

TOSCANO HERNANDEZ RICARDO MAURICIO
CAMACHO VEINTIMILLA DIEGO ERNESTO
VACA ZARATE CARLOS ANIBAL
RODAS IDROBO ROSA AMADA

ECONOMÍA EMPRESARIAL



EDWARDS DEMING®
saber qué hacer y cómo hacerlo

compAs
Grupo de capacitación e investigación pedagógica

Primera edición: abril 2018
© Ediciones Grupo Compás 2018

ISBN: 978-9942-33-241-7
Diseño de portada y diagramación: Grupo Compás

Este texto ha sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa de la editorial.

Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

Guayaquil-Ecuador 2018

ECONOMÍA EMPRESARIAL

Autores

TOSCANO HERNANDEZ RICARDO MAURICIO
CAMACHO VEINTIMILLA DIEGO ERNESTO
VACA ZARATE CARLOS ANIBAL
RODAS IDROBO ROSA AMADA

ECONOMÍA EMPRESARIAL

Autor.

TOSCANO HERNANDEZ RICARDO MAURICIO

CAMACHO VEINTIMILLA DIEGO ERNESTO

VACA ZARATE CARLOS ANIBAL

RODAS IDROBO ROSA AMADA

Experiencia académica:

Docentes del Instituto Superior Tecnológico
Corporativo Edwards Deming.

Este libro fue elaborado en el contexto de desarrollo de la educación por el Instituto Superior Tecnológico Corporativo Edwards Deming, sus contenidos son una estructura básica para lograr un proceso de aprendizaje ideal.

El documento mantiene una revisión de doble par ciego lo que permite considerarse como una obra que contribuye con la formación profesional, consiguiendo el aval de universidades en América como la Universidad de Oriente y UO University.

Contenido

| | |
|---|-----------|
| Introducción | 3 |
| Capítulo I | 4 |
| Microeconomía vs Macroeconomía | 4 |
| Estrategia Corporativa y Estrategia Empresarial | 7 |
| Estrategia corporativa: | 8 |
| Estrategia empresarial | 8 |
| Estrategia corporativa | 8 |
| Investigación De Mercados | 10 |
| Concepto, importancia y alcance | 10 |
| Importancia de la investigación de mercados | 11 |
| Estudios sobre el producto | 12 |
| Estudios sobre el mercado | 12 |
| Análisis de la competencia | 12 |
| Estudios sobre el precio | 13 |
| Estudios sobre distribución | 13 |
| Estudios sobre publicidad | 14 |
| Capítulo II | 15 |
| Estudio financiero de una empresa | 15 |
| ¿Qué Es El Interés Simple y Compuesto? | 15 |
| ¿Qué Es El Interés? | 15 |
| Las principales características del Interés Simple son: | 16 |
| El Valor Del Dinero En El Tiempo | 18 |
| Valor Presente Y Valor Futuro Del Dinero | 20 |
| ¿Qué Es El Valor Presente y El Valor Futuro? | 20 |
| Anualidades | 22 |
| ¿Cómo Nos Ayuda En La Toma De Decisiones? | 27 |
| VAN y TIR | 30 |
| Valor Actual Neto (VAN) | 31 |
| Tasa Interna De Retorno (TIR) | 33 |
| Análisis Del Costo / Beneficio | 33 |
| Variables Que Determinan El Costo/Beneficio | 34 |
| Nivel de producción óptimo | 34 |

| | |
|--|-----------|
| Capítulo III | 36 |
| ¿Qué es un presupuesto? | 36 |
| Funciones de los presupuestos | 36 |
| Objetivos de los presupuestos | 36 |
| ¿Qué Periodo Debe Cubrir Un Presupuesto? | 36 |
| Clasificación de los Presupuestos | 37 |
| Según su flexibilidad | 37 |
| Según el periodo de tiempo | 38 |
| Según el campo de aplicación en la empresa | 38 |
| Según el sector en donde se ubiquen | 39 |
| Información A Considerar Para Hacer Un Presupuesto | 40 |
| Motivos para el fracaso de un presupuesto | 40 |
| Presupuestos Para Empresas | 42 |
| Presupuesto de Ingresos | 43 |
| Contenido Del Presupuesto De Ingresos | 44 |
| Presupuesto de Gastos | 44 |
| Consideraciones A La Hora De Hacer Un Presupuesto De Pagos | 45 |
| Presupuesto de Tesorería | 45 |
| Presupuesto de Producción | 47 |
| Características Del Presupuesto De Producción | 48 |
| Presupuesto Operativo | 50 |
| Una Buena Previsión A Través De Un Presupuesto Operativo | 50 |
| Presupuesto Maestro | 51 |
| Glosario | 52 |
| Referencias Bibliografía | 55 |

Introducción

La economía es una ciencia social que se enfoca en la forma adecuada de administrar los recursos que disponen con el fin de satisfacer las necesidades humanas. Por otra parte se encarga de estudio del comportamiento y las acciones de las personas.

Considerando, que los recursos son escasos y no al alcance de todos obliga al administrador de estos recursos a conseguir los faltantes. Previo al desarrollo es meritorio establecer que es la economía:

Ciencia que utilizan los economistas para conocer, comprender, incluso manejar la realidad económica.

Ciencia que analiza la asignación eficiente de los recursos escasos de una sociedad.

Es una ciencia social y, por tanto, utiliza métodos científicos: formula teorías y modelos. (Martinez , 2016)

Por otra parte, la economía empresarial permite una dinámica adecuada de los recursos de la empresa mediante la administración y correcta asignación.

Capítulo I

Microeconomía vs Macroeconomía

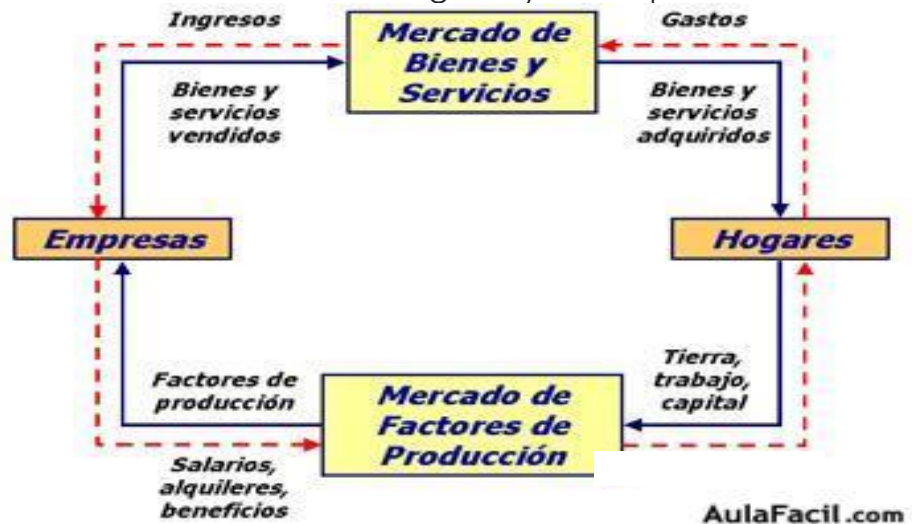
La economía permite dos tipos de aproximaciones a las que responden la Microeconomía y la Macroeconomía:

La microeconomía centra su análisis en el comportamiento de las pequeñas unidades de decisión (hogares y empresas). Analiza cómo toman sus decisiones y cómo interactúan en los distintos mercados.

La macroeconomía centra su análisis en el funcionamiento global de la economía (crecimiento económico, inflación, tipo de interés y tipo de cambio, balanza de pago, etc.).

Diagrama de flujo circular

El diagrama de flujo circular es un modelo que nos permite ver cómo interactúan los hogares y las empresas.



Fuente:(Autofacil, s.f.)

(*) Las flechas rojas exteriores representan flujos monetarios

(*) Las flechas azules interiores son flujos de bienes y servicios

Los hogares poseen los factores de producción (trabajo, tierra, capital, etc.) que venden a las empresas para que éstas puedan desarrollar su actividad.

Las empresas fabrican bienes y ofrecen servicios que son demandados por los hogares.

Según (Aula Fácil 2017) Los hogares y las empresas interactúan en dos tipos de mercados:

En el mercado de bienes y servicios los hogares son demandantes y las empresas son oferentes.

En el mercado de factores de producción las empresas son demandantes mientras que los hogares son los oferentes.

Este modelo es una visión simplificada de la economía ya que para facilitar su comprensión se ha prescindido del Sector Público y del Sector Exterior. No obstante, esta simplificación no altera la esencia del modelo.

Un ejemplo:

El micro economista estudia como una subida del impuesto sobre los licores afecta a su consumo, como una subida de los alquileres afecta al mercado de la vivienda, como una subvención del precio de la gasolina influye en la demanda de vehículos, etc.

El macro economista estudia como una subida del tipo de interés afecta al consumo, como una devaluación de la moneda afecta a la balanza comercial, la relación entre inflación y paro, etc.

No obstante, se trata del estudio de la economía desde dos enfoques diferentes, pero al mismo tiempo complementario ya que en definitiva el comportamiento global de la economía depende de las decisiones que toman millones de hogares y empresas.

Empresa

A decir de Estallo, Maria de los Angeles Gil, 2016 la empresa se considera:

La definición está ligada al concepto más antiguo de economía dirigida a un empresario, donde no hay ningún tipo de diferencia entre el propietario de la empresa y el que dirige, este concepto es una variación del concepto anterior donde el único sentido de la empresa es la obtención de un excedente económico. En este sentido solo se consideran como empresas aquellas unidades económicas que dan un superávit a los empresarios privados, quedando excluidas las empresas publicas cooperativas etc.

Como explotación de producción independiente: este concepto es aportado por E Kosoil y supone uno de los conceptos más amplios que se le da al término empresa dentro de la literatura germana en este caso la empresa se caracteriza por:

- El objetivo de cubrir las necesidades de terceros
- La independencia económica
- La necesidad de tomar decisiones empresariales
- Economía Empresarial

La economía de la empresa es la rama de la ciencia económica que tiene por objeto el estudio de los hechos de naturaleza económica que acontecen en la empresa y que trata de explicar de una forma científica sus actividades, sus funciones y los criterios de decisión de la misma. (wikipedia, 2016)

Es una disciplina muy general en tanto en cuanto describe métodos útiles para dirigir.

- **Directivo:** Una persona que gestiona los recursos para alcanzar una meta predefinida.
- **Economía:** La ciencia para la toma de decisiones cuando los recursos son escasos.
- **Economía de la empresa:** El estudio de la gestión de los recursos escasos de la forma más eficiente posible para alcanzar la meta del directivo.

Cualquier cosa, desde los recursos de una familia para maximizar el bienestar de la misma, hasta los recursos de una empresa para maximizar los beneficios.

Para comprender la naturaleza de las decisiones que deben tomar los directivos de la empresa, imagine que es usted el directivo de una de las 500 empresas de la revista Fortune que fabrica PCs.

Para tener éxito como directivo debe tomar multitud de decisiones:

- ¿Debería comprar componentes, como discos duros y chips, a otros fabricantes,
- ¿Debería producirlos en su propia empresa?
- ¿Debería especializarse en un tipo de PC particular o debería producir distintos tipos?
- ¿Cuántos PC debe producir y a qué precios debe venderlos?
- ¿A cuántos empleados debería contratar y cómo debe retribuirles?
- ¿Cómo puede asegurarse de que sus empleados trabajan duro y fabrican productos de calidad?
- ¿Cómo afectarán a sus decisiones las acciones de las empresas rivales?

La clave para tomar buenas decisiones es saber qué información es necesaria para tomar una decisión informada y después recopilar y procesar los datos. Si trabaja para una gran empresa, el departamento de asesoría jurídica puede ofrecer datos sobre las ramificaciones legales de las distintas decisiones posibles; su departamento de contabilidad podrá proporcionar asesoría fiscal y datos básicos sobre costes; su departamento de marketing le proveerá con datos sobre las características del mercado para su producto; y los analistas financieros de su empresa le pueden dar datos sintéticos de métodos alternativos para obtener capital financiero.

Sin embargo, en última instancia, el directivo debe integrar toda esta información, procesarla y tomar una decisión.

La economía de la empresa eficaz La naturaleza de las buenas decisiones directivas varía en función de los

objetivos subyacentes del directivo. Puesto que este curso está diseñado, fundamentalmente, para directivos de empresas, el manual se centra en las decisiones directivas relacionadas con la maximización de los beneficios o, de forma más general, del valor de la empresa. Antes de embarcarnos en esta aplicación específica de la economía de la empresa, vamos a ofrecer una visión general de los principios básicos que constituyen una dirección eficaz.

