

## GLOSARIO PARA LA ELABORACION DE PLANES DE NEGOCIO

### A

**Acciones** Cualquiera de las porciones iguales en las que se divide el capital de una corporación cuya propiedad se manifiesta a través de un certificado

**Accionista** Titular de una o más acciones, lo que le da la condición de Socio de una unidad productiva adquiriendo determinados derechos

**Actividad Económica** Conjunto de actividades y esfuerzos realizados por los seres humanos con el objeto de satisfacer sus necesidades materiales y espirituales, mediante la producción e intercambio de toda clase de bienes y servicios

**Activo** Representan todos los recursos económicos que posee la unidad productiva, ya sea en bienes (maquinarias, muebles, equipos), derechos y/o valores. En otra palabras, un activo se considera un bien material, ya sea dinero, una propiedad, maquinaria, etc., o inmaterial como pueden ser los derechos de propiedad intelectual, las marcas, etc. Y que se asienta o anota en los registros contables.

**Activo Circulante** Se refiere al activo que se estima se convertirá en líquido en un período de tiempo estimado. (como los stocks y cuentas por cobrar)

**Activo Fijo** Son los activos que permanecen en la unidad productiva. (como equipo, oficinas)

**Actitud** habilidad de aprender un tipo particular de trabajo

**Ahorro** Es la parte del ingreso que no se destina la gasto y que se reserve para poder reinvertirlo en el negocio o posibilitar mayor consumo futuro. El

ahorro es la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo o gasto efectuado por una persona o una unidad productiva

**Alianza Estratégica** Consiste en establecer una relación o vínculo entre dos o más personas o unidades productivas que comparten sus recursos a fin de trabajar juntas para conseguir un beneficio mutuo. Esta forma de cooperación permite a las unidad productivas establecer acuerdos comerciales (compra o venta de productos o materia prima), adaptarse a los cambios tecnológicos y reducir la incertidumbre en mercados nuevos.

**Análisis de Sensibilidad** Se trata de una técnica analítica para someter a prueba de manera sistemática lo que ocurre con la rentabilidad de un proyecto si los acontecimientos difieren de las estimaciones hechas acerca de ellos en la planificación. Es un medio de abordar el problema de la incertidumbre con respecto a acontecimientos y valores futuros.

**Análisis FODA** Es una herramienta que sirve para analizar, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una unidad productiva y así determinar su situación competitiva. Su principal función es detectar y analizar variables externas que podrían afectar a la organización, así como los recursos y capacidades internas con las que cuenta la organización, para luego diseñar las estrategias más adecuadas para alcanzar los objetivos planteados

**Apalancamiento** Grado de endeudamiento. En inglés *Leverage*. Cuando los beneficios obtenidos por una inversión son mayores al costo del endeudamiento para realizarla

**Arancel** Es un impuesto que se aplica a la importación de un bien.

**Asociación** Grupo de personas, instituciones o unidades productivas que voluntariamente se organizan y actúan conjuntamente para alcanzar un fin común.

## B

**Balance de Situación** Él es balance que se realiza para reflejar la situación económica-financiera de un momento determinado de la unidad productiva

**Balance General** estado financiero que reporta las posesiones de un negocio, lo que debe, y cuanto vale en un punto determinado de tiempo

**Balances Comparados** Presentación ordenada y paralela de las cuentas de un balance correspondientes a varios ejercicios o periodos para establecer sus variaciones

**Balances proyectados** El balance proyectado muestra los activos totales y pasivos totales de la unidad productiva. Los activos representan las propiedades de la unidad productiva y los pasivos representan las deudas de la unidad productiva, incluyendo las deudas de la unidad productiva con el propietario que aportó el capital inicial. Por regla contable, los activos totales y los pasivos totales deberán ser iguales. A diferencia del estado de resultados, el balance refleja lo que existe en la unidad productiva el día del cierre contable. El balance junto con el estado de resultados, será utilizado para realizar las estimaciones de algunos índices financieros. Al igual que con el estado de resultados, es convenientes realizar comparaciones entre lo real y lo proyectado en diferentes periodos de tiempo, a fin de evaluar los cambios en las principales cuentas, como inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y préstamos bancarios

**Benchmarking** Se refiere a la acción de comparar nuestra unidad productiva con la competencia en términos de calidad, procesos, actividad, etc.

