

# Aprende a endeudarte

## Autodiagnóstico

Junio, 2019



## Diagnóstico

1. ¿A los medios por los que una empresa consigue recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como financiamiento?

Falso

Verdadero

2. ¿El objetivo del financiamiento es obtener liquidez?

Falso

Verdadero

3. ¿La correcta elección del financiamiento no tiene que ver con las necesidades de la empresa?

Falso

Verdadero

4. ¿Las fuentes de financiamiento se clasifican en internas y externas?

Falso

Verdadero

5. ¿El análisis financiero proporciona información acerca de la rentabilidad de la empresa a través de sus resultados y liquidez de su situación financiera?

Falso

Verdadero

6. ¿La planeación financiera permite que las empresas puedan determinar si la empresa es rentable?

Falso

Verdadero

7. ¿El grado de endeudamiento que presenta una empresa, es una de las principales causas de rechazo para el otorgamiento de un financiamiento?

Falso

Verdadero

8. ¿El financiamiento es un instrumento deficiente para iniciar nuevos proyectos?

Falso

Verdadero

9. ¿El análisis financiero no ayuda a obtener información acerca del desempeño actual de la empresa?

Falso

Verdadero

10. ¿Los riesgos financieros son ganancias que tiene la empresa?

Falso

Verdadero

# Aprende a endeudarte

Diseño instruccional

Junio, 2019



# Módulo I: ¿Cuándo solicitar un financiamiento?



En este primer módulo revisaremos los factores que influyen en el crecimiento y desarrollo de las empresas, la planeación financiera, qué es un financiamiento y cuándo es conveniente solicitar un crédito para nuestro negocio.

# Bienvenida



## Aprende a Endeudarte

# Bienvenida

Bienvenido a un curso más de nafintecapacita. En esta ocasión conoceremos la importancia de saber cómo endeudarnos correctamente. No se trata solo de solicitar un financiamiento, como empresarios y emprendedores debemos planear cómo endeudarnos para sacar nuestros compromisos adelante, sin que nuestras finanzas se vean afectadas.

¡No lo pienses más! ¡Comencemos!

# Introducción



*En la actualidad no basta con que las pequeñas y medianas empresas en México cuenten con un excelente servicio o que oferten un producto de calidad si no cuentan con una visión a futuro. También es necesario que se preocupen por crecer, ser innovadoras y competitivas y no quedarse estancadas en un mercado que cambia y se renueva diariamente.*

El financiamiento juega un papel de suma importancia para que las mipymes cuenten con los recursos necesarios que les permitan operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión; puede traducirse en aumentos de productividad, incrementos de la innovación tecnológica y, mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales.

Si has pensado en buscar un financiamiento, es necesario que primero realices una proyección real de tu negocio, para determinar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y darle el destino ideal al capital.





# Objetivo

Al finalizar el curso, el participante identificará bajo sus herramientas si su empresa tiene necesidad de acceder a un financiamiento o bien solo requiere realizar cambios en su eficiencia operativa.



# Desarrollo de un gran negocio



*Existen diferentes factores que influyen en el desarrollo de cualquier negocio. Tal es el caso de Mauricio Sánchez un empresario con una gran visión de negocio pero con algunas dificultades financieras.*

Mauricio Sánchez, es dueño y director del “Instituto Pedagógico Cervantes”, en el cual se imparte kínder y primaria. El Instituto ha sido muy rentable para Mauricio por lo que ha decidido incrementar un grupo para algunos grados. Sin embargo, la inversión que necesitará es muy fuerte y está considerando recurrir a un financiamiento.

Mauricio debe revisar cada factor que le permita alcanzar un mayor índice de competitividad, productividad y rentabilidad.





Sabías que la supervivencia de las empresas depende de su sector y tamaño.

Mientras que las micro y pequeñas empresas tienen una esperanza de vida de 6.9 años; las de mediano tamaño, al considerar una planta laboral de entre 51 y 100 trabajadores, tienen una esperanza de vida de 22 años. (Eduardo Sojo, presidente del INEGI en 2015, para Forbes).

# Factores que influyen en el crecimiento y desarrollo de las empresas



*Mencionamos que Mauricio debe considerar los factores que afectan a su empresa para que esta sea más competitiva, productiva y rentable. Pero, ¿cuáles son esos factores? Revisémoslos juntos.*



Existen cinco factores principales que influyen en el crecimiento y desarrollo de toda empresa.

Económicos	+
Tecnológicos	+
Políticos	+
Socioculturales	+
Internacionales	+

**Factores económicos**

Se refiere a la situación financiera de la empresa, todas las decisiones que se toman en el ámbito económico tendrán repercusiones. De ahí, la importancia de mantenerse informado y prepararse para el impacto que tendrán dichas decisiones sobre el negocio.

**Factores tecnológicos**

Los cambios tecnológicos obligan a los empresarios a desarrollar nuevos conocimientos ya que, de no mantenerse actualizados, muy probablemente sus empresas no podrán competir con eficacia.

**Factores políticos**

Se refiere a las normas legales que estén en curso y que pueden hacer que una empresa sea o no viable. Es vital que el empresario conozca a detalle, las leyes, decretos y otras normas que rigen la actividad empresarial.