En concreto, el directivo eficaz debe:

- Identificar las metas y restricciones
- Conocer la naturaleza e importancia de los beneficios, Definición de la economía de la empresa
- Comprender los incentivos,
- Comprender los mercados,
- Conocer el valor temporal del dinero, y
- Utilizar el análisis marginalista

El primer paso para tomar buenas decisiones consiste en tener metas bien definidas, porque para alcanzar distintas metas hace falta tomar distintas decisiones. Si su meta consiste en maximizar su nota en esta materia, en vez de maximizar su nota media en los estudios, sus hábitos de estudio diferirán en función de cada objetivo. Análogamente, si la meta de un banco de alimentos consiste en distribuir alimentos a los necesitados en las áreas rurales, sus decisiones y métodos de distribución óptimos serán distintos de los que utilizaría para distribuir alimentos en zonas urbanas. Observe, que, en ambos casos, la gente que toma la decisión tiene restricciones que afectan a su capacidad de alcanzar una meta.

El hecho de que el día tenga 24 horas afecta a su capacidad de obtener la máxima nota; un presupuesto afecta a la capacidad del banco de alimentos de distribuir alimentos a los necesitados. Las restricciones son una materialización de la escasez.

Estrategia Corporativa y Estrategia Empresarial

El objetivo de la estrategia en las empresas es el de asegurar su supervivencia y su prosperidad económica en el futuro. Para ello, la empresa necesita obtener rentabilidades superiores a su coste de capital, lo que no es nada sencillo en un entorno empresarial muy competitivo como el actual. La estrategia tiene dos vertientes que deben combinarse, la estrategia empresarial y la estrategia corporativa. En este artículo veremos sus definiciones y las diferencias entre

ambos tipos de estrategia con varios ejemplos de cada tipo.

Definición de estrategia corporativa y estrategia empresarial

La estrategia corporativa y la estrategia empresarial se pueden definir de la siguiente manera:

Estrategia corporativa: Es la que define el alcance de la compañía en lo que respecta a las industrias en las que compete. Las decisiones de estrategia corporativa incluyen inversiones en diversificación, integración vertical, adquisiciones o desinversiones.

Estrategia empresarial: Es la que se preocupa de la forma en la que una empresa compete dentro de un sector o industria. También es conocida como estrategia competitiva.

Diferencia entre estrategia empresarial y corporativa

La forma más clara de diferenciar la estrategia empresarial y la estrategia corporativa es mediante preguntas a las que toda empresa debe responder. La estrategia de una empresa responde a la siguiente pregunta:

- ¿Cómo va a hacer la empresa para ganar dinero?

La estrategia se divide a su vez en estrategia empresarial y corporativa, que son las que responden a las siguientes preguntas.

Estrategia corporativa:

- ¿En qué sectores empresariales va a competir la empresa?
- Estrategia empresarial:
- ¿Cómo debe competir la empresa dentro de cada sector empresarial?

Ejemplos de estrategia corporativa y estrategia empresarial
Para entender mejor la diferencia entre estrategia empresarial y estrategia corporativa, se presenta 3 ejemplos que seguro ampliará el entendimiento en este tema.

Ryanair:

Estrategia corporativa: Transporte aéreo de pasajeros

Estrategia empresarial: Bajo coste

BMW:

Estrategia corporativa: Vehículos a motor de alta gama

Estrategia empresarial: Diferenciación

Inditex:

Estrategia corporativa: Ropa de última moda

Estrategia empresarial: Últimas tendencias a buen precio



(Fuente: Inversion, 2015)

Beneficios Económicos Frente a Beneficios Contables



(Fuente & SlideShare)

Cuando la mayoría de la gente oye hablar del *beneficio* piensa en el beneficio contable. El beneficio contable es la cantidad total de dinero proveniente de las ventas (ingresos totales o el precio por la cantidad vendida) menos el costo monetario de fabricar los bienes o servicios.

Los beneficios contables son los que figuran en la cuenta de resultados y suelen ser enviados al directivo por el departamento de contabilidad de la empresa.

Una forma más general de definir los beneficios es en términos de lo que los economistas conocen como beneficios económicos.

Los *beneficios económicos* son la diferencia entre el ingreso total y el costo de oportunidades total de fabricar los bienes o servicios de la empresa.

El Costo de oportunidades



Fuente: (www.educadictos.com/coste-de-oportunidad/)

El costo de oportunidades de utilizar un recurso incluye tanto el *costo explícito* (o *contable*) del recurso, como el *costo implícito* de renunciar a la siguiente mejor alternativa de utilización del recurso.

El costo de oportunidades de fabricar un bien o servicio suele ser mayor que el costo contable porque incluye tanto el valor monetario de los costos (costos explícitos o contables) como cualquier costo implícito.

Resulta muy difícil cuantificar los costos implícitos y, por tanto, los directivos suelen ignorarlos.

Sin embargo, los directivos eficaces buscan continuamente datos de otras fuentes para identificar y cuantificar los costos implícitos. Los directivos de las grandes empresas pueden utilizar fuentes de dentro de la empresa, incluyendo a los departamentos de finanzas, marketing y/o asesoría jurídica de la empresa para obtener datos sobre los costos implícitos en las decisiones.

En otros casos, los directivos deben recopilar los datos por su propia cuenta.

Investigación De Mercados

Concepto, importancia y alcance

Definición de investigación de mercados. Es desarrollar, interpretar, analizar, e informar resultados enfocados para tomar decisiones que se usarán en todas las fases del proceso del Marketing; determinando la transferencia del

producto en concordancia a las expectativas del usuario con un costo adecuado.

Objetivos de la investigación de mercados.

Los objetivos de la investigación explican la razón por la cual se realiza el proyecto y deben coincidir con las necesidades de información.

Identificar las oportunidades y amenazas que representa el mercado objetivo.

Analizar el mercado meta.

Detectar y evaluar la competencia en el mercado

Concepto. Según, Marketing XXI (2017). La investigación de Mercados se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses.

Importancia de la investigación de mercados

Permite adaptar mejor los productos a las condiciones de la demanda.

Hace, por una parte, más eficaz el sistema de ventas y el rendimiento de los vendedores, y por otra reduce el coste de ventas.

Impulsa a los directivos a la reevaluación de los objetivos previstos.

Estimula al personal al saber que su empresa tiene un conocimiento completo de su situación en el mercado y que se dirige hacia unos objetivos bien seleccionados.

Por tanto, la adecuada investigación del mercado es un factor crítico de éxito de toda empresa, porque permite:

- Planeación
- Implantación
- Evaluación del marketing
- Estudio sobre el entorno
- Estudio del comportamiento del consumidor

Se trata de analizar el comportamiento del consumidor y medir las actitudes de estos, a la hora de comprar o no nuestro producto. Las investigaciones sobre el consumidor nos permiten saber:

- Sus preferencias y necesidades.

- Motivos de compra: rol, aspectos lúdicos, situaciones afectivas.
- Roles del comprador.
- Hábitos de compra: individual o colectiva. Grupos de influencia.
- Edad.
- Actitudes.
- Tipología de consumidores: segmentos.
- Opiniones respecto a nuestros productos.
- Aceptación de nuestros precios.
- Percepciones.
- Reglas de decisión de los consumidores.
- Satisfacción y lealtad.

Estudios sobre el producto

El producto no es sólo físico, sino que está configurado por un conjunto de atributos tanto físicos como psicológicos, que el consumidor considera que reúne ese producto o servicio, para satisfacer sus deseos o necesidades.

Puede darse el caso de que la empresa necesite conocer si debe invertir en el desarrollo de nuevos productos o servicios, de acuerdo con la demanda existente.

Por ejemplo, un banco cuya cobertura actual es básicamente local, necesita investigar la posible aceptación de una tarjeta de crédito de tipo internacional, tanto entre clientes locales como entre clientes de otras ubicaciones geográficas. Requiere pruebas de producto, pruebas de mercado y, estudios sobre envases y marcas.

Posicionamiento del producto y servicio, o identificación de posibilidades de reposicionamiento.

Estudios sobre el mercado

La información que podemos obtener es:

Cuantificación del mercado: número de elementos, clientes potenciales que forman el mercado, capacidad de compra y gasto medio del cliente por producto.

Participación por marcas, como distribuyen las compras.

Participación de mercado.

Análisis de la competencia

Mercado potencial, diferencia entre la capacidad de compra total de los elementos que integran el mercado y las ventas totales que están efectuando las empresas que actúan en ese mercado.

Estudios sobre el precio

Las compañías deben identificar hasta cuánto está dispuesto el consumidor a gastar en un cierto producto o servicio.

Las aerolíneas de muchos países son un buen ejemplo de ello, ya que en muchas ocasiones las investigaciones de mercado revelan que el monto de las tarifas existentes es en promedio un 30% superior al precio que los consumidores están dispuestos a pagar por este servicio. Como resultado, las líneas aéreas tienen que hacer constantes promociones de sus vuelos, a fin de que sus precios sean accesibles a una mayor cantidad de personas.

Razones para la realización de investigaciones sobre precios:

- Determinación del precio final.
- Identificación de los precios de la competencia.
- Valoración del producto/servicio por parte del consumidor.
- Precios en términos de aceptabilidad.
- Efectos de las modificaciones en precios.

Estudios sobre distribución

Los clientes acuden generalmente a ciertos establecimientos a comprar sólo determinada clase de bienes y servicios.

Cuando un producto comienza a distribuirse mediante otro tipo de canales, puede producirse un fenómeno de mayor aceptación, o, por el contrario, de rechazo, según sea el caso.

Las empresas necesitan conocer sus cifras de negocio por canal, valoración de inventarios, cuotas de mercado, en uno o varios territorios, rotación de existencias y los costes de los canales empleados.

Datos sobre los competidores; existen especialistas como Nielsen, que elaboran esta información y la venden a sus clientes.

Localización de los puntos de ventas, identificación de áreas comerciales y áreas de influencia.

Estudios para conocer la imagen de los establecimientos comerciales con relación a los atributos que los consumidores perciben en ellos y, elegir el posicionamiento más adecuado.

Estudios sobre el comportamiento y actitudes de la distribución. Publicidad en el punto de venta.

Estudios sobre publicidad

Algunas empresas invierten una parte de su presupuesto publicitario en verificar la eficacia de sus anuncios. En publicidad, por ejemplo, se debe investigar la comprensión y credibilidad de los mensajes, los medios más eficientes para anunciar ciertos productos y la eficacia de la publicidad.

Para tomar decisiones acertadas en el campo del marketing, los empresarios deben tener a mano información de calidad acerca de los mercados en los que están interesados.

Cuanta más y mejor información tenga un empresario, mejor podrá abordar los problemas y las relaciones con sus mercados y clientes, obteniendo una solución más eficiente y eficaz.

Las investigaciones en el campo de la publicidad pueden tener como objetivo:

- Efectividad publicitaria: Pre test publicitario, pos test de campañas.
- Seguimiento (tracking) de la publicidad.
- Efectividad promocional.
- Eficacia publicitaria: nivel de recuerdo de la campaña.
- Audiencia de medios y soportes.
- Compresión de los mensajes.

Capítulo II

Estudio financiero de una empresa

¿Qué Es El Interés Simple y Compuesto?



Fuente: (Miranda, 2017)

En muchas ocasiones cuando deseamos solicitar un crédito, escuchamos hablar de interés simple e interés compuesto, pero no sabemos a qué se refieren con estos conceptos y en qué se diferencia un tipo de interés del otro.

A continuación, te explicaremos qué es el interés simple, el interés compuesto, cuáles son sus fórmulas y cómo calcularlos.

¿Qué Es El Interés?

Por medio de este se mide la rentabilidad de los ahorros y las inversiones.

También sirve para medir el costo de un crédito bancario. Este costo se representa como un porcentaje referido con el total de la inversión o el crédito.

Interés Simple: ¿Qué Es?

El interés simple se refiere a los intereses que produce un capital inicial en un período de tiempo, el cual no se acumula al capital para producir los intereses del siguiente período.

Interés Simple: Características



Fuente: (financiera)

Las principales características del Interés Simple son:

El capital inicial se mantiene igual durante toda la operación.

El interés es el mismo para cada uno de los períodos de la operación.

La tasa de interés se aplica sobre el capital invertido o capital inicial.

Interés Simple: Fórmula

A continuación, se muestra la fórmula del interés simple:

$$VF = VA (1 + n * i)$$

Donde:

VF = Valor Futuro

VA = Valor Actual

i = Tasa de interés

n = Periodo de tiempo

Podemos obtener el interés que produce un capital con la siguiente fórmula: $I = C * i * n$

Ejemplo: Si queremos calcular el interés simple que produce un capital de USD. 1.000 invertido durante 5 años a una tasa del 5% anual. El interés simple se calculará de la siguiente forma:

$$I = 1.000 * 0,05 * 5 = 250$$

Si queremos calcular el mismo interés durante un periodo menor a un año (60 días), se calculará de la siguiente forma:

Periodo: 60 días = $60/360 = 0,16$

$$I = 1.000 * 0,05 * 60/360 = 8,33$$

Interés Compuesto: ¿Qué Es?

En este tipo de interés, los intereses que se consiguen en cada periodo se van sumando al capital inicial, con lo que se generan nuevos intereses.

En este tipo de interés a diferencia del interés simple, los intereses no se pagan a su vencimiento, porque se van acumulando al capital. Por esta razón, el capital crece al final de cada uno de los periodos y el interés calculado sobre un capital mayor también crece.