**Beneficios** recompensas además de efectivo otorgado a empleados, incluye tiempo libre pagado, seguro, y un plan de jubilación

**Bono** recompensa financiera hecha además del sueldo o salario regular que usualmente depende de lograr una meta establecida

## C

**Canon de Entrada** Suma que paga el franquiciado por adquirir una franquicia a partir de lo cual adquiere derechos y cubre ciertos costos

**Canon de Publicidad** Suma que paga el franquiciado para participar en los gastos que incurren de la estrategia publicitaria que realiza la cadena de franquicias

**Capacidad Administrativa** Aptitud de la dirección de una unidad productiva para alcanzar los objetivos y metas establecidos en las diferentes áreas de la unidad productiva

**Capacidad de Pago de la Unidad productiva** Es el potencial que tiene una unidad productiva para atender el servicio de todas sus obligaciones

**Capacidad de Pago del Proyecto** Es el potencial que tiene el proyecto para atender el servicio de los préstamos necesarios para su realización

**Capacidad Instalada o Capacidad de la Planta** Potencial máximo de producción expresada en unidades de una fábrica, trabajando los turnos para los cuales fue diseñada

**Capital** Recursos materiales que pueden generar un beneficio o renta

**Capital de Trabajo** Recursos financieros que demanda el proceso

productivo de una unidad productiva a determinado nivel de operaciones, los cuales pueden encontrarse bajo la forma de: efectivo, cuentas por cobrar e inventarios

**Capital de Trabajo Permanente o Estructural** Recursos financieros que en forma permanente demanda el proceso productivo de una unidad productiva para sus operaciones normales. También se considera como capital de trabajo permanente el capital de trabajo inicial de un proyecto nuevo

**Capital de Trabajo Temporal** Recursos financieros que demanda el proceso productivo de una unidad productiva cuando se presentan necesidades imprevistas temporales o estacionales

**Capital Mínimo** Es el valor mínimo al cual puede llegar el capital social de una sociedad de capital variable, según su escritura de constitución

**Capital Social** Es aquél que está representado por las acciones emitidas por una unidad productiva, que han sido suscritas por los accionistas

**Ciclo de Vida de un producto** Se refiere a las ventas de un producto en sus diferentes etapas, que se identifican como: introducción, crecimiento, madurez y declive

**Cobertura de la garantía** Porcentaje en que el valor de la garantía cubre el monto de un crédito

**Consorcio de exportación** Entidad creada a través de un acuerdo de cooperación con el objeto de promover la exportación de los productos o servicios de las unidad productivas participantes

**Contrato** acuerdo legalmente vinculante entre dos o más personas o partidos

**Control de gestión** Actividad de apoyo a la dirección que consiste en recopilar, procesar y presentar información

relevante para la toma de decisiones. El control de gestión está basado tradicionalmente en instrumentos de tipo contable-financiero, pero contempla cada vez más información de índole no financiera

**Copyright** *Derecho de autor* la forma de la ley de propiedad intelectual que protege trabajos originales de autoría, incluyendo trabajos de obras literarias, dramáticas, musicales o artísticas

**Cliente potencial** Se refiere al cliente que conociendo o no el producto o servicio de una unidad productiva probablemente consumiría el producto o servicio si lo conociera

**Comercio Electrónico** Es la venta de productos y servicios a través de internet. En este caso, las actividades de marketing y contratos con los clientes se realizan a través de medios electrónicos.

**Competencia** Es el conjunto de unidad productivas que producen o elaboran productos o servicios similares o sustitutos a los que desarrolla una determinada unidad productiva. Se denomina competidor directo a aquel que produce el mismo producto o servicio para el mismo mercado objetivo, satisfaciendo la misma necesidad

**Competitividad** Es la capacidad de atraer, generar y/o desarrollar las capacidades y talentos necesarios en una unidad productiva para lograr altos niveles de productividad que permiten generar ventajas frente a la competencia.

**Costo de la deuda** Es el costo de una unidad productiva que acude a recursos ajenos para financiarse

**Costo de oportunidad** Beneficio que se deja de obtener por colocar recursos monetarios en inversiones alternativas. Tasa de rendimiento de la mejor

alternativa de inversión disponible; es decir, la tasa más alta de rendimiento que se dejará de percibir si los fondos se invierten en otro proyecto

**Costo Marginal** Es el costo de una unidad adicional que se produce o pretende producir

**Costo Total de Operación** Son todos los costos y gastos en que se incurren en la operación de una unidad productiva, incluyendo los costos directos, gastos de fabricación, gastos de administración, gastos de venta y gastos financieros

**Costos directos** Los que se relacionan o imputan, independientemente del volumen de actividad, a un producto o departamento determinado (por ejemplo, la materia prima). Son aquellos rubros claramente asignables a un producto. Dichos rubros son: materias primas, mano de obra directa, prestaciones y otros recargos y materiales directos

**Costos fijos** Los que no se ven afectados por variaciones en el volumen de producción y permanecen sensiblemente fijos durante un período de tiempo (por ejemplo, el importe del alquiler de las instalaciones es independiente del número de unidades que se fabriquen). Son aquellos en que incurre la unidad productiva, independientemente del nivel de producción de la misma