**Factores socioculturales**

Los cambios en las actitudes, gustos, preferencias, hábitos, valores y creencias de las personas sobre lo que necesitan consumir; los cambios en la forma de vida en las grandes ciudades modifican los hábitos de compra y de consumo.

**Factores internacionales**

Las empresas mexicanas tendrán que buscar nuevos mercados para sus productos, convirtiéndose en exportadores.

# Planeación financiera



*Sabías que a partir de la crisis de 1929 cuando muchas empresas quebraron, fue necesario hacer un análisis de la evaluación del desempeño financiero de las empresas y, con base en él, formular una planeación financiera que ayudara a resolver los problemas de obtención de recursos.*



La planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos de efectivo de la compañía, hacer proyecciones de las decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa.

La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, cómo se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta desfavorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, de tal modo que reaccione de manera favorable a sus necesidades.

La planeación financiera permite que las empresas puedan:

- Programar su flujo de efectivo y recursos económicos para cumplir a tiempo con todos sus pagos como salarios, pagos de préstamos, pagos a proveedores, etc.
- Determinar cuánto y cuándo tiene que producir y, a qué precio tiene que vender para poder cubrir todos sus costos.
- Monitorear y evaluar el desempeño de la empresa.
- Determinar si la empresa es rentable.





# ¿Qué es el financiamiento?



*El comienzo de nuevos proyectos requiere de una inversión económica por parte de la empresa. Los medios por los cuales se consiguen los estos recursos económicos se conoce como financiamiento.*



Toda empresa necesita la obtención de recursos financieros para realizar sus actividades o ampliarlas; el financiamiento es la herramienta para lograr este desarrollo y crecimiento de la empresa.

Para las pequeñas y medianas empresas (pymes), obtener financiamiento es necesario para incrementar su capital y obtener un crecimiento económico sustentado en actividades comerciales, industriales y de servicios en las cuales se desarrollan.

De esta manera, la correcta elección del financiamiento tiene que ver no solo con los intereses y las tasas, sino también con las necesidades a cubrir de cada empresa.

# Objetivo del financiamiento

Como empresa debemos tener claro cuál es el objetivo del financiamiento que necesitamos adquirir. En general, el objetivo del financiamiento es obtener liquidez suficiente para realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente.

Además, el uso adecuado del financiamiento se puede relacionar con aumentos de productividad, incrementos de la innovación tecnológica, una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales y sobre todo el crecimiento de la empresa.



# Actividad: Selecciona y arrastra



*A partir de lo visto en el curso, relaciona los conceptos correctamente con su definición.*

## Instrucciones:

- Lee atentamente, selecciona y arrastra qué concepto corresponde a cada definición.

El objetivo del financiamiento es la obtención de...	recursos
Una empresa es rentable cuando...	cubre gastos y tiene utilidad
Análisis de flujo de efectivo y proyecciones son actividades de ...	la planeación
Se refieren a la situación financiera de la empresa.	Factores económicos
Se refieren a las normas legales.	Factores políticos

# Necesidades de financiamiento



*Al momento de solicitar un financiamiento es necesario tener claro cuál es el motivo por el que se requiere. Dependiendo de si es por actividades empresariales o necesidades personales, el financiamiento puede o no ser un instrumento eficiente.*

Antes de comenzar con la búsqueda de fuentes de financiamiento, Mauricio tiene que analizar sus necesidades financieras. Para ello, se hizo las siguientes preguntas:

¿Para qué necesito financiamiento?, ¿cuánto necesito?, ¿durante qué período de tiempo necesito el financiamiento?



Un análisis detallado sobre el actual y futuro estado financiero de tu empresa es el primer paso para conseguir el servicio financiero que más convenga a tu pyme.

- Determina si requieres un financiamiento para cubrir tus necesidades de liquidez o para iniciar nuevos proyectos.
- Define el monto requerido para cubrir tus necesidades.
- Realiza un plan de pago antes de adquirir el crédito, así podrás visualizar tu presupuesto de tal forma que incluya los pagos del crédito.
- Considera el tiempo que necesitas para amortizar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de tu empresa.
- Revisa si la tasa de interés a la que está sujeto el préstamo, es fija o variable.
- Selecciona al mejor acreedor, las pymes tienen que hacer una evaluación sobre qué Institución Financiera es la mejor opción al brindar el servicio financiero que necesitan.



## Cierre de módulo

Hola de nuevo, ahora que ya sabes en qué momento es recomendable solicitar un financiamiento, es importante que analices si tu empresa cuenta con las bases económicas para cumplir con tus obligaciones de pago. De esta manera el financiamiento será un aliado para el crecimiento de tu negocio.

¿Estás listo? En el siguiente módulo revisaremos cómo realizar este análisis.

# Glosario

## **Financiamiento**

Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

## **Planeación financiera**

La planeación financiera es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible.

# Módulo II: Calculando mis números



En este módulo conoceremos qué son las razones financieras y cómo su análisis nos ayuda en solicitud de un crédito financiero.