Las principales características del Interés Compuesto son:

El capital inicial aumenta en cada periodo debido a que los intereses se van sumando.

La tasa de interés se aplica sobre un capital que va variando.

Los intereses son cada vez mayores.

Interés Compuesto:

Fórmula

A continuación, se muestra la fórmula del Interés Compuesto y sus componentes:

$$VA = VF (1 + i)^n$$

Donde:

VF = Valor Futuro

VA = Valor Actual

i = Tasa de interés

n = Periodo de tiempo

Ejemplo: (Valor final a interés compuesto) Se depositan \$ 8.000 en un banco que reconoce una tasa de interés del 36% anual, capitalizable mensualmente.

¿Cuál será el monto acumulado en cuatro años?

Datos:

$$C = 8.000$$

$$n = 4 \text{ años} = 48 \text{ meses}$$

$$i = 0,36 \text{ anual} = 0,36/12$$

$$i = 0,03 \text{ mensual}$$

Ejemplo: Se deposita \$ un banco durante 3 meses.

Hallar el valor final a la tasa simple del 30% anual.

$$S = C(1 + i)^n$$

$$S = 8.000(1 + 0,03)^{48} \quad \text{mensual}$$

$$S = 8.000(4,132252)$$

$$\underline{S = 33.058,01} \quad 50.000 \text{ en}$$

de interés

Hallar el valor final a la tasa de interés del 30% anual capitalizable mensualmente.

¿Cuál es mayor?

Solución:

$$C = 50.000$$

$$n = 3 \text{ años}$$

$$i = 0,30 \text{ anual}$$

$$S = ?$$

$$C = 50.000$$

$$n = 3 \text{ años} = 36 \text{ meses}$$

$$i = 0,30 \text{ anual} = 0,30/12 \text{ anual}$$

$$i = 0,025 \text{ mensual}$$

$$S = ?$$

El mayor es el cálculo con la forma de interés compuesto.

$$S = C(1 + n \cdot i)$$

$$S = 50.000(1 + 3 \cdot 0,30)$$

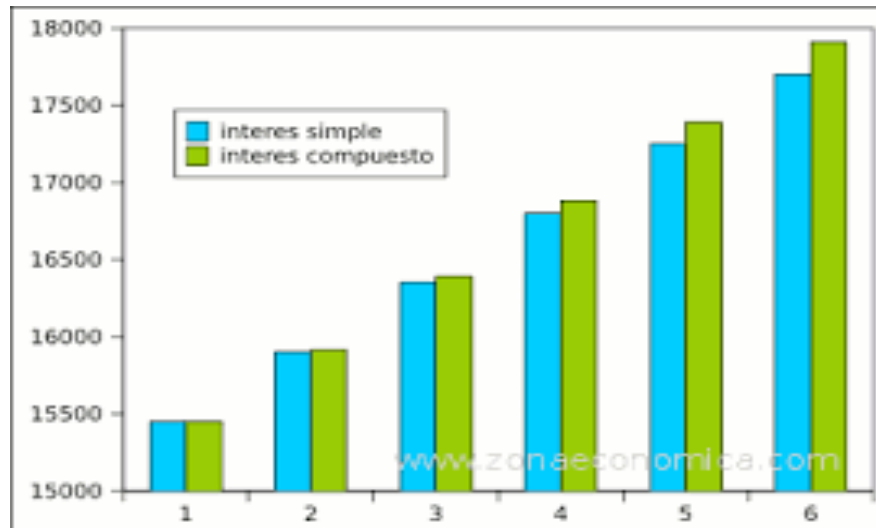
$$\underline{S = 95.000}$$

$$S = C(1 + i)^n$$

$$S = C(1 + 0,025)^{36}$$

$$S = 50.000(1 + 0,025)^{36}$$

$$\underline{S = 121.626,76}$$



El Valor Del Dinero En El Tiempo



Fuente: (www.app.emaze.com/@AOCCCRIT#1)

La expresión Valor del dinero en el tiempo significa que el dinero actual, este dado en dólares, pesos, libras o euros, vale más o tienen un valor mayor que el que se recibirá en una fecha futura.

¿En algún momento se ha preguntado porque con \$1.000 hoy, no puede comprar lo mismo que podía comprar 10 años atrás?

¿Qué prefiere usted, recibir \$1.000 hoy o recibir \$2.000 dentro de 5 años? Esto se debe a que el dinero varía su valor a través del tiempo, por estas razones (Navarro, 2017):

1.- Este dinero se puede invertir ahora para ganar interés y más dinero en el futuro. Por esta razón al hablar del valor del dinero en el tiempo se habla de las tasas de interés.

2.- El poder adquisitivo puede cambiar con el tiempo debido a la inflación. Es decir que cierta cantidad de dinero no puede ser comparable a día de hoy transcurrido un año o cierto tiempo, Precisamente las tasas de interés juegan un

factor elemental, debido a que se pueden utilizar para relacionar un valor presente y futuro, y de esta manera expresar el valor o precio del dinero en relación con el tiempo. Para esto es necesario hacer uso de las matemáticas financieras para realizar operaciones que permitan una mejor toma de decisiones.

- ¿Cómo se Relaciona El Valor Del Dinero En El Tiempo Con Nuestra Cotidianidad?

Ante las diferentes situaciones cotidianas, conocer y aplicar el concepto de valor del dinero en el tiempo permite tomar mejores decisiones en lo relacionado a nuestras finanzas, para que el dinero se pueda emplear mejor y con ello construir un futuro más seguro, tranquilo y productivo.

Esta herramienta es sumamente importante en el mundo de los negocios y se aplica perfectamente en la vida personal: Al comprar una nevera que cuesta \$ 1.000 se tienen varias opciones, pagarla de contado, pagarla con la tarjeta de crédito, pagarla con la modalidad que plantea el vendedor o también solicitar un crédito con una entidad financiera, así se termine pagando mucho más de lo que costaba la nevera. Ahora la pregunta a realizarse es, ¿Qué opción conviene más? Precisamente ante situaciones como esta conocer el concepto de valor del dinero en el tiempo nos permitirá tomar una mejor decisión:

Pagarla de contado: Suponga que si deja este dinero 2 años en una cuenta de ahorro al finalizar el tiempo obtendrá 1.300. Es decir que si retira el dinero de su cuenta de ahorro para pagar la nevera dejara de percibir \$ 300 de intereses o rendimientos.

Pagarla con tarjeta de crédito o crédito bancario: Se terminaría pagando 2.200 en total, es decir 1.200 más de lo que cuesta la nevera debido a los intereses a pagar.

Pagarla en abonos al proveedor: suponga que el vendedor le plantea un plan de abonos de 24 cuotas mensuales de \$ 100, es decir terminaría pagando en total \$ 2.400, incluso en este caso pagaría \$ 1.400 más por la nevera.

Con este ejemplo se llega a la conclusión que si no se tiene los \$ 1.000 para comprar la nevera se tendrá que pagar mucho más para poderla comprar, bien sea eligiendo la modalidad del proveedor o adquiriendo un préstamo bancario.

La razón de esto es que el Dinero tiene un valor diferente en el tiempo debido a que tiene un costo o tasa de interés y es precisamente esto lo que hace que el dinero cambie su valor en el tiempo.

Cada una de las opciones anteriores tiene implícito una tasa de interés que determina el costo del dinero haciendo que este cambie su valor en el tiempo, pero ¿Cómo obtener estas tasas de interés? ¿Cuál de todas las opciones anteriores es la mejor? ¿En que influye el plazo con el valor del dinero al transcurrir cierto tiempo?

Las respuestas a estas preguntas se pueden determinar haciendo uso de las matemáticas financieras, utilizando sus herramientas de cálculo para determinar el valor del dinero en el tiempo mediante el interés simple, interés compuesto, valor presente y futuro del dinero, y anualidades

Valor Presente Y Valor Futuro Del Dinero

Conocer el valor presente y valor futuro de una determinada cantidad o inversión nos puede servir para saber la cantidad que debemos ahorrar para tener un capital suficiente en nuestra jubilación o el dinero que debemos ahorrar para solicitar un crédito hipotecario. A continuación, responderemos a las siguientes preguntas: ¿Qué es el valor presente? ¿Qué es el valor futuro? ¿Cuáles son las fórmulas para calcular el valor presente y valor futuro de una determinada cantidad?

¿Qué Es El Valor Presente y El Valor Futuro?

El valor presente de una inversión es cuando calculamos el valor actual que tendrá una determinada cantidad que recibiremos o pagaremos en un futuro, en el periodo acordado.

El valor futuro es el valor alcanzado por un determinado capital al final del período determinado.



Fuente: Rankia Comunidad, (Financiera)

Formulas Valor Presente Y Valor Futuro:

En este apartado vamos aprender cómo podemos calcular y conocer las fórmulas del valor presente y valor futuro de una cantidad o inversión:

¿Cómo puedo calcular el valor presente de una determinada cantidad?

Para poder calcular el **valor presente** que tendrá una inversión en una determinada fecha, debemos de conocer la siguiente información:

VA = Valor presente

VF = Valor Futuro

i = Tipo de interés

n = plazo de la inversión

La fórmula para calcular el valor presente de una inversión es la siguiente:

$$VA = \frac{VF}{(1+i)^n}$$

¿Cómo puedo calcular el valor futuro de una determinada cantidad?

Para poder calcular y conocer el valor futuro o monto final que tendrá una inversión en una fecha determinada, debemos conocer la siguiente información para poder realizar los cálculos.

M = monto que pensamos invertir para lograr nuestros objetivos

i = interés que obtendremos por cada periodo que vamos a invertir nuestro dinero

N = Número de periodos que estará invertido nuestro dinero (mensual, anual...)

VF = Valor Futuro

La fórmula para calcular el valor futuro de una inversión es la siguiente:

$$VF = VA (1+i)^n$$

Valor presente y valor futuro: Ejemplos

A continuación, conoceremos algunos ejemplos de valor presente y valor futuro en nuestras inversiones:

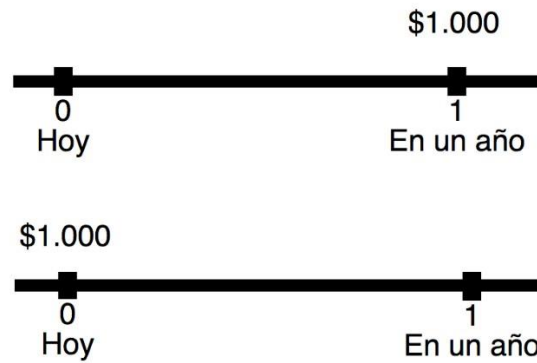
Si tengo \$1.000 hoy, tendrá el mismo valor que \$1.000 en un año.

¿Qué es mayor? ¿Los \$1.000 dentro de un año o los \$1.000 hoy?

Para responder esta pregunta debemos de tener en cuenta el principio financiero que hemos comentado antes:

“Un dólar hoy vale más que un dólar mañana bajo la premisa de que hoy puedo invertir ese dólar para generar intereses”

Esta conclusión quiere decir que, si tengo una determinada cantidad de dinero y decido invertirlo, en el próximo periodo recibiré mi dinero más un premio que compense mi sacrificio (tasa de interés).



Por tanto, \$1.000 ahora es diferente que \$1.000 dentro de 1 año. Debemos tener en cuenta que, si invertimos ese dinero, recibiremos unos intereses. El interés es el precio del dinero en el tiempo.

$I = f$ (capital, riesgo, tiempo, inflación...)

Debemos tener en cuenta que se pueden aplicar dos tipos de interés (simple y compuesto), dependiendo si el capital permanece invariable o constante en el tiempo.

Por ejemplo, si tenemos un monto de \$10.000, un interés del 10% y el período de inversión es 1 año, deberemos aplicar la fórmula del valor futuro de la siguiente forma:

$$\text{Valor Futuro} = 10.000 (1+0,10)^1 = 10.000 (1,10)^1$$

$$VF = 11.000$$

Por tanto, nuestro valor futuro de invertir USD. 10.000 durante un año es de USD. 11.000.

Ahora si queremos calcular el valor presente de un capital de \$1.000 dentro de un año, debemos aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{Valor Actual} = 10.000 / (1 + 0,10)^1 = 10.000 / (1,10)^1$$

$$VP = 9090,09$$

Anualidades

Una anualidad es una serie de pagos, depósitos o retiros iguales, que se realizan en un determinado periodo de tiempo. A pesar de que el término provenga de la palabra “año”, estos periodos no son necesariamente anuales.

Generalmente estas rentas se dan a cualquier secuencia de tiempo siempre y cuando estos pagos sean iguales y los intervalos entre estos también sean iguales. En pocas

palabras, son pagos de igual cantidad a igual intervalos de tiempo.

Las cuotas entregadas que son para formar parte de un capital se llaman imposiciones o fondos; y si son para cancelar o abonar a una deuda son llamadas amortizaciones. Cuando un país posee una buena estabilidad económica, es normal que se presenten operaciones mercantiles frecuentemente a través de este tipo de pagos, sea a un interés simple o compuesto.