**Costos indirectos** Factores o recursos de producción que, por afectar a un proceso en su conjunto, no se pueden imputar a los productos (por ejemplo, el importe de los gastos originados en el departamento de administración de una unidad productiva que fabrica varios productos)

**Costos semivariables o semifijos** Son los costos que varían de acuerdo con aumentos en saltos de la producción

**Costos variables** Este forma parte del costo total, se determina en función del volumen de producción (por ejemplo, mano de obra que no está en plantilla, energía, etcétera). Son aquellos en que incurre la unidad productiva en forma proporcional a su nivel de producción

**Crédito de Corto Plazo** Es el crédito otorgado por una institución financiera cuyo plazo no excede de un año

**Crédito de Largo Plazo** Es el crédito otorgado por una institución financiera cuyo plazo es mayor de cinco años

**Crédito de Mediano Plazo** Es el crédito otorgado por una institución financiera cuyo plazo es mayor de un año y que no excede de cinco años

**Curva de Aprendizaje** Se refiere al tiempo que toda unidad productiva requiere para que sus operaciones se desarrollen de manera eficiente.

**Curva de Demanda** Indica la cantidad de un producto o servicio que los individuos están dispuestos a comprar a un precio determinado

**Curva de oferta** Muestra la relación entre el precio y la cantidad ofrecida de dicho bien

## D

**Déficit** Viene a ser el resultado negativo que se produce al comparar los egresos con los ingresos de una unidad productiva. Dicho de otra forma, es cuando los gastos (egresos) fueron mayores que los ingresos

**Demanda** En términos económicos, esta se define como la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir bajo condiciones determinadas de tiempo y precio. Son las diferentes cantidades de un bien o servicio que los consumidores estarían dispuestos y en condiciones de adquirir, en función de los diferentes



niveles de precios posibles, en un determinado período de tiempo

**Depreciación** Es la pérdida o disminución en el valor material o funcional de un activo fijo tangible (muebles, equipos, maquinaria edificaciones, etc.) debido al transcurso del tiempo. La tasa de depreciación está normada por la legislación tributaria.

**Desviaciones** Diferencia entre el valor real de una variable y su valor objetivo establecido

**Dirección por objetivos** Sistema de trabajo basado en la evaluación del rendimiento en base a los objetivos y metas establecidas entre trabajadores y supervisores

**Distribución** un componente importante en la administración de la cadena de suministro que consiste en la localidad y métodos que se utilizan para hacer disponibles los productos y servicios a clientes

**Diversificación** Dirección de desarrollo que puede tomar una organización a partir de su mercado y de los productos actuales. Se distingue entre diversificación relacionada y no relacionada

**Dividendos** Son las utilidades generadas por la unidad productiva y que pueden ser reinvertidas en la unidad productiva o repartirlos entre los socios. Dependiendo del tamaño del tamaño y de la organización de la unidad productiva, las utilidades pueden ser repartidas también entre los trabajadores.

## E

**Economías de escala** Existe una economía de escala en una actividad o factor de una unidad productiva, cuando a medida que aumenta el volumen de producción, disminuyen los costos unitarios por producto fabricado o elaborado

**Efectivo** Son las disponibilidades monetarias que la unidad productiva requiere para atender sus pagos al contado

**Eficacia** Capacidad de alcanzar las metas establecidas, es decir, la medición del grado de cumplimiento de los objetivos planteados sin considerar necesariamente los recursos disponibles para ellos

**Eficiencia** Capacidad para lograr los objetivos optimizando los recursos disponibles, es decir, utilizando un mínimo de recursos

**Egreso** Es la salida de recursos financieros, o el desembolso o salida de efectivo

**Elasticidad** Medida de la sensibilidad de la cantidad ofrecida o de la cantidad demandada, ante cambios en algunos de sus determinantes. Se expresa en términos porcentuales. La elasticidad precio de la demanda es la variación porcentual que se da en base a cambios en el precio

**Equilibrio financiero** Coordinación entre la disponibilidad de las inversiones y la exigencia de los medios utilizados para su financiamiento

**Estado de Resultados** Informe financiero que muestra los ingresos, los gastos y el resultado de una unidad productiva o negocio, ya sea como beneficio o pérdida, durante el período contable