# Razones financieras



*Las razones financieras son indicadores utilizados para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa y, su capacidad para asumir las obligaciones que adquiere para su crecimiento y desarrollo.*

El análisis financiero proporciona información acerca de la rentabilidad de la empresa, para determinar su estado actual y predecir su evolución en el futuro.

A partir de este análisis, se obtienen las razones financieras, las cuales nos ayudan a evaluar el desempeño financiero y operativo de la empresa en un determinado momento o su comportamiento histórico durante un período de tiempo determinado



Las razones financieras pueden ser de seis tipos.

Liquidez	+
Solvencia	+
Actividad	+
Endeudamiento	+
Crecimiento	+
Rentabilidad	+

**Razón de liquidez**

Analiza la capacidad de pago de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

**Razón de solvencia**

Capacidad para generar ingresos en un futuro, y en consecuencia para pagar compromisos a largo plazo.

**Razón de actividad**

Su objetivo es evaluar la recuperación de la cartera, los pagos a proveedores y el movimiento y niveles de los inventarios. Muestran la eficiencia de la operación de la empresa.

**Razón de endeudamiento**

Mide el porcentaje de activos de una empresa financiados con deuda. Asimismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios de la empresa y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado.

**Razón de crecimiento**

Este grupo de razones financieras evalúa el crecimiento y desarrollo de la empresa.

**Razón de rentabilidad**

Las razones financieras de rentabilidad son aquellas que permiten evaluar las utilidades de la empresa respecto a las ventas, los activos o la inversión de los propietarios.

# Balance general

Para poder analizar y calcular cada una de las razones que antes revisamos, utilizaremos el Balance general del Instituto, tomando en cuenta los siguientes datos.

ACTIVO	
<u>Circulante</u>	
Caja y Bancos	\$ 5,000.00
Bancos	\$ 12,000.00
Clientes	\$ 172,500.00
Inventarios	\$ 12,500.00
Total de Activo Circulante	\$ 202,000.00
<u>Fijo</u>	
Equipo de transporte	\$ 50,000.00
Maquinaria y Equipo	\$ 50,000.00
Terreno	\$ 80,000.00
Total Activo Fijo	\$ 180,000.00
<u>Diferido</u>	
Gastos organización	\$ 10,000.00
Total Activo Diferido	\$ 10,000.00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 392,000.00</b>

### Activo circulante:

Es el activo líquido (disponible) a la fecha de cierre de un ejercicio. La caja, dinero en efectivo, cuentas por cobrar, bienes de cambio y materias primas se consideran parte del activo circulante.

razones que antes revisamos, tomando en cuenta los siguientes datos.

ACTIVO	
Caja y Bancos	\$ 5,000.00
Bancos	\$ 12,000.00
Clientes	\$ 172,500.00
Inventarios	\$ 12,500.00
Total de Activo Circulante	\$ 202,000.00

### Activo fijo:

Bienes y derechos adquiridos sin fines de venta (maquinarias y bienes inmuebles).

	\$ 50,000.00
Maquinaria y Equipo	\$ 50,000.00
Terreno	\$ 80,000.00
Total Activo Fijo	\$ 180,000.00

### Activo diferido:

Gastos pagados por anticipado (instalación, publicidad, primas de seguro, rentas e intereses pagados por anticipado, etc.).

Diferido	\$ 10,000.00
	\$ 10,000.00
TOTAL ACTIVO	\$ 392,000.00

PASIVO	
<u>Corto plazo</u>	+
Proveedores	\$ 60,000.00
Documentos por pagar	\$ 15,000.00
Impuestos por pagar	\$ 10,000.00
Anticipo de clientes	\$ 10,000.00
Total Pasivo a corto plazo	\$ 95,000.00
<u>Largo plazo</u>	+
Documentos por pagar	\$ 10,000.00
Total pasivo a largo plazo	\$ 10,000.00
<u>Diferido</u>	+
Intereses cobrados por anticipo	\$ 5,000.00
Total Activo Diferido	\$ 5,000.00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 110,000.00</b>

PASIVO	
<b>Pasivo corto plazo:</b> Gastos u obligaciones exigibles en menos de un año.	+
	\$ 60,000.00
	\$ 15,000.00
	\$ 10,000.00
Anticipo de clientes	\$ 10,000.00
Total Pasivo a corto plazo	\$ 95,000.00
<b>Pasivo largo plazo:</b> Deudas de la empresa cuyo vencimiento excede un año de plazo.	+
	\$ 10,000.00
	\$ 10,000.00
<b>Pasivo diferido:</b> Obligaciones donde se incluyen los adeudos, cuya aplicación corresponde a ejercicios futuros (rentas o intereses cobrados anticipadamente, etc.).	+
	\$ 5,000.00
	\$ 5,000.00
	<b>\$ 110,000.00</b>

CAPITAL		
Capital social	+	\$180,000.00
Reservas		\$ 23,000.00
Utilidades acumuladas		\$ 45,000.00
Utilidad del ejercicio		\$ 34,000.00
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>+</b>	<b>\$282,000.00</b>

Si lo deseas puedes descargar el balance general completo de Mauricio.