Conceptos Básicos De Las Anualidades

- Renta: Valor para cada pago realizado periódicamente
- Periodo de pago de renta: Intervalo de pago fijado
- Plazo de la anualidad: Tiempo transcurrido desde el primer pago hasta el último.
- Tasa de la anualidad: Tasa de interés fijada para esta operación.

¿Cómo Se Clasifican Las Anualidades?

- Anualidad cierta: Todas las fechas de pago y finalización son acordadas por medio de contratos.
- Anualidad eventual o contingente: La fecha del primer y/o último pago surgen o se realizan gracias a algún evento determinado anteriormente por ambas partes.
- Anualidad perpetua: Los pagos son "ilimitados", es decir, no son específicos por cuota y por ende pueden tomar más tiempo.
- Anualidad inmediata: El pago debe efectuarse al inicio o al final del primer periodo.
- Anualidad diferida: El primer pago se hace después de "X" periodo (acordados por ambas partes)
- Anualidad anticipada: El pago se hace al inicio del periodo acordado.
- Anualidad vencida: El pago se hace al final del periodo acordado.
- Anualidad diferida vencida: Cuando existe un periodo de gracia al inicio del crédito.
- Anualidad general: El pago no coincide con el periodo de capitalización.

¿Cómo Se Calcula Una Anualidad?

Para explicarlo de una manera simple, empezaremos basándonos en un ejemplo: Supongamos que se compra una casa con una cuota inicial de \$100.000 y 36 cuotas de pago de \$20.000. La agencia cobra un 3% de cuota de interés mensual:

Cuota inicial = \$100.000

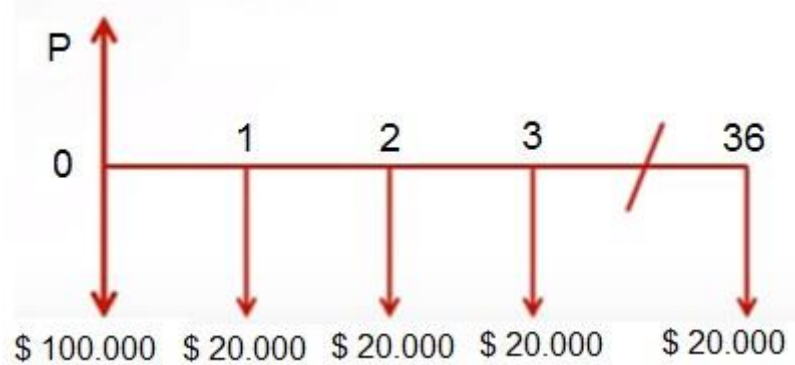
$n = 36$

$A = \$20.000$

$i = 3\%$ mensual

$p =$ Valor pagado

Lo anterior se puede representar en el siguiente flujo:



Para resolver algebraicamente, utilizamos la fórmula:

$$P = A \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right] \quad P = 20.000 \left[\frac{(1+0,03)^{36} - 1}{0,03(1+0,03)^{36}} \right]$$

Lo que nos da como resultado:

$$P = 436.645$$

Este valor nos indica el valor "pagado" en las 36 cuotas mensuales más el interés cobrado por la entidad financiera respectiva, pero en este cálculo no se ha tenido en cuenta la cuota inicial que se realizó al inicio del periodo, por ende, este valor obtenido no es el precio "real" de la casa. Para hallar el valor de la casa, claramente, habría que sumar la cuota inicial.

$$P = 436.645 + 100.000$$

$$P = 536.645$$

Entonces podemos concluir que el precio final de la casa adquirida, con pagos en anualidades, es de \$536.645

Ejemplos:

1.- (Cálculo de la renta de una anualidad vencida) Hallar los depósitos mensuales necesarios en una cuenta de ahorros que paga el 18% con capitalización mensual, para obtener en un año capital de \$ 10.000.

$i = 0,18/12 = 0,015$ mensual

$n = 1$ año = 12 meses

$S_n = 10.000$

$R = ?$

2.- Un comerciante, debe cancelar una deuda en 3 años con pagos semestrales de \$ 5.000, el deudor conviene con su acreedor cancelar la deuda en 5 años, con cuotas semestrales. Hallar el valor de los nuevos pagos, si la tasa del interés es del 24% capitalizable semestralmente.

Solución:

$$R_1 = 5.000$$

$$R_2 = x \quad i = 0,24/12 = 0,12 \text{ semestral}$$

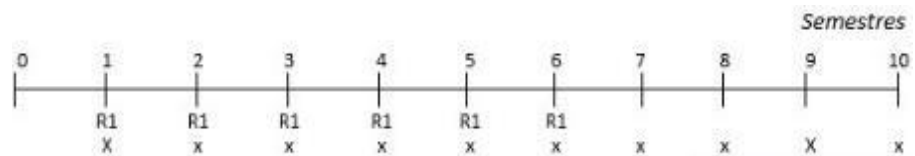
Los nuevos pagos, se designan con "x", y para resolver tomamos como fecha focal la fecha inicial.

$$R = \frac{S_n \cdot i}{(1+i)^n - 1}$$

$$R = \frac{10.000 (0,015)}{(1 + 0,015)^{12} - 1}$$

$$R = \frac{150}{0,195618}$$

$$R = 766,80$$



$$A_n = R \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

$$A_{10} = x \frac{1 - (1+0,12)^{-10}}{0,12}$$

$$A_6 = 5.000 \frac{1 - (1+0,12)^{-6}}{0,12}$$

$$A_{10} = x (5,650223)$$

$$A_{10} = A_6$$

$$A_6 = 5.000 (4,111407)$$

$$x (5,650223) = 20.557,04$$

$$A_6 = 20.557,04$$

$$x = \frac{20.557,04}{5,650223}$$

$$x = 3.638,27$$

3.- (Cálculo del tiempo o plazo de una anualidad vencida) Una persona desea acumular \$ 22.881. Para reunir dicha cantidad decide hacer depósitos trimestrales vencidos en un fondo de inversiones que rinde 32 % anual convertible trimestralmente.

Si deposita \$ 500 cada fin de trimestre. ¿En cuánto tiempo habrá acumulado la cantidad que desea?

Solución:

$$S_n = 22.881$$

$$R = 500$$

$$i = 0,32/4 = 0,08 \text{ trimestral}$$

$$n = ?$$

Formula

$$n = \frac{\log(S_n \cdot i + R) - \log R}{\log(1 + i)}$$

$$n = \frac{[\log(22.881(0,08) + 500)] - \log 500}{\log(1 + 0,08)}$$

$$n = \frac{\log 2.330,48 - \log 500}{\log 1,08}$$

$$n = \frac{3,367445 - 2,698970}{0,033423}$$

$$n = 20 \text{ trimestres}$$

$$n = 20 (3) = 60 \text{ meses}$$

4.- Por la compra de una casa, se firma un documento por \$ 23.845,26 que será pagado dentro de cierto tiempo. El deudor decide realizar depósitos de \$ 1.000 al final de cada semestre durante 3 años, seguidos de cuotas de \$ 2.000 hasta completar ahorrar \$3.845,26.- ¿Cuántos depósitos de \$ 2.000 debe realizar para pagar toda la deuda, si la tasa de interés es del 8 % con capitalización semestral?

Solución:

Primero. Obtenemos el monto de la anualidad por los 6 primeros meses y el valor obtenido capitalizamos por los siguientes periodos

'n - 6'. n = 6 semestres

R = 1.000

i = 0,12/2 = 0,06 semestral

S₆ = ?

$$S_n = R \frac{(1 + i)^n - 1}{i}$$

$$S_6 = 1.000 \frac{(1 + 0,06)^6 - 1}{0,06}$$

$$S_6 = 6.975,32$$

$$S = C(1 + i)^{n-6}$$

$$S = 6.975,32 (1 + 0,06)^{n-6}$$

$$S = 6.975,32 (1,06)^{n-6}$$

Segundo. Se calcula el monto de una anualidad por los pagos de \$ 2.000

$$n = n - 6$$

$$i = 0,06 \text{ semestral}$$

$$R_2 = 2000$$

$$S_n = ?$$

$$S_n = R \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

$$S_n = 2.000 \frac{(1+0,06)^{n-6} - 1}{0,06}$$

$$S_n = 33.333,33 [(1,06)^{n-6} - 1]$$

Tercero. El importe de la deuda es igual a la suma del valor final, del plazo de las cuotas de \$ 1.000 más el valor final de las cuotas de \$ 2.000

Para alcanzar el importe de la deuda, debe depositar 6 cuotas de \$ 2.000.

Es decir, el plazo de la deuda es de 12 semestres o 6 años.

El Análisis Marginal

El análisis marginal consiste en establecer un punto de equilibrio a partir del cual dos variables, generalmente coste e ingreso, se crucen para establecer el punto óptimo de operación y maximización.

En macroeconomía o microeconomía, se utiliza el análisis marginal para la toma de decisiones sobre venta, producción y precio, las tres variables básicas en la ordenación empresarial, ya que mediante la marginalidad se puede establecer el punto óptimo a partir del cual, a un determinado coste y precio se produce una maximización del beneficio o venta.

¿Cómo Nos Ayuda En La Toma De Decisiones?



Fuente: (psicoportal)

Este análisis económico relaciona variables como volumen (cantidad), precio, coste (fijo y variable) y oferta (cantidad a ofrecer/venta), y permite establecer mediante formulaciones matemáticas en qué condiciones es mejor vender a un precio u otro, de acuerdo a unos costes, qué cantidad ofrecer e incluso la inclusión de discriminación de precios, en función del tipo de agente (mayor volumen, mayor rentabilidad.)

En este caso permite establecer dos razones: si es mejor obtener una mayor rentabilidad unitaria, es decir, qué precio puede plantearse para obtener el mayor margen posible; o por otra parte cómo maximizar el beneficio total vendiendo toda la capacidad posible a un precio cierto a través del cual se obtiene la ganancia de equilibrio.

También de forma indirecta, el análisis marginal permite obtener un precio, el precio marginal o idóneo, a través del cual es más óptimo poner a la venta la producción. El análisis marginal dependerá en buena parte de la estructura de costes de la organización, por ejemplo, si los costes fijos son grandes, lo que derivará en un precio mínimo independientemente de la producción, mientras que unos costes variables grandes favorecerán la rebaja del precio, pues los costes están asociados a la producción unitaria (sólo hay coste si hay producción).

El análisis marginal se establece en las estrategias de producción y operaciones como una premisa básica para el cálculo previsto de beneficios o el establecimiento de un precio competitivo.

Permite, por ejemplo, contestar las siguientes preguntas:

- ¿A partir de qué volumen mínimo de ventas conviene lanzar un nuevo producto?
- ¿Conviene dejar de producir un determinado producto existente?
- ¿Realmente le conviene a la empresa estar atendiendo a un determinado cliente?
- ¿Convendría cerrar directamente una fábrica o sucursal?
- ¿Cuánto tengo que vender para que convenga continuar?
- ¿Cuál es el precio mínimo que debería cobrar por una unidad adicional de un producto?
- ¿Convendría utilizar la capacidad ociosa de la planta para vender el volumen adicional a un precio menor que el actual? (por ejemplo, vendiendo al costo variable el producto de exportación, lo cual se denomina “dumping” y es una práctica prohibida)

- ¿Qué efecto tiene en las utilidades un corrimiento de la demanda entre productos?
- ¿Conviene tercerizar una producción?

Ejemplo:

Producto único

Supongamos que nos dedicamos a la venta de un único aditivo industrial. Cada mes, vendemos exactamente 1000 litros del aditivo. Por cada litro que vendemos, cobramos \$50, y pagamos exactamente \$20 por la compra de sus correspondientes materiales y energía. Adicionalmente, gastamos en forma fija \$10,000 en sueldos mensuales, y \$5,000 en alquiler.

Calculemos la utilidad bruta:

Calculemos la utilidad bruta:

| | | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|-------------------|-----------------|
| Ingresos = | 1000 litros x \$50/litro = | \$50,000 | |
| Materiales y energía = | 1000 litros x \$20/litro = | (\$20,000) | } 35.000 |
| Sueldos = | fijos = | (\$10,000) | |
| Alquiler = | fijo = | (\$ 5,000) | |
| <hr/> | | | |
| Utilidad Bruta = | | \$15,000 | |

Se podría decir, entonces, que cada litro se vende a un precio de \$50 y cuesta \$35,000/1000 = \$35; o sea que cada litro deja una ganancia de \$15, lo cual se comprueba ya que 1000 x 15=\$15,000, que es la utilidad calculada anteriormente. Si el mes siguiente, en lugar de 1000 litros, vendiésemos 1001 litros, ¿cuánto ganaríamos?

Si utilizamos el valor unitario calculado anteriormente, diremos que ganaríamos \$15 adicionales, que al sumarse a los \$15,000 que normalmente ganamos por mes, dan un total de \$15,015. ¿Es esto correcto?