**Estado de Resultados proyectado** El estado de resultados presenta las pérdidas o ganancias generadas por la unidad productiva, en un período de tiempo determinado. En estas proyecciones, se detallan las ventas netas, el costo de los artículos o servicios vendidos, los gastos administrativos, los costos de venta, los gastos financieros de los préstamos, los impuestos sobre la renta y las utilidades netas de la unidad productiva. Los

cálculos hechos en el estado de resultados servirán para conocer los márgenes sobre ventas, la carga administrativa expresada como porcentaje de las ventas y la utilidad neta sobre ventas. Será importante realizar comparaciones periódicas entre lo proyectado y lo real, a fin de hacer las correcciones necesarias o ajustar las nuevas proyecciones

**Estados contables** Información en la que se refleja el resultado económico obtenido en un período determinado, así como su situación financiera y patrimonial

**Estrategia comercial** Abarca el análisis y selección de mercados, la definición de objetivos comerciales y la combinación de instrumentos de marketing (producto, precio, distribución y promoción)

**Estructura de capital** Combinación de los medios empleados para el financiamiento de las inversiones. La estructura de capital se refleja en el pasivo, y debe distinguir entre capitales fijos o permanentes, y capitales circulantes o con vencimientos a corto plazo

**Estudio de Factibilidad** Es aquel que establece la viabilidad o no de un proyecto, desde el punto de vista técnico, económico, financiero, legal, político y social

**Estudio de Mercado** Es el estudio de la demanda y oferta de uno o varios productos, con el propósito de establecer los volúmenes con que podría participar el proyecto; así como el análisis de sus características, precios, comercialización y otros aspectos de dichos productos

## F

**Factor crítico de éxito** Son los objetivos que necesariamente se deben

alcanzar para cumplir las líneas estratégicas del emprendimiento

**Financiamiento necesario** Son los fondos necesarios en una unidad productiva para poder desarrollar su actividad

**Flujo de caja** Entradas y salidas de caja que se producen dentro de una organización en un período determinado. Liquidez (en inglés: cash flow). El flujo de caja es una proyección de la liquidez de la unidad productiva, que registra las entradas y salidas de efectivo antes y después del inicio de operaciones. Para muchas unidades productivas una buena posición de liquidez (efectivo para cubrir las obligaciones) de la unidad productiva, es más deseable que una alta rentabilidad. Algunas unidades productivas quiebran, no porque sean poco rentables, sino por no poder hacer frente las obligaciones con sus acreedores. Esto es más común en unidades productivas que venden altos porcentajes de sus productos al crédito. El objetivo de un flujo de caja es determinar disponibilidad futura de efectivo, a fin de modificar sus políticas de manejo de inventarios, de cuentas por pagar, de cuentas por cobrar o programar el uso de créditos bancarios rotativos en determinadas épocas. La unidad productiva buscará no ser tomada por sorpresa por la falta de liquidez de la unidad productiva

**Flujo de Efectivo** Es una estimación pormenorizada de los ingresos y egresos en efectivo de una unidad productiva (o proyecto) a generarse y ocasionarse en un período determinado, por las operaciones de los mismos

**Flujos de Fondos** Representan los ingresos y egresos reales de dinero que ocurren durante un tiempo

**Focus group** Grupo de enfoque una entrevista a fondo con grupos de

consumidores activos que proveen ideas valiosas en productos y servicios

**Franquicia** un acuerdo legal que le da a un individuo el derecho de mercadear los productos o servicios de una compañía en un área particular

**Fuentes de financiamiento** En las fuentes de financiamiento, la unidad productiva deberá explicar el origen del dinero con el que funcionara la unidad productiva. Si fueran créditos bancarios, deberá detallar las condiciones de los préstamos o el avance de las gestiones con las instituciones de financiamiento. Cuando la unidad productiva tiene proyectada buscar accionistas o socios para su unidad productiva, deberá detallar el monto que será solicitado a los accionistas, así como las condiciones bajo las cuales serán emitidas las acciones. En el caso de un financiamiento por emisión de acciones, será muy importante para los inversionistas conocer las condiciones para “entrar” y “salir” de la sociedad en un momento determinado. Será muy útil para el unidad productivo, exponer a los interesados, la forma en que los accionistas podrán retirar sus fondos de la sociedad

## G

**Gastos de Administración** Son aquellos en que incurre la unidad productiva en sus funciones de establecer objetivos, planificar, organizar, motivar y controlar sus operaciones, tales como: sueldos y salarios, prestaciones y otros recargos, luz y teléfono, depreciaciones, papelería y otros gastos, alquileres, amortización, gastos de organización y otros afines al área administrativa

**Gastos de Fabricación** Son gastos de producción en que se incurre para la elaboración del producto, pero que se dificulta asignarlos directamente al mismo, tales como: materiales indirectos, empaque, combustible y

lubricantes, mano de obra indirecta, prestaciones, papelería y otros gastos, alquileres, amortización, gastos de organización y otros afines al área administrativa