<b>Capital social:</b> Recursos físicos y financieros que posee la empresa (aportaciones de socios o accionistas) destinados a producir beneficios, utilidades o ganancias.	AL	
	+	\$180,000.00
		\$ 23,000.00
		\$ 45,000.00
		\$ 34,000.00
TOTAL CAPITAL		
		+
		\$282,000.00
<b>Capital contable:</b> Derecho de los propietarios sobre los activos netos de la empresa, se ejerce mediante reembolso o distribución.		

Si lo deseas puedes descargar el balance general completo de Mauricio.

 Balance general 

# Cálculo de razones financieras

Ya que contamos con el balance general podemos obtener las diferentes razones financieras. Veamos cómo se calculan.

## Razón de Liquidez (RL)

Indica la capacidad de pago de las deudas en el corto plazo.

La Razón de Liquidez se obtiene de:

$$RL: \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo corto plazo}}$$

$$RL: \frac{202,000.00}{95,000.00} = 2.13$$

### *Interpretación:*

Expresa el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo. La empresa puede cubrir sus adeudos a corto plazo en una proporción de 2.13 veces.

## Razón de Solvencia (RS)

Contar con los bienes y recursos suficientes para respaldar los adeudos contraídos.

La Razón de Solvencia se obtiene de:

$$RS: \frac{\text{Activo Circulante} + \text{Activo Fijo}}{\text{Pasivo corto plazo} + \text{Pasivo Largo Plazo}}$$

$$RS: \frac{202,000.00 + 180,000.00}{95,000.00 + 10,000.00}$$

$$RS: \frac{382,000.00}{105,000.00} = 3.64$$

### Interpretación:

La empresa cuenta con bienes y recursos en una proporción de \$3.64 por cada peso que adeuda.

## Razón de Actividad (RA)

Mide la efectividad y eficiencia de la gestión y administración del capital de trabajo.

Para calcular la razón de actividad necesitamos el inventario promedio y el costo de ventas o ventas totales. Considerando los datos de Mauricio, tenemos:

Inventario promedio:	\$ 15,058.00
Ventas totales:	\$ 395,000.00
Costo de ventas:	\$ 221,000.00

La razón de Actividad se obtiene de las siguientes fórmulas:

$$\text{Actividad Costo de Ventas: } \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}} = \frac{221,000.00}{15,058.00} = 14.68$$

$$\text{Plazo Promedio Rotación: } \frac{\text{Año Fiscal}}{\text{Actividad Costo de Ventas}} = \frac{360}{14.68} = 24.52$$

$$\text{Actividad Ventas: } \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario Promedio}} = \frac{395,000.00}{15,058.00} = 26.23$$

$$\text{Plazo Promedio Rotación: } \frac{\text{Año Fiscal}}{\text{Actividad Ventas}} = \frac{360}{26.23} = 13.72$$

### Interpretación:

Una rotación rápida muestra eficiencia en las ventas y una rotación lenta del inventario puede indicar que existen problemas en el mercado.

Si lo deseas puedes descargar el desglose de ventas e inventario de Mauricio.



Ventas anuales



## Razón de Endeudamiento (RE)

Mide el porcentaje de activos de una empresa financiados con deuda.

La Razón de Endeudamiento se obtiene de la siguiente fórmula:

$$\text{RE: } \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} * 100$$

$$\text{RE: } \frac{110,000.00}{392,000.00} * 100 = 28.06\%$$

### *Interpretación:*

El índice de endeudamiento que registra es del 28.06%, el cual representa la proporción de los adeudos respecto a los activos de la empresa.

## Razón de Crecimiento (RC)

Evalúa el crecimiento y desarrollo de la empresa.

Para el cálculo de la Razón de crecimiento se requiere el total de ventas de al menos dos años consecutivos:

Ventas totales 2018:               \$ 395,000.00  
Ventas totales 2017:               \$ 315,000.00

La Razón de Crecimiento se obtiene de:

$$RC: \frac{Ventas\ 2018 - Ventas\ 2017}{Ventas\ 2017} * 100$$

$$RC: \frac{395,000.00 - 315,000.00}{315,000.00} * 100$$

$$RC: \frac{80,000.00}{315,000.00} * 100 = 25.40\%$$

### *Interpretación:*

La empresa registra un índice de crecimiento del 25.40% en ventas respecto al ejercicio anterior.

## Razón de Rentabilidad (RR)

Evalúa las utilidades de la empresa respecto a las ventas, activos o inversión de propietarios.

Para el cálculo de la Razón de Rentabilidad se utilizarán los siguientes datos:

Ventas totales :      \$ 395,000.00

Utilidad neta:        \$ 34,000.00

### *Interpretación:*

La Razón de Rentabilidad se obtiene de:

$$RR: \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} * 100$$

$$RR: \frac{34,000.00}{395,000.00} * 100 = 8.61\%$$

La empresa registra un índice de rentabilidad del 8.61%.

En este caso se sugiere comparar precio con la competencia; si existe un precio elevado se podría perder mercado en un futuro. Se puede sacrificar margen de utilidad a cambio de mayor volumen de ventas.