Definitivamente no, ya que, en realidad, la unidad adicional aporta \$50 como ingresos, pero sólo genera gastos en sus materiales y energía (\$20), mientras que los gastos en sueldos y alquiler se mantienen constantes. Entonces, la utilidad aportada por esta unidad adicional, es de \$30, con lo cual la utilidad total pasaría a ser de \$15,030 y no de \$15,015.

Aprovechemos este ejemplo, para extraer algunas enseñanzas:

- Los gastos fijos se mantienen “fijos” sólo dentro de un rango determinado.
- Decimos que su comportamiento es “en escalones” ya que así se vería en un gráfico de costo en función del volumen (el “nivel de actividad”):

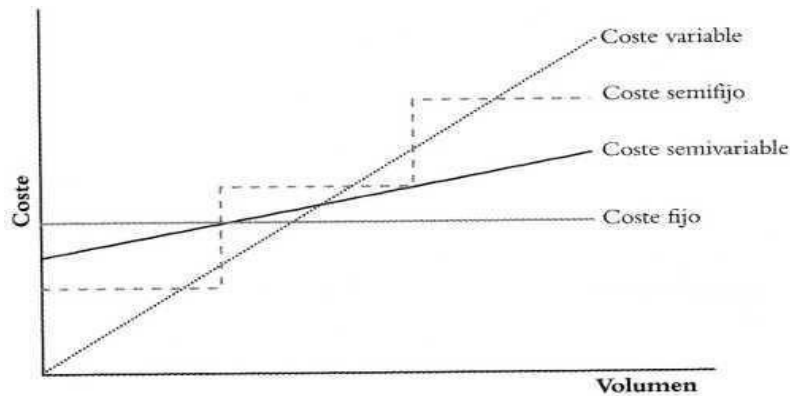


Figura 5. Cuatro clases principales de costos

Fuente: (Demba)

Mientras los gastos fijos no se alteran, una unidad adicional genera una utilidad marginal dada por la diferencia entre el precio de venta y el costo marginal, que como vimos en nuestro ejemplo es el costo variable.

El costo de \$35 y la utilidad de \$15 que calculamos de manera simplista al principio del ejemplo, se denominan respectivamente "costo unitario promedio" y "utilidad unitaria promedio", y son válidos para ese nivel de ventas exclusivamente.

En un proyecto de inversión es muy importante analizar la posible rentabilidad del proyecto y sobre todo si es viable o no. Cuando se forma una empresa hay que invertir un capital y se espera obtener una rentabilidad a lo largo de los años, esta rentabilidad debe ser mayor por lo menos a una inversión con poco riesgo (bonos del Estado, o depósitos en entidades financieras solventes) de lo contrario es más atractivo invertir el dinero en dichos productos con bajo riesgo en lugar de dedicar tiempo y esfuerzo a la creación de un negocio.

VAN y TIR

Dos parámetros muy usados a la hora de determinar la viabilidad económica de un proyecto son el VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno),



Ambos conceptos se basan en lo mismo, y es la estimación de los flujos de caja que tenga el proyecto o negocio es decir ingresos menos gastos.

Si tenemos un proyecto que requiere una inversión X y nos generará flujos de caja positivos Y a lo largo de Z años, habrá un punto en el que recuperemos la inversión X . Pero si en lugar de invertir ese dinero en un proyecto empresarial (negocio), lo hubiéramos invertido en un producto financiero (bonos, pólizas de acumulación, etc.), también tendríamos un retorno de dicha inversión.

Por lo tanto, a los flujos de caja hay que restarles una tasa de interés que podríamos haber ganado, es decir, actualizar los ingresos futuros a la fecha actual. Si a este valor le descontamos la inversión inicial, tenemos el Valor Actual Neto del proyecto. Si por ejemplo hacemos una estimación de los beneficios netos de nuestra empresa durante cinco años, para que el proyecto sea rentable el VAN tendrá que ser superior a cero, lo que significará que recuperaremos la inversión inicial y tendremos más capital que si lo hubiéramos puesto a una renta fija.

Valor Actual Neto (VAN)

La fórmula para el cálculo del VAN es la siguiente, donde I es la inversión, Q_n es el flujo de caja del año n , r la tasa de interés con la que estamos comparando y N el número de años de la inversión:

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Otra forma de calcular lo mismo es mirar la Tasa Interna de Retorno, que sería el tipo de interés en el que el VAN se hace cero.

Si el TIR es alto, estamos ante un proyecto empresarial rentable, que supone un retorno de la inversión equiparable a unos tipos de interés altos que posiblemente no se encuentren en el mercado. Sin embargo, si el TIR es bajo, posiblemente podríamos invertir nuestro dinero en otro negocio o depositarlo en alguno de los productos ofrecidos por el sistema financiero.

Por supuesto que en la evaluación de un proyecto empresarial hay muchas otras cosas que evaluar, como por ejemplo el tiempo que tardas en recuperar la inversión, el riesgo que tiene el proyecto, análisis costo-beneficios... y tienen algunos problemas como son la verosimilitud de las

predicciones de flujo de caja, pero el VAN y el TIR no dejan de ser un importante punto de partida.

Ejemplo:

El proyecto creación de un negocio, presenta el siguiente flujo de caja estimado para 5 años:

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | |
|--|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| USD. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| A. INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | |
| Ventas | 0,00 | 60.352,50 | 63.906,25 | 68.257,50 | 72.608,75 | 76.956,25 |
| Total | 0,00 | 60.352,50 | 63.906,25 | 68.257,50 | 72.608,75 | 76.956,25 |
| B. EGRESOS OPERACIONALES | | | | | | |
| Pago a proveedores | 0,00 | 18.000,00 | 18.297,00 | 19.328,95 | 20.372,71 | 21.428,02 |
| Mano de Obra directa e imprevistos | 0,00 | 11.235,00 | 11.420,38 | 12.064,49 | 12.715,97 | 13.374,66 |
| Mano de obra indirecta | 0,00 | | | | | |
| Gastos de ventas | 0,00 | 4.800,00 | 4.879,20 | 5.153,93 | 5.432,24 | 5.713,63 |
| Gastos de administración | 0,00 | 3.620,00 | 3.692,09 | 3.900,32 | 4.111,42 | 4.326,07 |
| Costos de fabricación | 0,00 | 5.430,00 | 5.519,60 | 5.830,90 | 6.145,77 | 6.464,12 |
| Total | 0,00 | 43.085,00 | 43.808,26 | 46.278,59 | 48.778,11 | 51.306,50 |
| C. FLUJO OPERACIONAL (A - B) | 0,00 | 17.267,50 | 20.097,99 | 21.978,91 | 23.830,64 | 25.649,75 |
| D. INGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| Créditos Instituciones Financieras 1 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Créditos Instituciones Financieras 2 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Créditos Instituciones Financieras 3 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Aportes de capital (Inversión Inicial) | 20.848,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Total | 20.848,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| E. EGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| Pago de intereses | 0,00 | | | | | |
| Pago a créditos de corto plazo | 0,00 | | | | | |
| Pago de principal (capital) de los pasivos | 0,00 | | | | | |
| Total | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| F. FLUJO NO OPERACIONAL (D - E) | 20.848,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| G. FLUJO NETO GENERADO (C + F) | -20.848,00 | 17.267,50 | 20.097,99 | 21.978,91 | 23.830,64 | 25.649,75 |
| Tasa de Interés | 10% | (0,10) | | | | |

Podemos observar que la inversión inicial del proyecto es de USD. 20.848,00 y que la tasa de interés o descuento es del 10%.

Calculamos el VAN de forma manual:

$$VAN = \frac{f_1}{(1+i)^{n1}} + VAN = \frac{f_2}{(1+i)^{n2}} + VAN = \frac{f_3}{(1+i)^{n3}} + VAN = \frac{f_4}{(1+i)^{n4}} + VAN = \frac{f_5}{(1+i)^{n5}} - Inv. Inicial$$

$$VAN = \frac{17.267,50}{(1+0.10)^1} + VAN = \frac{20.097,99}{(1+0.10)^2} + VAN = \frac{21.978,91}{(1+0.10)^3} + VAN = \frac{23.830,64}{(1+0.10)^4} + VAN = \frac{25.649,75}{(1+0.10)^5} - 20.848,00$$

$$VAN = \frac{17.267,50}{1,10} + VAN = \frac{20.097,99}{1,21} + VAN = \frac{21.978,91}{1,33} + VAN = \frac{23.830,64}{1,46} + VAN = \frac{25.649,75}{1,61} - 20.848,00$$

$$VAN = 60.175,84$$

El resultado positivo del VAN, nos indica que el proyecto creación de un negocio es viable económicamente, es decir que recuperaremos la inversión inicial y obtendremos una rentabilidad.

Para calcular el VAN, utilizando la herramienta de fórmulas en excel, utilizamos la fórmula VNA de la siguiente manera:
 = VNA(tasa;valor1....valor5) + inversión inicial
 =VNA(0,10;17.267,50;20.097,99;21.978,91;23.830,64;25.649,75)+(-20.848) = 60.175,84

Tasa Interna De Retorno (TIR)

Complementamos nuestro análisis con el cálculo de la Tasa Interna de Retorno.

Calculamos la TIR, utilizando la herramienta del excel y quedaría:

= TIR(valor1....valor6)
 =TIR(-20.848,00;17.267,50;20.097,99;21.978,91;23.830,64;25.649,75)
 = 0.89 TIR = 89%

Este resultado alto de la TIR, ratifica el VAN positivo y nos permite decidir a favor de emprender en el negocio planteado.

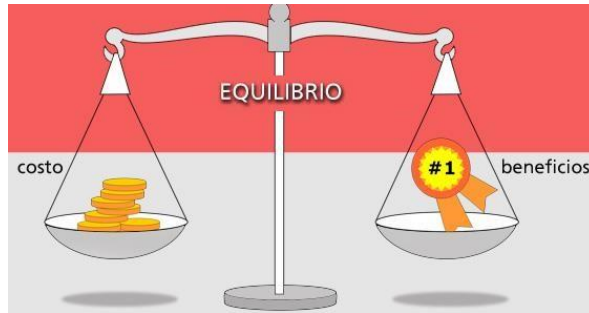
| TASA INTERNA DE RETORNO | |
|-------------------------|------------|
| Tasa de descuento | VAN |
| 0% | 87.976,79 |
| 10% | 60.175,84 |
| 20% | 42.018,26 |
| 30% | 29.583,04 |
| 40% | 20.722,29 |
| 50% | 14.193,41 |
| 60% | 9.243,33 |
| 70% | 5.397,05 |
| 80% | 2.344,36 |
| 90% | -123,64 |
| 100% | -2.151,42 |
| 110% | -3.841,35 |
| 120% | -5.267,53 |
| TIR | 89% |

Análisis Del Costo / Beneficio

El análisis costo/beneficio mide la relación entre el costo por producida de un bien o servicio y el beneficio obtenido por su venta. Este concepto se desarrolla con el mundo empresarial y de los negocios, pero también con otro tipo de actividades como son las operaciones en Bolsa.

El ratio de costo/beneficio será más alto cuanto mayor sea el beneficio o margen obtenido por el inversor y menor sea su costo y supone un análisis fundamental en el devenir de la actividad de una inversión.

El inversor tiene que haber estudiado de antemano esta ratio para evaluar si sus inversiones serán rentable en el futuro.



Variables Que Determinan El Costo/Beneficio

Existen muchas variables que influyen en el análisis del costo/beneficio. Entre algunas de ellas, podemos destacar las siguientes:

Costo de la inversión. Arrendamiento, Suministros, Empleados, Margen Financiero, Impuestos, Descuentos por pronto pago y Rappel de ventas, Pago de seguros de responsabilidad civil, Cotizaciones a la seguridad social de los empleados.

Precio Final del bien producido y margen de beneficio unitario.

Nivel de producción óptimo

Volumen de Ventas

Provisiones por depreciación del bien o servicio. Costo de financiación de los créditos o préstamos solicitados y el tipo de interés cobrado por éstos.

Todas estas variables influyen en la determinación de si una inversión es rentable o no en base a su costo. Generalmente, un inversor debe buscar, como mínimo, un ratio de 3 unidades monetarias de beneficio por cada unidad monetaria de costo. De esta forma, podrá cubrir en el futuro posibles contingencias que puedan ocurrir de forma inesperada como multas o sanciones y descensos en la producción, desgaste de maquinaria, ataques especulativos, utilidades marginales decrecientes por parte de los consumidores respecto a sus gustos sobre los bienes o servicios ofertados, problemas relacionados con la calidad o su uso, competencia desleal y poco transparente (por ejemplo, las empresas chinas que se instalan en todos los países).