**Gastos de Organización** Son los gastos en que se incurre en la organización de una unidad productiva, tales como los gastos de honorarios a los abogados, derechos que deben pagarse al Estado y otros diversos gastos

**Gastos de Pre Inversión** Lo constituyen los gastos previos a la ejecución de un proyecto por concepto de elaboración de estudios de pre factibilidad y factibilidad, directamente vinculados con dicho proyecto

**Gastos de Puesta en Marcha** Aquellos gastos en que se incurre previo al inicio de operaciones comerciales de una planta, a fin de realizar pruebas de producción para hacer los ajustes correspondientes, así como los de entrenamiento de personal y otros

**Gastos de Venta** Son gastos en que se incurre para hacer llegar los productos al consumidor o distribuidor. Estos gastos son: sueldos y salarios, prestaciones y otros recargos, comisiones, viáticos, transporte y flete, combustible y lubricantes, depreciaciones, publicidad, amortización, gastos de promoción y empaque, todos ellos relacionados con las ventas

**Gastos Financieros** Son aquellos derivados de la utilización de capital ajeno y de operaciones comerciales. Se considera en este rubro: intereses, comisiones y otros recargos sobre préstamos y avales

**Garantía** Es el respaldo que las instituciones financieras exigen para asegurarse el repago del préstamo

## H

**Hipótesis** En proyecciones financieras o dentro del Plan de Negocio, se les llama hipótesis o supuestos a aquellos valores que adjudicamos a determinadas variables y que, aunque exista un grado de incertidumbre sobre los mismos, nos permiten analizar resultados futuros. La variación al alza o a la baja de las hipótesis sobre el Plan de Negocio permite realizar lo que llamamos análisis de sensibilidad

## I

**Ideas** Ideas pensamientos o conceptos que provienen de pensar creativamente

**Importaciones** productos y servicios que se traen de otro país para ser vendidos

**Incentivos individuales** Alicientes dirigidos a fomentar el esfuerzo por encima del mínimo, a través de un sistema que articula la entrega de “premios” vinculados con la conducta del sujeto

**Incentivos remuneratorios** Estímulos de diversa naturaleza, como podrían ser el sueldo, pagos en especie, prestaciones sociales, etcétera, que actúan como estímulo en la contratación, y refuerzan la permanencia del personal en una organización

**Indicador de gestión** Valor que permite conocer el comportamiento de una unidad productiva ante un determinado factor crítico de éxito para controlar su estado y su evolución

**Índices financieros** son indicadores del desempeño económico de la unidad productiva y sirven para evaluar el atractivo económico del proyecto. Pueden ser utilizados además, para comparar entre diferentes alternativas de inversión o comparar el desempeño

de la unidad productiva en diferentes periodos de tiempo

**Instalaciones** Construcciones utilizadas en la explotación para el manejo del ganado bovino, tales como establos, corrales, bodegas

**Inversionista** Aquel que da dinero a cambio de una proporción de la compañía

**Impuesto** Son las tasas o tributos impuestos sobre los productos, servicios, operaciones comerciales, acciones sociales o civiles exigidas por el Estado

**Ingreso** Son todos aquellos recursos monetarios que obtienen las personas, unidad productivas, instituciones, o gobiernos, por ejercicio de alguna actividad

**Ingreso** Son todos los ingresos monetarios que obtienen las personas, unidades productivas, instituciones o gobiernos, por el ejercicio de alguna actividad

**Innovación** Desarrollo y aplicación de nuevas técnicas, procesos o ideas que significan un cambio o transformación positivos en un producto o servicio y que son validados por el mercado

**Inventario** Es un relación detallada de los productos (terminados o por terminar) o materias primas (insumos materiales) y/o todos los bienes materiales que posee una organización y que forman parte de su activo.

**Investigación de Mercados** Es la búsqueda, recopilación y análisis de la información que se obtiene de una situación específica del mercado (consumidores, clientes potenciales, competencia) y que permite tomar decisiones estratégicas para el desarrollo económico y comercial de una unidad productiva.



## K

**Know-How** Conocimientos que transmite el franquiciador al franquiciatario y a su equipo

## L

**Leasing** Contrato de arrendamiento de un bien mueble o inmueble, con opción de compra incorporada

**Leasing financiero** La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación y el cliente queda obligado a pagar el importe durante toda la vida del contrato, sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final, podrá o no optar por la compra

**Leasing operativo** Arrendamiento de un bien, que puede ser revocable por el arrendatario en cualquier momento, con precio aviso. El arrendador es el propio fabricante o distribuidor del bien

**Libro diario** Refleja las operaciones diarias

**Licencia** Es un contrato por el que una persona despliega en forma sistemática su influencia sobre actividades externas, tales como dirección y organización del trabajo realizado por los subordinados

**Línea de Crédito** Es el monto máximo de préstamo o límite de crédito que concede una entidad financiera u otra tipo de organización

**Línea de productos** Conjunto de productos que satisfacen un mismo tipo de necesidades

**Liquidez** Disposición inmediata de dinero para hacer frente a todo tipo de compromisos

**Logística** Conjunto de acciones destinadas a planear, organizar y controlar los recursos destinados a la fabricación de un producto o servicio de

tal manera que se tenga la cantidad adecuada en el momento apropiado.