# Antes de solicitar un financiamiento...



*Al solicitar un financiamiento, es importante que las pymes tengan una adecuada administración y así prevenir los riesgos financieros.*

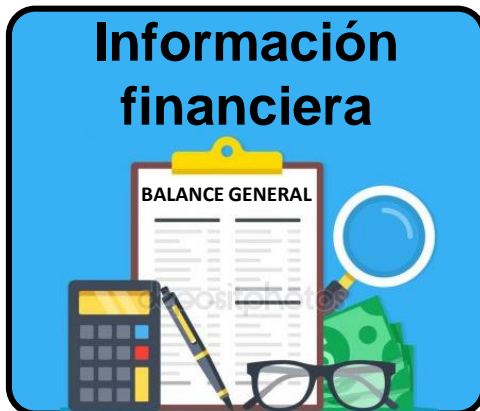
Si ya has decidido solicitar un financiamiento, es indispensable que cumplas con ciertas funciones para cuidar el destino de los recursos. Dichas funciones son:

## Plan de Negocio



Realizar una planeación real y objetiva de los flujos de efectivo proyectando los ingresos a recibir. Considera la independencia de gastos pertenecientes a socios, acreedores y autoridades correspondientes, a fin de dar prioridad al cumplimiento oportuno de los compromisos de pago.

## Información financiera



Contar con información financiera veraz, ordenada y oportuna para realizar actividades de control que permitan corregir errores cometidos y, planear a corto, mediano o a largo plazo dependiendo de las necesidades de la empresa.



## Entorno económico



Estar informado del entorno económico que rodea al negocio a nivel global, nacional y de sector productivo en que está inmerso, con la finalidad de optimizar recursos financieros o disminuir riesgos de mercado que pudieran suscitarse a corto plazo.

## Recursos tecnológicos



Aprovecha los recursos tecnológicos para desarrollar estrategias comerciales efectivas y de bajo costo como el uso de las redes sociales a fin de llegar al mayor número de consumidores reales y potenciales que puedan adquirir tus productos o servicios.

## Fuentes de financiamiento



Evaluar constantemente las fuentes de financiamiento vigentes y vencidas, a fin de buscar las que ofrezcan un menor costo de oportunidad, para cubrir contingencias de tipo laboral, fiscal o de riesgo.

# Causas de rechazo

Si ya has realizado el análisis de tu negocio y te consideras susceptible a un financiamiento, te mostramos algunas causas de rechazo que pueden afectarte.

- Incoherencia entre la documentación contable de la empresa y la fiscal.
- La existencia de demandas judiciales abiertas.
- La empresa está excesivamente endeudada.
- El retraso en los pagos de operaciones.
- La información no está actualizada.
- Tener un mal historial crediticio.
- Información insuficiente.



# Tipos de financiamiento



*Mauricio continua con sus planes de expansión, sin embargo, aún no le queda claro cuáles son las fuentes de financiamiento a las cuales puede recurrir. Revisémoslas juntos y conozcamos cuál sería la mejor opción para Mauricio.*

Los tipos de financiamiento pueden clasificarse en dos fuentes principalmente, internas y externas.



## Fuentes internas

Son generadas dentro de la misma empresa como resultado de sus operaciones, entre éstas podemos mencionar:

Proveedores	+
Aportaciones	+
Autogestión	+

## Fuentes externas

Respecto a las fuentes externas, podemos encontrar las siguientes:

Crédito bancario	+
Hipoteca	+
Pagaré	+

## **Proveedores**

### **Crédito de proveedores**

Es un tipo de crédito otorgado por los proveedores a los compradores para que puedan aceptar envíos de la mercancía, suministro o provisiones y pagar por ellos en un plazo determinado.

**Ventajas:** Es una manera de obtener recursos de una manera menos costosa.

**Desventajas:** Pérdida de los descuentos por pronto pago por compras al contado.

## **Aportaciones**

### **Aportaciones (accionistas y socios)**

Son las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad.

**Ventajas:** No existe la obligación de hacer pagos fijos.

**Desventajas:** Proporcionan privilegios de votación de los accionistas.

## **Autogestión**

### **Autogestión pyme**

La principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

**Ventajas:** No hay límite de tiempo para realizar los pagos.

**Desventajas:** Es probable que el capital no alcance para los proyectos de la empresa.

### **Crédito bancario**

Es un tipo de financiamiento a corto, mediano y largo plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos.

**Ventajas:** Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa.

**Desventajas:** Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.

### **Hipoteca**

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

**Ventajas:** Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación, el prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

**Desventajas:** Existe el riesgo de intervención legal debido a falta de pago.

### **Pagaré**

Es un título de crédito formal y completo, donde una persona se compromete a pagar una suma de dinero, en lugar y fecha concretos, a favor de otra persona o a la orden de esta, quedando obligados solidariamente todos los firmantes.

**Ventajas:** Se paga en efectivo, hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

**Desventaja:** Existe el riesgo de intervención legal debido a falta de pago.



## Organizaciones auxiliares de crédito

Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, facilitando las operaciones de crédito.