Ejemplo De Análisis Costo-Beneficio

Supongamos que queremos montar una empresa de exportación de mangos (la fruta) a EEUU y nuestra proyección de ventas es de 10.000 mangos mensuales a un precio unitario de 1 dólar. Además, dotamos una provisión por desgaste del producto en la distribución de un 10%,

añadimos unos impuestos totales del 20% y unos costos de distribución, salarios y gastos fijos de un 30%. Por tanto, siempre y cuando se cumplan nuestras expectativas, teniendo en cuenta que la época de consumo de mangos es de 6 meses al año y además tenemos un cliente importante que nos genera ingresos recurrentes porque se dedica a la producción de zumos naturales, realizamos la siguiente proyección de costo-beneficio:

Beneficio bruto: $10.000 * 1 = \text{USD. } 10.000$

Coste total = 10% desgaste producto + 20% impuestos + 30% gastos fijos = 50% sobre el volumen de ventas

Por tanto, tenemos:

Gastos totales de USD. 5.000 ($50\% * 10.000$)

El beneficio neto del negocio sería de USD. 10.000 – USD. 5.000 = USD. 5.000.

Por cada mes durante seis meses, sumando un total de USD. 30.000.

Capítulo III

¿Qué es un presupuesto?

Un presupuesto es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios. En otras palabras, hacer un presupuesto es simplemente sentarse a planear lo que quieres hacer en el futuro y expresarlo en dinero.

Funciones de los presupuestos

La principal función de los presupuestos se relaciona con el Control financiero de la organización.

El control presupuestario es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.

Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización.



Objetivos de los presupuestos

Planear integral y sistemáticamente todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado.

Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de las metas previstas. Coordinar los diferentes centros de costo para que se asegure la marcha de la empresa en forma integral.

¿Qué Periodo Debe Cubrir Un Presupuesto?

Hay distintos periodos de tiempo para los que se puede hacer un presupuesto. Normalmente, se hacen con una base anual, semestral o trimestral; es decir, con un plan para

los próximos 3 o 6 meses o para el próximo año, aunque algunas empresas prefieren hacer un presupuesto continuo. Los presupuestos continuos son aquellos que se actualizan constantemente. Por ejemplo, si tienes un presupuesto anual y extenderlo por uno, dos o los meses que quieras, según te convenga.

Sin embargo, debes saber que es mejor hacer algunos a corto plazo (un año o menos), como los presupuestos de ventas o de gastos de producción, que se modifican constantemente; en cambio, si quieres planear el crecimiento de tu negocio o adquirir bienes de capital como maquinaria y/o equipos, por ejemplo, tu presupuesto puede cubrir periodos de tres, cinco y hasta diez años.

Ventajas Y Limitaciones Al Hacer Un Presupuesto

Se puede encontrar dos grandes ventajas al planear y hacer presupuestos:

- facilitar la utilización adecuada de los recursos.
- proporcionar eficiencia en las operaciones
- ayudar a lograr una buena planeación de las empresas y mostrar los resultados que se obtendrán de poner en práctica los planes.

Sin embargo, aunque hacer presupuestos ayuda a manejar una empresa, eso no es todo. Tiene limitaciones también, porque están basados en estimaciones, en proyecciones, y si no se hacen bien, no se obtiene ningún resultado que traiga beneficios.

Clasificación de los Presupuestos

- Según su flexibilidad
- Según el periodo de tiempo que cubren
- Según el campo de aplicabilidad de la empresa
- Según el sector en el cual se utilicen

Según su flexibilidad

Rígidos, estáticos, fijos o asignados: Son aquellos que se elaboran para un único nivel de actividad y no permiten realizar ajustes necesarios por la variación que ocurre en la realidad. Dejan de lado el entorno de la empresa (económico, político, cultural etc.). Este tipo de presupuestos se utilizaban anteriormente en el sector público.

• **Flexibles o variables:** Son los que se elaboran para diferentes niveles de actividad y se pueden adaptar a las circunstancias cambiantes del entorno. Son de gran aceptación en el campo de la presupuestación moderna. Son dinámicos adaptativos, pero complicados y costosos

Según el periodo de tiempo

A corto plazo: Son los que se realizan para cubrir la planeación de la organización en el ciclo de operaciones de un año. Este sistema se adapta a los países con economías inflacionarias.

A largo plazo: Este tipo de presupuestos corresponden a los planes de desarrollo que, generalmente, adoptan los estados y grandes empresas.

Según el campo de aplicación en la empresa

De operación o económicos: Tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollarán en el periodo siguiente al cual se elaboran y, su contenido se resume en un Estado de Ganancias y Pérdidas. Entre estos presupuestos se pueden destacar:

Presupuestos de Ventas: Generalmente son preparados por meses, áreas geográficas y productos.

Presupuestos de Producción: Comúnmente se expresan en unidades físicas. La información necesaria para preparar este presupuesto incluye tipos y capacidades de máquinas, cantidades económicas a producir y disponibilidad de los materiales.

Presupuestos de Compras: Es el presupuesto que prevé las compras de materias primas y/o mercancías que se harán durante determinado periodo. Generalmente se hacen en unidades y costos. Según el campo de aplicación en la empresa

Presupuesto de Costo-Producción: Algunas veces esta información se incluye en el presupuesto de producción. Al comparar el costo de producción con el precio de venta, muestra si los márgenes de utilidad son adecuados.

Presupuesto de flujo de efectivo: Es esencial en cualquier compañía. Debe ser preparado luego de que todos los demás presupuestos hayan sido completados. El presupuesto de flujo muestra los recibos anticipados y los gastos, la cantidad de capital de trabajo.

Presupuesto Maestro: Este presupuesto incluye las principales actividades de la empresa. Conjunta y coordina todas las actividades de los otros presupuestos y puede ser concebido como el "presupuesto de presupuestos".

Financieros: En estos presupuestos se incluyen los rubros y/o partidas que inciden en el balance.

Hay dos tipos:

- Caja o Tesorería.
- Capital o erogaciones capitalizables.

Presupuesto de Tesorería: Tiene en cuenta las estimaciones previstas de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fáciles de realizar. Se puede llamar también presupuesto de caja o de flujo de fondos porque se utiliza para prever los recursos monetarios que la organización necesita para desarrollar sus operaciones. Se formula por cortos periodos mensual o trimestralmente.

Presupuesto de erogaciones capitalizables: Es el que controla, básicamente todas las inversiones en activos fijos. Permite evaluar las diferentes alternativas de inversión y el monto de recursos financieros que se requieren para llevarlas a cabo.

Según el sector en donde se ubiquen

Presupuestos del Sector Público: Son los que involucran los planes, políticas, programas, proyectos, estrategias y objetivos del Estado. Son el medio más efectivo de control del gasto público y en ellos se contempla las diferentes alternativas de asignación de recursos para gastos e inversiones.

Presupuestos del Sector Privado: Son los usados por las empresas particulares, Se conocen también como presupuestos empresariales. Buscan planificar todas las actividades de una empresa.

Principios de la Presupuestación

Principios de previsión:

- Predictibilidad.
- Determinación cuantitativa.
- Objetivo.

Principios de planeación:

- Se destacan:
- Previsión.
- Costeabilidad.
- Flexibilidad.
- Confianza.

Principios de la Presupuestación

- Participación.
- Oportunidad.
- Contabilidad por áreas de responsabilidad.

Principios de organización:

- Orden.
- Comunicación.

Principios de dirección:

- Autoridad.
- Coordinación.

Principios de control:

- Reconocimiento.
- Excepción.
- Normas.
- Conciencia de costos

Información A Considerar Para Hacer Un Presupuesto

Antes de hacer un presupuesto es necesario tener en cuenta que lo que estamos queriendo hacer es básicamente un plan, una estimación y, por lo ende, la información que contiene (los gastos, los ingresos y demás) es supuesta.

Sin embargo, hay que estimarlos con alguna base verdadera para que no nos dé como resultado un presupuesto fuera de la realidad.

Hay dos maneras para estimar nuestros costos: la primera es calcularlos de acuerdo con tu propia experiencia. En contraposición el otro camino consiste en utilizar costos estándar obtenidos con anterioridad. Los costos estándar son aquellos que deberías obtener trabajando en condiciones óptimas, y se obtienen mediante la experiencia y estudios de gente especializada.

Esta última forma de estimar costos es muy útil porque permite, además, conocer los problemas que tal vez no se hayan notado antes. Los costos estándar servirán para tener presupuestos más exactos y tomar después las medidas necesarias para ajustarse a ellos.

Motivos para el fracaso de un presupuesto

La gerencia debe organizar sus recursos financieros, si quiere desarrollar sus actividades, establecer bases de operación sólidas y contar con los elementos de apoyo que le permitan medir el grado de esfuerzo que cada unidad tiene para el logro de las metas fijadas por la alta dirección y a la vez precisar los recursos que deben asignarse a las distintas dependencias que directa o indirectamente ayudan al plan de operaciones.

Los presupuestos pueden fracasar por diversas razones:

Cuando sólo se estudian las cifras convencionales y los cuadros demostrativos del momento sin tener en cuenta los antecedentes y las causas de los resultados.

Cuando no está definida claramente la responsabilidad administrativa de cada área de la organización y sus

responsables no comprenden su papel en el logro de las metas.

Cuando no existe adecuada coordinación entre diversos niveles jerárquicos de la organización.

Cuando no hay buen nivel de comunicación y por lo tanto, se presentan resquemores que perturban e impiden el aporte de los colaboradores para el logro de las metas presupuestadas.

Cuando no existe un sistema contable que genere confianza y credibilidad.

Cuando se tiene la "ilusión del control" es decir, que los directivos se confían de las formulaciones hechas en el presupuesto y se olvidan de actuar en pro de los resultados.

Cuando no se tienen controles efectivos respecto de la Presupuestación.

Cuando no se siguen las políticas de la organización.

Definición de Términos

Objetivos: metas hacia donde se deben enfocar los esfuerzos y recursos de la empresa. Tres son básicas:

- supervivencia,
- crecimiento y
- rentabilidad.

Políticas: serie de principios y líneas de acción que guían el comportamiento hacia el futuro.

Planes: conjunto de decisiones para el logro de los objetivos propuestos.

Estrategia: arte de dirigir operaciones. Forma de actuar ante determinada situación.

Programa: cada una de las partes específicas de un plan al cual se le asignan los recursos necesarios para alcanzar las metas propuestas.

Organizar: asignar los recursos humanos, económicos y financieros, estructurándolos en forma que permitan alcanzar las metas de las empresas.

Ejecutar: colocar en marcha los planes.

Controlar: comparar lo que se planeó contra lo que se ha ejecutado. Incluye la asignación de responsabilidades y, la medición de las previsiones en cuanto a variaciones y causas de las mismas.

Prever: Determinar de manera anticipada lo que va a producir.

La Inflación Como Variable En El Presupuesto

La inflación se considerará al elaborar cada uno de los presupuestos del presupuesto maestro. Por ejemplo, si se tiene presente que el presupuesto es un plan de

operaciones para un periodo futuro, al elaborar el presupuesto de ventas se determinará el precio de acuerdo con los aumentos esperados de los diferentes artículos; asimismo, el presupuesto de materias primas se hará con base en los precios que se esperan para el próximo periodo, o el de mano de obra de acuerdo con los aumentos de sueldo.

Todos esos cálculos se sustentarán en previsiones confiables de la inflación en el país.



(google f. d., 2019)

Presupuestos Para Empresas

Un presupuesto es, además de un documento, una herramienta muy útil que te ayuda a planear el futuro de tu empresa.

A diferencia de lo que la gente cree, existen presupuestos útiles para las empresas que van más allá de mantener un registro de los gastos previstos o de la inversión necesaria para llevar a cabo una acción concreta, planificar los gastos de cualquiera de los elementos o ámbitos de un negocio.

A continuación, encontrarás una lista, información y ejemplos de los principales presupuestos para empresas.

El presupuesto de ingresos es un presupuesto que forma parte del presupuesto de tesorería. En este documento se recoge toda la información relacionada con las ventas de la empresa (por tanto, con los ingresos).

Técnicamente no se consideran los mismos términos ingreso y venta, por ello se diferencia en el presupuesto de tesorería.

Si la empresa es de gran tamaño es necesario diferenciar ambos conceptos, ya que hay matices que hacen que no sean lo mismo.



Fuente: (Monografias.com, 2019)

Presupuesto de Ingresos

En el presupuesto de ingresos debemos tener en cuenta todo el dinero que entra en la empresa para poder elaborar el documento. Se trata de una previsión de los cobros, ventas y todo lo que suponga un ingreso efectivo de dinero. A través del plan de ingresos se pueden llevar a cabo acciones comerciales. Si la empresa observa una disminución de las ventas debido a la época del año puede tomar la decisión de incrementar la partida de marketing de la compañía.

De este modo se hace un refuerzo de la actividad comercial para obtener los ingresos estimados.

Si el departamento financiero observa que las estimaciones son inferiores a lo previsto puede tomar medidas y analizar el presupuesto de gastos.

Así sabrá la liquidez con la que cuenta la empresa

Si por el contrario las estimaciones indican que las ventas son elevadas será necesario incrementar el presupuesto de producción, ya que se necesitará más mano de obra o materias primas para satisfacer la demanda.