**Logotipo** Emblema formado por letras o abreviaturas, distintivo de una unidad productiva, marca o productos

## M

**Marca** Nombre que certifica la autenticidad de un producto, y permite a la compañía distinguirse frente a la competencia

**Margen** Beneficio entre el precio de costo y el de venta

**Margen bruto de utilidades** Surge al restar de los ingresos por ventas, los gastos de materias primas, de personal, de servicios, de reparación y mantenimiento, financieros, de publicidad y promoción, impositivos

**Margen Neto** Es la razón que se obtiene al dividir las utilidades netas entre las ventas totales de la unidad productiva

**Marketing** Mercadeo todo el proceso – planificación, fijación de precios, promocionar, distribuir, y vender – utilizado para determinar y satisfacer las necesidades de los clientes y la compañía

**Materia Prima** Bienes de cualquier origen, empleados para elaborar un producto y que al ser transformados pasan a formar parte esencial de este último

**Material Directo** Material que entra a formar parte y se constituye como elemento de un producto

**Materiales Indirectos** Aquellos bienes de cualquier origen utilizados en el proceso productivo, pero que no se incorporan al producto final

**Merchandising** Acciones y técnicas encaminadas a buscar la adecuada

disposición del surtido de productos, mobiliario, medios, soportes publicitarios y promocionales, dentro de los establecimientos de venta al público. Se le llama también comercialización

**Mezcla promocional** Principal actividad de comunicación de una unidad productiva y está formada por la mezcla específica de publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas y ventas personales que utiliza dicha unidad productiva para alcanzar sus objetivos de publicidad y marketing

**Misión** Esta marca un rumbo, no es ni una meta, ni un propósito. Contribuye al logro de los objetivos de la compañía estableciendo su identidad

**Motivación** Predisposición general que dirige el comportamiento hacia la obtención de un objetivo. Es aquella necesidad que impulsa al individuo

**Muestras** Técnica promocional por la cual se entrega un producto gratuitamente para ser probado por el consumidor

## O

**Objetivos** Metas o logros que se pretenden conseguir en una unidad productiva, y cuya medida de consecución sirve para valorar el rendimiento alcanzado

**Oferta** Conjunto de productos y servicios disponibles para la venta

**Optimizar** Son las acciones encaminadas para aprovechar al máximo los recursos, en el menor tiempo para lograr el mejor resultado posible

**Oportunidades** posibilidades que surgen de las condiciones existentes

## P

**Pasivo** Son las obligaciones o deudas contraídas por una unidad productiva, persona u organización

**Patrimonio** Cantidad invertida o aportaciones de los accionistas, asignada a la cuenta de capital social por el consejo de administración, por los estatutos o por la escritura de constitución de la sociedad o por un convenio con los accionistas; más las utilidades retenidas o pendientes de aplicación (o superávit ganado)

**Período de recuperación** El período de recuperación indica el tiempo que transcurrirá después de iniciada la unidad productiva, para recuperar la inversión inicial. Este es un indicador muy utilizado para comparar proyectos, ya que períodos de recuperación muy largos (mayores de 3 años generalmente), son poco atractivos para los inversionistas. Se calcula restando a la inversión inicial, los flujos positivos de los diferentes períodos, hasta que el valor de la inversión inicial se vuelve cero. Cuando existen flujos negativos los primeros años, por inversiones realizadas después del inicio de la unidad productiva, el punto de recuperación se ubica donde los flujos negativos acumulados se igualan a los flujos positivos acumulados

**Plan de Negocio** Documento en el que se identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio con el fin de evaluar su viabilidad técnica, económica y financiera

**Precio de equilibrio** Precio al que se igualan cantidad demandada y cantidad ofrecida en la gráfica que intersecta las curvas de demanda y oferta

**Productos en Proceso** Son aquellos que, en un momento determinado, se encuentran en su etapa de elaboración

**Productos Sucedáneos** Son aquellos productos que pueden sustituir a otros u otro en la demanda de mercado

**Productos Terminados** Son aquellos bienes que después de haber completado su proceso de fabricación, pasan a constituir un inventario disponible para su comercialización