En este grupo se encuentran los siguientes organismos:

SOFOM	FACTORAJE	UC	AGD
-------	-----------	----	-----

SOFOM	FACTORAJE	UC	AGD
<b>Sociedades Financieras de Objeto Múltiple:</b> realizan operaciones de arrendamiento, factoraje y crédito.			

SOFOM	FACTORAJE	UC	AGD
<b>Empresas de factoraje financiero:</b> adquiere derechos de crédito por un precio determinado.			

SOFOM	FACTORAJE	UC	AGD
<b>Uniones de Crédito:</b> ofrecen acceso al financiamiento y condiciones favorables para ahorrar, recibir préstamos y servicios financieros (solo están autorizadas para realizar operaciones con sus socios).			

SOFOM	FACTORAJE	UC	AGD
<b>Almacenes Generales de Depósito:</b> Son organizaciones auxiliares de crédito, cuyo objetivo principal es el almacenamiento, conservación, control, distribución o comercialización de bienes o mercancías.			



# Banca de Desarrollo

Nacional Financiera, S.N.C., I.B.D.(NAFINSA), tiene por objeto promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.



① Te invitamos a revisar el curso “Productos y Servicios para tu Empresa”, en el cual conocerás de forma general cómo NAFINSA destina recursos a las empresas a través de su red de intermediarios financieros.

## Cierre de módulo

¿Qué te pareció el módulo? ¿Lograste calcular todas tus razones financieras? Recuerda que te ayudarán a realizar tus proyecciones y saber si solicitar un financiamiento es tu mejor opción.

Si ya hiciste tu análisis y tus números son positivos, estarás listo para un financiamiento. En el siguiente módulo revisaremos algunas recomendaciones sobre tu solicitud y cumplimiento de pago.

No olvides compartir tu experiencia con la comunidad.

# Glosario

## **Razones financieras**

Son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada y, su capacidad para asumir las diferentes obligaciones para desarrollar sus objetivos.

## **Balance general**

Es el estado financiero de una empresa en un momento determinado, el cual refleja contablemente los activos (lo que la organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

# Módulo III: Mi proyección de negocio



En este módulo revisaremos cómo elaborar un pronóstico financiero, cómo analizar mis estados financieros y cuáles son los pros y contras de solicitar un crédito para mi negocio.

# Video



*Es momento de hacer una pausa y revisar el siguiente video, donde una experta en financiamiento nos comparte algunos puntos interesantes sobre el tema.*

Eugenia López, es consultora empresarial experta en materia de financiamientos, quien nos comenta sobre la importancia de la planeación financiera y su relación con la solicitud de financiamiento.



# Riesgos financieros



*Veamos qué son y cómo nos afectan los riesgos financieros.*



Los riesgos financieros están relacionados con las pérdidas en el valor de un activo financiero, tales como un préstamo o una inversión. Revisemos cuáles son y en qué consisten los principales riesgos financieros.

Mercado	+
Crédito	+
Operación	+
Liquidez	+
Interés	+

Para poder disminuir dichos riesgos, las pymes deberán:

Evaluar la rentabilidad de cada inversión

Realizar proyecciones a futuro

Evaluar los resultados obtenidos

Contar con un equipo profesional

Contratar seguros

**Mercado**

Es el riesgo de pérdidas por movimientos en los precios de los mercados de capitales, ya sea en precios de renta variable, materias primas, tipos de interés, tipos de cambio, etc. Puede ser determinado por la razón financiera de rentabilidad.

**Crédito**

Es el riesgo de que la empresa deje de cumplir con sus obligaciones contractuales. Se determina por la razón financiera de solvencia.

**Operación**

Es el riesgo o pérdida por faltas en el sistema de operaciones de una compañía (por ejemplo, debido a la falta de una computadora o un error humano), o eventos completamente fuera de control por parte de la organización (donde se pueden incluir los casos fortuitos y las acciones terroristas). Este término es un sinónimo de riesgo operacional.

**Liquidez**

Es el riesgo de la incapacidad de disponer de los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo. Se determina por la razón financiera de liquidez.

**Interés**

Es el riesgo de que los tipos de interés a tasa variable suban, ya que en este escenario la rentabilidad es menos atractiva en el mercado. Puede ser determinado por la razón financiera de rentabilidad.



# Actividad: Preguntas y respuestas



*Realiza la siguiente actividad. Contesta correctamente las siguientes preguntas.*

## Instrucciones

- Lee con atención cada una de las preguntas que se te muestran a continuación y selecciona la opción que consideres correcta.

Preguntas y respuestas	
Rubí necesita entregar un pedido de 5 mil carpetas biodegradables, por lo que necesita solicitar a su proveedor 5 mil argollas. Actualmente no cuenta con esa liquidez, ¿qué tipo de financiamiento necesita Rubí?	Crédito bancario
	Crédito de proveedores
	Hipoteca
La capacidad para generar ingresos en un futuro, y en consecuencia para pagar compromisos a largo plazo, es una razón de:	Solvencia
	Liquidez
	Endeudamiento
Se refiere al documento contable que presenta la situación financiera de un negocio en una fecha determinada	Inventario
	Solicitud de financiamiento
	Balance general
La ventaja de este tipo de financiamiento es el no tener límite de tiempo para realizar los pagos.	Autogestión Pyme
	Banca de desarrollo
	Aportaciones de accionistas

# Pronóstico financiero



*A continuación, revisaremos cómo realizar un pronóstico de la situación financiera utilizando como ejemplo el Instituto de Mauricio y así anticipar su futuro para poder tomar medidas preventivas y obtener una buena liquidez*



Revisemos cómo realizar un pronóstico financiero.



