173,319.18
Gtos. Financ.	3,153.38	3,468.72	3,815.59	4,197.15
I.S.R.	58,240.73	64,096.68	70,538.22	77,623.59
P.T.U	17,129.63	18,851.96	20,746.53	22,830.47
TOT. EGRESOS	597,663.91	657,377.80	723,063.08	795,317.43
SALDO	95,925.91	105,571.00	116,180.60	127,850.62
5% Conting.	4,796.30	5,278.55	5,809.03	6,392.53
Reinversion	0.00	0.00	0.00	0.00
Dividendos	91,129.61	100,292.45	110,371.57	121,458.09

Resultados de la Evaluación del Proyecto.

Se concluye que es factible la compra del local, mediante el crédito obtenido en Nacional Financiera, en función de que, aunque los primeros años de vida del proyecto las utilidades son menores a las que se obtendrían si se siguiera pagando renta, a partir del quinto año, éstas se incrementan y finalmente, el local sería de la propiedad de la empresa, lo cual representa una mayor oportunidad de crecimiento .

CONCLUSIONES.

Un gran sector de la economía en México, está conformado por las MPyME, por lo que el empresario debe capacitarse para no quedarse al margen de métodos administrativos y financieros, los cuales pueden auxiliarle para alcanzar mayores beneficios y lograr costos menores.

Dentro de la MPyME es necesario establecer políticas y planes en base a las técnicas financieras como son el análisis de los estados financieros y la evaluación de proyectos de inversión, los cuales al implementarse brindarán las mejores opciones al costo más bajo. Por ello se hace necesario que se auxilie de las finanzas como una herramienta de apoyo.

El Gobierno atendiendo al hecho del sector que representan dentro de la economía, ha instaurado planes para modernización y crecimiento, todos ellos mediante Instituciones de apoyo como es Nacional Financiera, por lo que es importante que los micro, pequeños y medianos empresarios acudan a estas instituciones para impulsar el desarrollo de la MPyME y hacer frente a los retos de competitividad, productividad, crecimiento y modernización que son requeridos en la actualidad, considerando entre otros factores el ingreso de México al comercio mundial.

Es importante resaltar que la MPyME, se ve afectada económicamente debido a los altos costos que representan las tasas impositivas, ya que son tratadas en forma general sin considerar que éstas no cuentan con la infraestructura de una gran empresa, por lo que el Gobierno debería implementar políticas fiscales que otorguen facilidades a este sector.

BIBLIOGRAFIA

LAZCANO ESPINOZA, Enrique. "Política Económica en México."
México 1987. I.M.E.F.

CHIAVENATO, Idalberto. "Iniciación a la Administración Financiera."
México 1993. Editorial Mc. Graw Hill.

E. BOLTEN, Steven. "Manual de Administración Financiera."
México 1990. Editorial Limusa. Tomos I y II

GUAJARDO, Gerardo. "Contabilidad Financiera."
México 1991. Editorial Mc. Graw Hill.

RAMIREZ PADILLA, David Noel. "Contabilidad Administrativa."
México 1991. Editorial Mc. Graw Hill.

MADROÑO COSIO, Manuel Enrique. "Administración Financiera del
Circulante." México 1989. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

MORENO FERNANDEZ Joaquín. "Las Finanzas en la Empresa. Información,
análisis, recursos y planeación." México 1993. Editorial Mc. Graw Hill.

"La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Principales características ."
México 1993. NAFINSA.

"Cambios en la estructura y el papel de las Micro, Pequeñas y Medianas
Empresas ."
México 1993 NAFINSA.

GARCIA DE LEON CAMPERO, Salvador. "La Micro , Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la Competitividad . México 1993.Editorial Diana.

"Fuentes de financiamiento. Manual de consulta."

México 1992. NAFINSA

Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.

SANCHEZ, BARAJAS, Genaro. "Manual para la identificación, formulación y evaluación de Microproyectos." México 1993. NAFINSA.

SANCHEZ, FLORES, Manuel. "Ley Federal para el fomento de la Microindustria y la actividad artesanal. Comentada y Correlacionada." México 1994. CANACINTRA

PRIETO, Alejandro. "Principios de Contabilidad." México 1990. Editorial Banca y Comercio.

PRIETO, Alejandro. "Teoría de la Contabilidad." México 1991. Editorial Banca y Comercio.

GRABINSKY, Salo. "La empresa familiar." Guía para crecer, competir y sobrevivir. México 1992. Editorial Del Verbo Emprender.

DEL CASO, GONZALEZ, Julio "Principales métodos de análisis financieros." México 1988 .U.N.A.M. Facultad de Contaduría y Administración.

RODRIGUEZ, VALENCIA, J. "Cómo administrar pequeñas y medianas empresas." México 1993. Editorial ECASA

BACA, URBINA, Gabriel. "Evaluación de proyectos." Análisis y administración del riesgo. México 1990. Editorial Mc. Graw Hill.

"Enciclopedia de la contabilidad." México 1993. Editorial Océano/Centrum. Tomos I y II.

"Diccionario Práctico sinónimos/antónimos." México 1993. Ediciones Larousse.

GARCIA, PELAYO, Ramón. "Diccionario Enciclopédico." México 1988. Ediciones Larousse.

FRANCO, DIAZ, Eduardo M. "Diccionario de Contabilidad." México 1983. Editores Siglo Nuevo.