**Productividad** Incremento o disminución de los rendimientos finales en función de los factores productivos

**Promoción** Actividad que tiene como fin el dar a conocer o hacer sentir la necesidad de un producto

**Promoción de ventas** Acción comercial, cuyo objetivo es incrementar las ventas de un producto o servicio a corto plazo, ofreciendo mejores condiciones que las de las habituales

**Proyección Financiera** Documento que refleja contablemente, el plan económico de una unidad productiva basándose en escenarios macroeconómicos y la posición de la unidad productiva en el mercado

**Proyecciones de ventas** Las proyecciones de ventas deberán ser realistas en cuanto a estacionalidades de la demanda, promociones, descuentos, nuevas líneas de productos, reacciones de la competencia, etc. En algunas ocasiones, al hacer las proyecciones para los 12 primeros meses de funcionamiento, la unidades productivas tienden a dividir el total de ventas anuales entre los 12 meses, asignando valores iguales para todos los meses. Suponer ventas “exactamente” iguales en todos los meses es totalmente irreal, y más irreal aún, pensar que el primer mes de ventas será igual que el mes 12. Las proyecciones de ventas deberán considerar la participación de mercado que se pretende ganar del mercado objetivo, a fin de evaluar la posibilidad “real” de hacerlo en la práctica. En

algunos casos, proyecciones que reflejan incrementos demasiado grandes en las participaciones de mercado, en periodos muy cortos, pueden poner en apuros a la unidad productiva al tratar de explicar esos datos. En las proyecciones de ventas a realizar, deberán de manejarse cifras conservadoras, más que cifras extremadamente agresivas, a fin de evaluar la unidad productiva bajo escenarios menos favorables

**Proyecto** Es una inversión planeada de una actividad económica con el propósito de establecer una nueva unidad productiva; o ampliar, modernizar o adecuar una ya existente

**Publicidad** Promoción paga de ideas, productos o servicios, cuyo objetivo es lograr la atención del público al que está dirigido

**Punto de equilibrio** Se refiere al punto en el que la unidad productiva la misma cantidad de costos que ingresos, por lo que el resultado de es 0. Es aquel nivel de venta de una unidad productiva en el que no se obtienen ni utilidades ni pérdidas, es decir, cuando los ingresos totales son exactamente iguales a los costos totales de la unidad productiva. El punto de equilibrio muestra el margen que tiene la unidad productiva, para enfrentar una disminución en ventas y cubrir aún sus costos fijos. Las unidades productivas que tienen puntos de equilibrio muy cercanos al volumen de ventas proyectado, pueden dar la imagen de ser una unidad productiva que corre el riesgo de no poder cumplir sus compromisos, durante una disminución en las ventas. Para calcular el punto de equilibrio, será necesario determinar los costos fijos y los costos variables para cada producto, para cada línea o para toda la unidad productiva en general. Puede ser calculado por día, mes o año, en unidades vendidas o en ventas totales. El costo variable de los productos agrupa todos los costos

que están relacionados directamente con el bien producido, como por ejemplo el costo de la materia prima, el costo de la mano de obra utilizada en el proceso, el costo del empaque, etc. El costo fijo agrupa todos los costos en los que incurre la unidad productiva independientemente del nivel de producción, como por ejemplo el costo de los empleados administrativos, el costo de los materiales de limpieza y oficina, el costo del arrendamiento del local, el costo de la seguridad privada, el costo por depreciación del equipo de oficina, etc. El punto de equilibrio de la unidad productiva se calcula restando al precio de venta de los productos, el costo variable. Este valor es el margen de venta por unidad, que se expresa generalmente en porcentaje. Los costos fijos se dividen entre el margen de ventas, para determinar las ventas necesarias para no ganar ni perder. Este valor dividido entre el precio promedio de ventas da el número de unidades que debería vender la unidad productiva para cubrir los costos fijos. Para facilitar el análisis, el cálculo de un punto de equilibrio anual (o mensual en el mejor de los casos), será suficiente para dar una idea del desempeño de la actividad económica de la unidad productiva

## R

**Ratio** Relación entre dos elementos o conjuntos cuantitativos del balance de una unidad productiva, para enjuiciar su estructura y evolución

**Razón Corriente** Es un índice de liquidez de una unidad productiva que indica, en forma aproximada, la capacidad de los activos circulantes para cubrir las obligaciones a corto plazo de la unidad productiva

**Razón de Apalancamiento** El porcentaje de apalancamiento indica el

nivel de endeudamiento que posee la unidad productiva con bancos o instituciones financieras. Porcentajes demasiado altos de apalancamiento podrían indicar problemas de endeudamiento de la unidad productiva o problemas para conseguir nuevos fondos para enfrentar problemas financieros