## Conoce tu empresa

Analiza tu mercado y capacidad de producción. Antes de elaborar una proyección financiera, realiza un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) de la empresa para observar cómo se encuentra internamente y en el mercado.



## Revisa las estrategias

Valida el logro de objetivos a través de un sistema de “semaforización”. **Verde**, para metas cubiertas en tiempo y forma. **Amarillo**, si existen problemas por atender. **Rojo**, cuando no se cumplan las expectativas. Utiliza este mismo sistema para calificar el desempeño de tus colaboradores.



### Analiza tu caso

Partiendo de los últimos estados financieros y con el apoyo de herramientas como Excel, valida los ingresos, egresos y costos de la empresa.



## Haz una proyección de ventas

Se realiza con base en el presupuesto que tiene tu empresa. Para ello, contesta las preguntas: ¿en qué cantidades se vende el producto?, ¿cuántos clientes tengo? y ¿cuál será el precio?



### Realiza un balance general

Considera que las cantidades proyectadas tienen que coincidir con todos los rubros del balance. Por ejemplo, si planteas un incremento de ventas, también considera el aumento de cuentas por cobrar, número de clientes y que posiblemente necesites financiamiento para incrementar esas ventas.



### **Fija las metas**

Determina cuánto puedes incrementar las cifras y a cuántos años.  
Revisa que en cada período se hagan los ajustes necesarios de acuerdo con decisiones que se vayan tomando en la empresa, como la compra de activos, nuevas contrataciones, adquisición de crédito o incremento de producción.



# Análisis de los estados financieros



*El análisis de estados financieros es un proceso de selección, relación y evaluación de la información financiera, con el fin de evaluar la situación actual y pasada de la empresa, para determinar sus fortalezas y áreas de oportunidades.*

Para realizar el análisis de estados financieros se deberán considerar dos tipos de análisis, el cuantitativo y cualitativo, mismos que deberán realizarse en forma conjunta para evaluar no solo los conceptos económicos, sino también, los aspectos de carácter cualitativo, obteniendo así más elementos para la toma de decisiones.



# Análisis cualitativo

El objetivo es complementar el análisis cuantitativo, teniendo como beneficio la obtención de más elementos para la toma de decisiones.

Este análisis considera lo siguiente:

- Constitución de la sociedad e inicio de operaciones.
- Socios (propietarios) y consejo directivo según corresponda.
- Productos y/o servicios.
- Mercado y cobertura del mismo.
- Proceso de producción y/o comercialización.
- Factores políticos, económicos y sociales del entorno.



# Análisis cuantitativo

El objetivo de este análisis es hacer un estudio de los estados financieros históricos y proyectados de una entidad económica.

Este análisis considera lo siguiente:

- Análisis de los resultados de la operación.
- Análisis de la generación de fondos y la utilización de los mismos.
- Análisis de la liquidez, rentabilidad, endeudamiento, cobertura y actividad operativa.



# Estados financieros proyectados

Es una herramienta útil que permite a la administración visualizar de manera cuantitativa el resultado de la ejecución de sus planes y prever situaciones que pueden presentarse en el futuro, mediante el uso de diversos escenarios.

La preparación de los estados financieros proyectados implica la necesidad de contar con dos diferentes tipos de información:

- El balance general a partir del cual se hará la proyección.
- Los parámetros base de la proyección.



La técnica más habitual para proyectar los estados financieros es el porcentaje de ventas y consiste en realizar los estados financieros proyectados en función de los efectos que tendrán una variación de las ventas en estos.

# Estados financieros históricos

Son aquellos que han sido elaborados con información que se obtiene de resultados anteriores.



# Pros y contras al solicitar un financiamiento



*Conozcamos juntos los pros y contras de solicitar un financiamiento.*

A continuación, se mencionarán las ventajas y desventajas al solicitar un financiamiento:



- Permite a emprendedores sin patrimonio personal poner en marcha proyectos que requieren inversión para arrancar.
- Permite contar con capital de trabajo e inversión suficiente para solventar los gastos iniciales del negocio o aumentar su tamaño inicial.
- La devolución del préstamo y sus intereses ponen una presión sobre la rentabilidad, que puede impulsar la eficiencia.



## Desventajas

- No son muchas las opciones de préstamos disponibles para empresas en sus primeras etapas y, pueden enfrentarse a muchas frustraciones en la búsqueda.
- Pueden ponerse en riesgo las finanzas personales o familiares, que ya deben sufrir además la presión de los ingresos irregulares o inciertos del comienzo de un negocio.
- El aumento de las tasas de interés incrementa los costos de endeudamiento.
- Si el crédito es obtenido por dos personas, y una de ellas no cumple con sus obligaciones, la otra persona tendrá que hacer frente a la deuda (obligado solidario).
- El financiamiento a corto plazo podría no ser adecuado para empresas que ya cuentan con un préstamo debido a que probablemente no cuenten con la liquidez para cubrir con todas sus obligaciones.