Si el presupuesto determina que no hay tantas ventas, pero contamos con un plan de financiación debe constar en el documento, ya que se hace referencia a todo ingreso de dinero.

Para poder llevarlo a acabo es necesario tener una estimación de los posibles ingresos que vamos a realizar.

Para ello podemos consultar:

- Datos del pasado de la empresa para un mismo periodo
- Cambios en el mercado
- Estado de la empresa
- Campañas publicitarias
- Nuestra experiencia

Al tratarse de una estimación siempre tenemos que tener en cuenta nuestra experiencia con el sector, la empresa y los productos. Se trata de un documento que pronostica la evolución y la experiencia del pasado puede servirnos como indicador.

Contenido Del Presupuesto De Ingresos

El presupuesto de ingresos debe contemplarse con el presupuesto de ventas:

Todos los productos o servicios que se van a comercializar en la empresa

Las ventas deben estar en modo de cantidad (valor numérico de productos y de dinero que se conseguirá)

Pronóstico de las ventas

Ingresos por subvención

Ingresos por venta de inmuebles.

Existen otros factores que deberán contemplarse una vez se elabore la plantilla de presupuesto.

| Los Presupuestos Empresariales | | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| EJEMPLO. Presupuesto de Producción | | | | | | |
| Presupuesto de Venta en Unidades | | | | | | |
| Meses | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Total |
| Enero | 67.500 | 80.000 | 35.000 | 101.000 | 91.500 | 375.000 |
| Febrero | 64.000 | 89.500 | 41.000 | 97.500 | 87.500 | 379.500 |
| Marzo | 70.500 | 86.000 | 29.500 | 112.000 | 110.500 | 408.500 |
| Total | 202.000 | 255.500 | 105.500 | 310.500 | 289.500 | 1.163.000 |

| Presupuesto de Venta en \$ (P.V. = \$56) | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Meses | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Total |
| Enero | 3.780.000 | 4.480.000 | 1.960.000 | 5.124.000 | 5.124.000 | 21.000.000 |
| Febrero | 3.584.000 | 5.012.000 | 2.296.000 | 5.460.000 | 4.900.000 | 21.252.000 |
| Marzo | 3.948.000 | 4.816.000 | 1.652.000 | 6.272.000 | 6.188.000 | 22.876.000 |
| Total | 11.312.000 | 14.308.000 | 5.908.000 | 17.388.000 | 16.212.000 | 65.128.000 |

Presupuesto de Gastos

El presupuesto de gastos forma parte de un documento mayor: el presupuesto de tesorería, con el que podemos saber el dinero que la empresa ha invertido o gastado. Por pago se entiende la salida de dinero líquido en la empresa y que pueden tener diferentes destinos: pueden ser pagos a proveedores, licencias, material, salarios...

A la hora de elaborar el presupuesto de pagos es necesario tener en cuenta la política de pagos de nuestras empresas, ya que algunas empresas pagan al momento mientras otras lo hacen a 30, 60 o incluso 90 días. Estos plazos deben quedar reflejados en el presupuesto de pagos.

Consideraciones A La Hora De Hacer Un Presupuesto De Pagos

Para que un presupuesto de pagos se ajuste lo más posible a la realidad es necesario tener en cuenta una serie de aspectos:

Es necesario unificar criterios. Por ello, es importante que todo el mundo utilice los mismos criterios a la hora de elaborar el apartado de pagos.

Es importante tener en cuenta la fecha en la que realmente se va a poder disponer del dinero para poder hacer frente a los gastos y pagos que tiene la empresa.

¿Qué se incluye en un presupuesto de gastos?

Este documento recoge dos tipos de pagos: los ordinarios, que son aquellos necesarios para hacer frente al funcionamiento normal de la empresa. Pero por otro lado también recoge (y prevé) otros pagos posibles conocidos como gastos extraordinarios que pueden surgir.

El presupuesto o previsión de gastos debe incluir los pagos ordinarios más frecuentes y que son:

- Pago de compras de proveedores.
- Pago de sueldos y salarios y cotizaciones a la Seguridad Social.
- Pagos de suministros.
- Publicidad, marketing y promoción.
- Liquidaciones del IVA con SRI.

Presupuesto de Tesorería

El presupuesto de tesorería es un instrumento de contabilidad que permite hacer las previsiones de tesorería

Presupuesto del gasto general

| Rubros | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Arriendo | 3.840.000 | 4.012.800 | 4.213.440 | 4.381.978 | 4.535.347 |
| Servicios públicos | 1.440.000 | 1.504.800 | 1.580.040 | 1.643.242 | 1.700.755 |
| Seguro | 480.000 | 501.600 | 526.680 | 547.747 | 566.918 |
| Vigilancia | 240.000 | 250.800 | 263.340 | 273.874 | 283.459 |
| Aseo | 288.000 | 300.960 | 316.008 | 328.648 | 340.151 |
| Honorarios contador | 1.200.000 | 1.287.600 | 1.384.170 | 1.492.135 | 1.611.506 |
| Publicidad de la empresa | 2.000.000 | 2.090.000 | 2.194.500 | 2.282.280 | 2.362.160 |
| Útiles cafetería | 480.000 | 501.600 | 526.680 | 547.747 | 566.918 |
| Útiles de aseo | 720.000 | 752.400 | 790.020 | 821.621 | 850.378 |
| Útiles de papelería | 720.000 | 752.400 | 790.020 | 821.621 | 850.378 |
| Capacitación empleados | 480.000 | 501.600 | 526.680 | 547.747 | 566.918 |
| Dotación secretaria | 800.000 | 836.000 | 877.800 | 912.912 | 944.864 |
| Licencia software | | 1.000.000 | 1.050.000 | 1.092.000 | 1.130.220 |
| Mantenimiento computadores | 300.000 | 313.500 | 329.175 | 342.342 | 354.324 |
| Total | 12.988.000 | 14.606.060 | 15.368.553 | 16.035.894 | 16.664.296 |

Fuente: ejemplo de la autora

a corto plazo. Pero, ¿qué es exactamente el presupuesto de tesorería?



En el caso del presupuesto de tesorería, su finalidad es conjugar para un periodo futuro los cobros y los pagos o gastos, determinando si se puede hacer frente a los pagos con los ingresos obtenidos en un periodo de tiempo. Y en el caso de que se produzcan desajustes, se deben tomar las medidas correctivas.

- ¿cuándo debe hacerse un presupuesto de tesorería?

Dos son los momentos principales a la hora de redactar un presupuesto de tesorería.

Esto son:

Al comienzo de la actividad empresarial.

Al comienzo del ejercicio económico.

Los desajustes se pueden producir por:

Exceso de liquidez o superávit, en cuyo caso habrá que realizar los proyectos de inversión pertinentes.

Falta de liquidez, en este supuesto habrá que obtener financiación para cubrir este déficit. Bien a través de bancos con: préstamos, créditos, pagares de empresas o financieros o fianzas y avales. O bien a través del aplazamiento, la negociación de la deuda...

Las entradas de capital menos los gastos (tanto ordinarios como extraordinarios) nos darán el resultado exacto del saldo de tesorería final de la empresa.

| | A | C | D | E | F | G | H |
|----|---|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------------|-----------------|------------------|
| 1 | | | | | IES HONORI GARCIA COMERCIO | | |
| 2 | PRESUPUESTO DE TESORERÍA PRIMER SEMESTRE | | | | | | |
| 3 | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | |
| 6 | | <i>Febrero</i> | <i>Marzo</i> | <i>Abril</i> | <i>Mayo</i> | <i>Junio</i> | <i>SUMA</i> |
| 7 | Ingresos | | | | | | |
| 8 | Ventas directas | 4.364,00 | 2.914,00 | 3.128,00 | 3.885,00 | 3.546,00 | 20.427,00 |
| 9 | Ventas distribuidores | 3.886,00 | 3.546,00 | 4.372,00 | 7.800,00 | 5.820,00 | 28.724,00 |
| 10 | | | | | | | 0,00 |
| 11 | Suma de ingresos | 8.250,00 | 6.460,00 | 7.500,00 | 11.685,00 | 9.366,00 | 49.151,00 |
| 12 | | | | | | | |
| 13 | Gastos | | | | | | |
| 14 | A proveedores | 4.500,00 | 5.191,00 | 4.742,00 | 7.575,00 | 6.750,00 | 33.808,00 |
| 15 | Sueldos y S.S. | 700,00 | 1.000,00 | 850,00 | 900,00 | 950,00 | 5.300,00 |
| 16 | Intereses | | 200,00 | | | | 200,00 |
| 17 | Préstamos | | 280,00 | | | | 280,00 |
| 18 | Dividendos | | | | | | 0,00 |
| 19 | Impuestos | 200,00 | | 300,00 | 200,00 | | 700,00 |
| 20 | I.V.A. | | 258,00 | | 500,00 | | 1.062,00 |
| 21 | Compra maquinaria | | 500,00 | | | 500,00 | 1.000,00 |
| 22 | | | | | | | 0,00 |
| 23 | Suma de gastos | 5.400,00 | 7.429,00 | 5.892,00 | 9.175,00 | 8.200,00 | 42.350,00 |
| 24 | | | | | | | |
| 25 | Ingresos - Gastos | 2.850,00 | -969,00 | 1.608,00 | 2.510,00 | 1.166,00 | 6.801,00 |
| 26 | | | | | | | |

Presupuesto de Producción

El presupuesto de producción es una parte fundamental en el presupuesto global de una empresa. Sin el presupuesto de producción es prácticamente imposible para una organización comercial o industrial llevar a cabo sus objetivos.

Un presupuesto de producción eficaz y eficiente permitirá a los dirigentes de una empresa saber qué se está fabricando y si los resultados conseguidos concuerdan con los esperados. La naturaleza y características del presupuesto de producción las explicaremos a continuación.

¿Qué Es Un Presupuesto De Producción?

El presupuesto de producción está íntimamente vinculado al presupuesto de ventas pues sin él resultaría imposible saber cuánto va a intentar vender una empresa en un período determinado.

El presupuesto de producción se refiere al proceso de crear o fabricar artículos por parte de una empresa en el período presupuestado y en unas condiciones concretas.



El presupuesto de producción convierte el volumen de ventas en unidades de fabricación. Con él es posible calcular los costes necesarios para conseguir las ventas deseadas y los beneficios planificados. Indica el número de unidades que debe producir la empresa en un período concreto para conseguir las ventas presupuestadas.

Características Del Presupuesto De Producción

Para llevar a cabo un presupuesto de producción eficaz, una empresa debe tener en cuenta una serie de factores:

El personal disponible para crear el producto;

El margen de beneficio buscado;

El tiempo necesario para llevar a cabo la producción (horas de trabajo).

El valor por hora.

Existe una fórmula general para llevar a cabo el presupuesto de producción. Se trata de $\text{Presupuesto de producción (unidades)} = \text{presupuesto de ventas} + \text{inventario final planificado} - \text{inventario inicial}$.

Los responsables de elaborar el presupuesto de producción en una empresa son los gerentes de producción, quienes han de gestionar tanto el trabajo realizado por los empleados como los materiales necesarios para hacer realidad la planificación desarrollada previamente. Los gerentes de producción también se encargan, habitualmente, del control de inventario y de la gestión de almacenes.

El presupuesto de producción, a su vez, debe incluir varios elementos: presupuestos de materiales, compras, mano de obra, gastos de fabricación y los costes operativos de la empresa.

El presupuesto de materiales hace referencia a la materia prima que será necesaria para llevar a cabo la producción. Para obtener esta materia prima será necesario comprarla,

cuyo costo analiza el presupuesto de compras. Este tipo de presupuesto también debe informar sobre las fechas en que debe realizarse la entrega de las materias primas adquiridas.

En cuanto al presupuesto de mano de obra, son los trabajadores necesarios para ejecutar la producción planificada. El gerente debe tener, además, en cuenta la distribución del personal en las diferentes etapas de producción.

Por otra parte, el presupuesto de gastos de fabricación debe comprender tanto los gastos indirectos como los directos, que se cargan al costo del producto. Los gastos indirectos son aquellos que no pueden imputarse de forma directamente a los costos de una mercancía pues corresponden al proceso de producción de varios productos o a diferentes departamentos.

Por último, el presupuesto de costo de producción son los gastos imputables a todo el proceso.

Beneficios De Un Buen Presupuesto De Producción

Un buen presupuesto de producción puede suponer muchos beneficios para la empresa si se ejecuta de forma adecuada, teniendo en cuenta los factores que van a intervenir a la hora ejecutar los procesos internos:

- Ayuda de forma fundamental a cumplir los objetivos generales propuestos, siempre que éstos sean medibles y cuantificables;
- Reduce gastos de producción innecesarios;
- Aprovecha mejor la capacidad y experiencia de los trabajadores;
- Ayuda a gestionar de forma más inteligente y precisa los inventarios;
- Atrae mano de obra más cualificada; -
- Logra una mayor eficiencia en todo el proceso.
- Fomenta la estabilidad laboral.