**Razón Social** Nombre legal de una sociedad con el que se inscribió en registros públicos y con el cual contrae sus obligaciones. No puede coincidir con la razón social de otra unidad productiva u organización del mismo territorio

**Reembolso** reembolso que se les ofrece a las personas que compran un producto

**Relación Deuda/Patrimonio** Expresa el nivel de endeudamiento de la unidad productiva en términos de su patrimonio

**Relaciones Públicas** Actividad de comunicación y relación con los diferentes públicos de la unidad productiva, por medio de la cual se pretende formar una imagen favorable de la misma

**Rentabilidad Económica (Rendimiento)** Relación entre el beneficio (antes de intereses e impuestos) y el activo total

**Rentabilidad Financiera** Relación entre el beneficio neto y los capitales propios

**Rentabilidad Sobre la Inversión** Indica el margen de utilidad de la unidad productiva, con relación a la inversión total realizada

**Renting** Se refiere a un leasing operativo por medio del cual se renueva o sustituye periódicamente un bien rentado, por otro nuevo

**Resultado Operativo** Resultado que surge de la actividad propia del negocio,



que surge de restar los gastos de todos los ingresos obtenidos

**Resultado Extraordinario** Se refiere a los ingresos o gastos originados a partir de actividades o hechos no contemplados en la actividad propia de la unidad productiva

**Retorno sobre la inversión** indica la rentabilidad (expresada como porcentaje), que genera la unidad productiva por cada dólar invertido. Es decir, lo que el inversionista recibe como ganancia por cada dólar que ha invertido en la unidad productiva. Para calcular este indicador, deberá tomarse en cuenta la inversión inicial hecha por la unidad productiva, más todos los recursos por los que la unidad productiva debe pagar una tasa de interés, como por ejemplo los créditos bancarios. En términos generales, entre mayor es la tasa de retorno sobre la inversión, mayor es el atractivo del proyecto. Los gastos financieros no son incluidos en el cálculo de la utilidad, ya que el objetivo es realizar una evaluación suponiendo que la unidad productiva trabaja únicamente con fondos propios

**Retorno sobre los activos** indica la rentabilidad que obtiene la unidad productiva por cada dólar que posee la como activos. Es un indicador de eficiencia del uso de los recursos que tiene la unidad productiva, ya que indica la rentabilidad que están generando todos los activos utilizados por la unidad productiva para funcionar. Para calcular este indicador se dividirá la ganancia antes de intereses y después de impuestos, entre el total de activos de la unidad productiva. En este caso, también se pretende evaluar a la unidad productiva como si trabajara únicamente con recursos propios

**Riesgo Crediticio** Refleja la posibilidad de que se pague una deuda o sus intereses

**Riesgo** posibilidad de algún tipo de pérdida; categorizado como riesgo humano, riesgo natural, y riesgo económico

**Rotación de Cuentas por Cobrar** Refleja la velocidad de recuperación de las ventas al crédito, en un proyecto determinado

**Rotación de Inventario** Es el número de veces que un inventario se vende totalmente y se vuelve a reponer, en un período establecido. Indica la velocidad a la que se constituyen y realizan los inventarios, en un periodo determinado

## S

**Salario** cantidad basados anualmente por labor o servicios

**Sinergia** Suma o integración de esfuerzos, elementos, conocimientos, habilidades y herramientas de un grupo de personas, unidades productivas u organizaciones con el fin de alcanzar un objetivo superior

**Stock** La cantidad de bienes que dispone una unidad productiva, este término se utiliza generalmente para referirse a los productos almacenados

## T

**Target** Público objetivo. Término que se usa frecuentemente en marketing y publicidad

**Tasa de Descuento** Es la tasa de retorno que pide un inversor por su participación en un negocio

**Tasa de Interés** Porcentaje que las entidades financieras aplican sobre el dinero tomado en préstamo o por el rendimiento del capital en el tiempo

**Tasa Interna de Retorno** La Tasa Interna de retorno (TIR) indica la tasa de interés a la que habría que descontar las utilidades futuras, para igualarlas con el valor de la inversión inicial. Este dato indica la rentabilidad que la unidad

productiva recibiría hoy, por correr el riesgo de invertir su dinero en la unidad productiva

U

**Utilidad Neta de Operación** Es el excedente que obtiene la unidad productiva como resultado de sus operaciones, sin considerar el costo de los recursos financieros utilizados

V

**Valúo** Opinión calificada sobre el valor de un bien, en un momento dado

**Ventaja Competitiva** Característica de un producto o actividad de la unidad productiva que es mejor que la competencia, y que el cliente percibe como importante

**Visión** Hace alusión a la identidad a alcanzar por la unidad productiva a mediano o largo plazo, que se establece desde el inicio de la misma

pro info