# Video



*Hagamos un alto y veamos el siguiente video, donde un empresario nos comparte cómo fue su experiencia al solicitar un financiamiento.*

Ernesto Casas, nos comparte su experiencia respecto al tema de financiamiento





# En resumen



*Antes de terminar, repasemos los principales puntos vistos en el curso.*

Algunos de los puntos más relevantes vistos en el cursos son:

- Los factores que influyen en el crecimiento de las empresas son: económicos, tecnológicos, políticos, socioculturales e internacionales.
- Toda empresa necesita recursos financieros que le permitan operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.
- El objetivo del financiamiento es obtener liquidez suficiente en la empresa.
- Al solicitar un financiamiento es necesario tener claro cuál es el motivo para el que se requiere, y determinar si es necesario para la empresa.
- Existen fuentes de financiamiento internas y externas.
- Los riesgos financieros están relacionados con las pérdidas en el valor de un activo financiero.

## Cierre de módulo

Felicidades, has concluido el curso “Aprende a endeudarte”, Esperamos que cuentes con los elementos necesarios para calcular y analizar si tu negocio cuenta con las bases económicas para cumplir con las obligaciones de un financiamiento.

Así el financiamiento se volverá un impulso para tu negocio y no un ancla que merme tus utilidades.

¡Te deseamos mucho éxito en tu negocio!

Nos vemos en próximos cursos.

# Glosario

## **Proyección de ventas**

Una proyección de ventas es la cantidad de ingresos que una empresa espera ganar en algún momento en el futuro.

## **Análisis cualitativo**

El análisis cualitativo es aquel que refiere a los aspectos de calidad, valor o ponderación de un objeto, individuo, entidad o estado.

## **Análisis cuantitativo**

El análisis cuantitativo es la utilización de matemáticas financieras, para llevar a cabo el análisis financiero.

## **Solidario obligado**

El solidario obligado o aval es una persona comprometida a cubrir la deuda de otra persona en caso de que ésta no pueda o no quiera pagarla. Las responsabilidades y derechos como obligado solidario o aval deben estar descritos en el contrato.

# Contáctanos

## Conoce nuestras comunidades



## ¿CÓMO CONTACTARNOS?

01800 (NAFINSA) 623 4672  
[capacitacion@nafin.gob.mx](mailto:capacitacion@nafin.gob.mx)



# Aprende a endeudarte

Evaluación final

Junio, 2019



## Evaluación final

1. ¿Cuáles son los factores que influyen en el crecimiento y desarrollo de una empresa?

- Económicos, tecnológicos, políticos, socioculturales e internacionales.
- Culturales, ambientales, emocionales.
- Económicos, políticos, demográficos.

2. La planeación financiera permite que las empresas puedan:

- Analizar cuántos empleados tiene la empresa.
- Monitorear y evaluar el desempeño de la empresa
- Verificar si es pequeña, mediana o grande la empresa

3. Para las pequeñas y medianas empresas (pymes), obtener financiamiento es necesario para:

- Incrementar su capital y con ello poder tener un mayor nivel de bienestar social, crecimiento económico sustentado en la integración de actividades comerciales, industriales y de servicios en las cuales se desarrollan.
- Contratar un mayor número de empleados e incrementar su producción.
- Determinar cuánto y cuándo tiene que producir, y a qué precio tiene que vender para poder cubrir todos sus costos.

4. Para determinar las necesidades de financiamiento se debe tomar en cuenta:
  - Que los intereses sean muy altos y así poder tener más tiempo con la deuda.
  - El tiempo que necesita para amortizar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa.
  - Que las instalaciones sean adecuadas para los trabajadores.
5. ¿Cuáles son las razones financieras?
  - Razones de liquidez, de solvencia, de actividad, de endeudamiento, de rentabilidad.
  - Razones personales, interpersonales.
  - Razón de riesgo, de préstamo, de liquidez, de endeudamiento.
6. Para poder analizar cada una de las razones financieras la empresa debe utilizar el/la:
  - Balance general.
  - Proyección de ventas
  - Factor de riesgo operacional
7. Una de las principales causas de rechazo de crédito es:
  - La empresa es Socialmente Responsable.
  - Tener un mal historial crediticio.
  - Estar en buró de crédito.

8. Una de las funciones que deberá realizar toda pyme para cuidar el destino de sus recursos financieros es:

- Hacer un análisis de los empleados con mayor antigüedad.
- Realizar una planeación real y objetiva de los flujos de efectivo proyectando los ingresos a recibir.
- Siempre estar informado de las actividades de los empleados.

9. Los tipos de financiamiento se dividen en:

- Interno y externo.
- Liquidez y crecimiento
- Interno y autogestión.

10. ¿Cuál es el objetivo de la banca de desarrollo “Nacional Financiera, S.N.C. (NAFINSA)”?

- Promover el empleo de las personas de la tercera edad.
- Incrementar nuevos empleos y así reducir la tasa de desocupación.
- Promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.