El presupuesto de producción ejemplifica el costo de realizar el plan de operaciones o plan de producción que nos permite desarrollar el proceso productivo de nuestra empresa. Por ello, es conveniente conocer toda la información sobre el plan de operaciones para elaborar una estrategia productiva efectiva en nuestra empresa.

| Presupuesto de producción | | | | |
|---------------------------|-----------------|-------|------------------|-------|
| | Primer semestre | | Segundo semestre | |
| | Delta | Sigma | Delta | Sigma |
| Ventas presupuestadas | 2,000 | 3,000 | 2,000 | 3,000 |
| Inventario final | 300 | 150 | 300 | 150 |
| necesidad de producción | 2,300 | 3,150 | 2,300 | 3,150 |
| Inventario inicial | 200 | 400 | 300 | 150 |
| Producción requerida | 2,100 | 2,750 | 2,000 | 3,000 |

Presupuesto Operativo

Un presupuesto operativo es un documento que recoge, en términos económicos, la previsión de la actividad productiva de la empresa en un futuro. Suele incluirse como parte del presupuesto económico.

En la gran mayoría de las empresas, la fase de presupuestos comienza con la extrapolación del presupuesto de ventas o de cobros de ejercicios anteriores, analizando el mercado, tanto la demanda como la oferta, la tendencia de la economía. También hay que tener en cuenta el presupuesto de gastos de ejercicios anteriores y ver en qué medida se pueden reducir en un futuro.

Una Buena Previsión A Través De Un Presupuesto Operativo

Es Vital Porque:

De él dependen el resto de presupuestos de la empresa.

Intervienen una gran cantidad de variables exógenas, no controlables por la empresa.

Para establecer un correcto presupuesto operativo, es necesario haber realizado, anteriormente, un correcto plan de operaciones que nos permita conocer todas las necesidades para el correcto funcionamiento de la producción de la empresa.

¿Cómo Elaborar Un Presupuesto Operativo?

Para la elaboración de un presupuesto operativo o de previsión, hay que tener en cuenta:

- El presupuesto de materias primas (MMPP)
- El presupuesto de mano de obra directa (MOD)
- El presupuesto de gastos generales de fabricación (GGF)

Presupuesto Maestro

Un presupuesto maestro es el principal presupuesto de tu empresa, es decir, la culminación de todo un proceso de planeación y, por lo tanto, comprende todas las áreas de tu negocio, como son ventas, producción, compras, etc., y, por eso, se llama maestro. Este presupuesto que comprende todos los gastos está compuesto de otros dos presupuestos, más pequeños que son el presupuesto de operación y el presupuesto financiero.

El presupuesto de operación se compone a su vez de otros presupuestos más pequeños. El primero es el presupuesto de ventas y es donde prevés cuánto esperas vender. Con base en ello, sabrás cuánto debes producir y cuánto te va a costar hacerlo. Tendrás que ver entonces qué materia prima necesitas, cuánta mano de obra utilizarás, cuáles serán tus costos indirectos de producción y, por supuesto, cuánto te va a costar todo eso. Una vez que sabes cuánta materia prima necesitas, puedes planear y presupuestar tus compras para que no te veas en apuros de tiempo y puedas conseguir buenos precios.

Tomado y adaptado de <https://www.emprendepyme.net/presupuestos-paraempresas.html>



PRESUPUESTO MAESTRO

El presupuesto general o maestro contiene por lo menos los siguientes presupuestos:

- Ventas
- Producción
- Inventarios
- Compras
- Logística de distribución
- Investigación y desarrollo
- Mercadeo
- Servicio al cliente
- Costos del periodo (Gastos) administrativos
- Inversiones
- Presupuesto de capital
- Presupuesto de efectivo (Caja)

| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEPT | OCT | NOV | DIC | TOTAL |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| OTROS INGRESOS | 1.527,07 | 1.528,54 | 1.746,30 | 16.796,41 | 1.520,00 | 1.546,07 | 1.462,07 | 1.670,00 | 1.548,00 | 1.510,00 | 1.510,00 | 1.510,00 | 14.440,00 |
| Net Profit | 61,05 | 62,04 | 40,04 | 40,04 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 729,00 |
| Net Sales | 386.432,23 | 377.243,39 | 378.812,61 | 2.848.042,40 | 362.346,41 | 350.481,42 | 342.760,87 | 338.810,88 | 331.791,11 | 329.842,61 | 328.407,07 | 327.000,00 | 3.077.000,00 |
| Expenses | 1.084.904,40 | 1.048.362,07 | 1.048.362,07 | 10.483.620,70 | 1.048.362,07 | 1.048.362,07 | 1.048.362,07 | 1.048.362,07 | 1.048.362,07 | 1.048.362,07 | 1.048.362,07 | 1.048.362,07 | 10.483.620,70 |
| OPERATING PROFIT | 291.527,82 | 279.243,39 | 260.450,54 | 1.804,40 | 260,45 | 260,45 | 260,45 | 260,45 | 260,45 | 260,45 | 260,45 | 260,45 | 2.956,30 |
| FINANCIAL EXPENSES | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 120.000,00 |
| INVESTMENT EXPENSES | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 120.000,00 |
| NET PROFIT | 171,527,82 | 159,243,39 | 140,450,54 | 1.784,40 | 150,45 | 150,45 | 150,45 | 150,45 | 150,45 | 150,45 | 150,45 | 150,45 | 1.736,30 |
| TOTAL | 387.959,65 | 387.485,73 | 389.563,15 | 2.858.086,80 | 362.906,86 | 351.141,87 | 343.021,32 | 339.811,33 | 332.792,56 | 330.843,66 | 329.397,52 | 328.000,00 | 3.079.956,30 |
| FIN | 1.527,07 | 1.528,54 | 1.746,30 | 16.796,41 | 1.520,00 | 1.546,07 | 1.462,07 | 1.670,00 | 1.548,00 | 1.510,00 | 1.510,00 | 1.510,00 | 14.440,00 |
| AVG | 61,05 | 62,04 | 40,04 | 40,04 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 61,05 | 729,00 |

| GRUPO | ENE | FEB | MAR | ABR |
|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| ALQUILERES | 40.000.000,00 | 40.000.000,00 | 40.000.000,00 | 40.000.000,00 |
| MATERIALES | 10.000.000,00 | 10.000.000,00 | 10.000.000,00 | 10.000.000,00 |
| OBRA CIVIL | 2.000.000,00 | 2.000.000,00 | 2.000.000,00 | 2.000.000,00 |
| PERSONAL | 80.115.708,42 | 80.115.708,42 | 80.115.708,42 | 80.115.708,42 |
| SERVICIOS | 26.673.005,28 | 22.961.528,04 | 24.673.005,28 | 24.095.866,40 |
| TRANSPORTE | 16.668.000,00 | 15.170.322,00 | 16.668.000,00 | 16.165.468,00 |
| TRATAMIENTO AGUA | 16.796.783,81 | 16.262.925,76 | 16.698.824,71 | 16.510.790,69 |
| SERVICIO A POZOS | 9.666.666,67 | 9.666.666,67 | 9.666.666,67 | 9.666.666,67 |
| COMUNICA | 16.207.213,82 | 14.838.790,84 | 16.207.213,82 | 15.684.418,83 |
| ENERGIA | 4.500.000,00 | 4.500.000,00 | 4.500.000,00 | 4.500.000,00 |
| MTO VIA | 28.175.111,11 | 28.175.111,11 | 28.175.111,11 | 28.175.111,11 |
| SEGUROS | 13.800.000,00 | 13.800.000,00 | 13.800.000,00 | 13.800.000,00 |
| ISE | 8.500.000,00 | 8.500.000,00 | 8.500.000,00 | 8.500.000,00 |
| SER ENERGIA | 27.988.200,00 | 27.988.200,00 | 27.988.200,00 | 27.988.200,00 |
| RSC | 1.572.222,22 | 1.572.222,22 | 1.572.222,22 | 1.572.222,22 |
| PROGRAMA LOCAL | 20.000.000,00 | 20.000.000,00 | 20.000.000,00 | 20.000.000,00 |

Glosario

Actividad Económica. - Actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades humanas en un período de tiempo. (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Actividad Productiva. - Proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos tales como materias primas, recursos naturales y otros, con el fin de proporcionar aquellos bienes y servicios requeridos para vivir. En un sentido restringido, la expresión se refiere a las actividades industriales y extractivas (entre estas últimas, fundamentalmente la agricultura, la minería, la silvicultura y la pesca). En un sentido más amplio, abarca todas las actividades que contribuyen al producto nacional, incluyendo actividades comerciales, financieras, de servicios y otras (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Análisis coste-beneficio.- El cálculo y la comparación de los beneficios y los costos de un programa o proyecto. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Asignación de recursos.- Dado que los recursos económicos disponibles en cualquier sociedad son escasos en relación a las múltiples necesidades que se deben satisfacer con ellos, es necesario determinar en qué cantidades y a qué usos se van a destinar los distintos factores productivos. La asignación de recursos consiste en resolver qué empleo se les dará a los distintos factores de la producción y qué cantidades de ellos se utilizarán en las distintas actividades (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Bien.- Este concepto, de acuerdo a la Ciencia Económica, es muy amplio. En términos teóricos se refiere a cualquier cosa, tangible o intangible, que satisfaga alguna necesidad o que contribuya al bienestar de los individuos. En otras palabras, es todo aquello que reporta alguna utilidad o satisfacción al individuo (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Bien de inversión.- Un bien de capital: planta, equipo o existencias. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Capital.- En teoría económica, es uno de los factores de la producción y comprende el conjunto de bienes materiales que, habiendo sido creados por las personas, son utilizados para producir otros bienes o servicios. Dos características importantes del capital son que su creación involucra un

costo, porque es necesario utilizar recursos que podrían destinarse al consumo; y que su aplicación al proceso de producción incrementa la productividad de los otros factores productivos, tales como el trabajo y la tierra (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Eficacia.- La eficacia es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una acción. No debe confundirse este concepto con el de eficiencia, que se refiere al uso racional de los medios para alcanzar un objetivo predeterminado (es decir, cumplir un objetivo con el mínimo de recursos disponibles y tiempo). (Google: [https://definicion.de/inversion/..](https://definicion.de/inversion/))

Empresa.- En economía, agente económico o CAPÍTULO autónoma de control y decisión, que al utilizar insumos o factores productivos los transforma en bienes y servicios o en otros insumos. No se trata de una entidad legal, sino de una organización que tiene objetivos definidos, como el lucro, el bien común o la beneficencia, y para cuya consecución utiliza factores productivos, produciendo bienes y servicios (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Explícito.- Explícito es aquello que expresa una cosa con claridad y determinación. Cuando algo es explícito, puede ser apreciado o advertido de manera evidente, sin lugar a dudas. (Google: [https://definicion.de/inversion/..](https://definicion.de/inversion/))

Gestión.- Es la asunción y ejercicio de responsabilidades sobre un proceso (es decir, sobre un conjunto de actividades) lo que incluye: La preocupación por la disposición de los recursos y estructuras necesarias para que tenga lugar. La coordinación de sus actividades (y correspondientes interacciones). (Google <https://es.wikipedia.org/wiki/Gesti3n>)

Implícito.- Es algo que está incluido en otra cosa sin que esta lo exprese o lo manifieste de manera directa. (Google: [https://definicion.de/inversion/..](https://definicion.de/inversion/))

Inflación.- La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada. (Google <https://www.economia.com.mx/inflacion.htm>)

Inversión.- Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un

beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable. (Google:

[https://definicion.de/inversion/..](https://definicion.de/inversion/))

Liquidez.- La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. (Google <https://debitoor.es/glosario/definicion-liquidez>)

Rentabilidad.- Hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente.

(economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html)

Solvencia.- Solvencia financiera es la capacidad de una empresa para cumplir todas sus obligaciones sin importar su plazo. (<https://www.gestiopolis.com/que-essolvencia-financiera-como-se-analiza/>)

Referencias Bibliografía

- BUENO CAMPOS, E., Curso básico de economía de la empresa: un enfoque de organización, Pirámide, Madrid, 1993.
- BUENO CAMPOS, E., CRUZ ROCHE, I. y DURÁN HERRERA, J.J., Economía de la empresa: análisis de las decisiones empresariales, Pirámide, Madrid, 1991.
- MILLER / MEINERS, R, Microeconomía, Mc Graw-Hill, México, 2003.
- RODRIGO ILLERA, C., Fundamentos de economía de la empresa, Pirámide, Madrid, 1994. SCHERMERHON, R., Management, Jonh Wiley & Sons, Nueva York, 1996.
- SUÁREZ SUÁREZ, A., Curso básico de introducción a la economía de la empresa, Pirámide, Madrid, 1991. Bodie, ZVI y Merton, R. (2003). *Finanzas*. México: Prentice Hall.
- WELSCH G, HILTON R, GORDON P. (1990) Presupuestos, Planificación y Control de Utilidades. México: Prentice Hall.
- WONNACOTT P./R., Economía, Mc Graw-Hill, Madrid, 1996.

ISBN: 978-9942-33-241-7

