



UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC

DECANATO DE POSGRADO

TRABAJO FINAL POR OPTAR POR EL TITULO DE

Máster en Administración Financiera

**Análisis del control financiero y estratégico de las Pymes, sector
servicios generales**

SUSTENTANTE:

Teresa Yeraldin Taveras

2018-0536

ASESORA:

Dra. Iara V. Tejada

Santo Domingo, República Dominicana.

Diciembre 2019

**Análisis del control financiero y estratégico de las Pymes,
sector servicios generales**

CONTENIDO

RESUMEN

INTRODUCCION.....	1
-------------------	---

CAPITULO I. LAS PYMES, CONCEPTOS, ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA.

1.1 Antecedentes de las Pymes	5
1.2 Concepto de las Pymes	6
1.3 Clasificación y Características de las Pymes	7
1.4 Importancia de las Pymes para el desarrollo del País	9
1.5 Ventajas y Desventajas de las PYMES.....	10
1.5.1 Ventajas de las Pymes.....	10
1.5.2 Desventajas de las Pymes.....	11
1.5.3 Análisis de ventajas y desventajas	13
1.6 Planeación Financiera	14
1.7 Planeación Estratégica	15
1.7.1 Premisas para formular el plan de inversiones.....	17
1.7.2 Premisas para formular el plan de efectivo.....	17
1.8 Punto de Equilibrio	18
1.9 Palanca y Riesgo de Operación Financiero	19
1.10 Razones de Apalancamiento.....	20
1.11 Proyecto de Inversión.....	21
1.11.1 Métodos De Análisis De Proyectos De Inversión.....	22

CAPITULO II. DIAGNOSTICO FINANCIERO DEL CASO DE ESTUDIO

2.1 Definición del sector Servicios (Objeto de la Investigación)	24
2.2 Análisis e Interpretación de los Estados Financieros.....	24

2.2.1 Análisis de Tendencia y Composición	25
2.2.2 Interpretación de los estados financieros.....	28
2.2.3 Evaluación de los Indicadores Financieros	29
2.2.3.a Razones de rentabilidad.....	29
2.2.3.b Razones de Liquidez	30
2.2.3.c Razones de Apalancamiento o Endeudamiento.....	32
2.2.3.d Razones de Actividad.....	33
CAPITULO III. METODOS Y MODELOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA	
3.1 Punto de Equilibrio	37
3.2 Financiamiento.....	39
3.3 Apalancamiento	42
3.4 Proyectos de Inversión	50
3.5 Modelo de Riesgo Estructural	53
3.6 Modelo de Valor Económico Agregado	56
3.7 Modelo de Rentabilidad de Recursos Netos Invertidos	58
CONCLUSIÓN	61
RECOMENDACIONES	63
BIBLIOGRAFIA	64
ANEXOS.....	65

GRAFICOS

Gráfico 1 Clasificación Pymes	8
Gráfico 2 Resumen de rentabilidad del caso de estudio	30
Gráfico 3 Resumen de liquidez del caso de estudio	32
Gráfico 4 Resumen de apalancamiento del caso de estudio	33
Gráfico 5 Resumen de razones de actividad del caso de estudio	35
Gráfico 6 Escala de Valoración de Riesgo.....	55

FIGURAS

Figura 1 Estado de Situación del Caso de Estudio (parte 1 de 2).....	25
Figura 2 Estado de Situación del Caso de Estudio (parte 2 de 2).....	26
Figura 3 Estado de Resultados del Caso de Estudio	26
Figura 4 Estado de Flujo de Efectivo del Caso de Estudio	27
Figura 5 Razones de Rentabilidad del Caso de Estudio	29
Figura 6 Razones de Liquidez del Caso de Estudio	31
Figura 7 Razones de Apalancamiento del Caso de Estudio	32
Figura 8 Razones de Actividad del Caso de Estudio	34
Figura 9 Detalles del cálculo del punto de equilibrio	37
Figura 9 a. Base de datos para el cálculo de punto de equilibrio.....	37
Figura 9 b. Cálculo del punto de equilibrio en cantidad.....	38
Figura 9 c. Cálculo del punto de equilibrio en pesos	38
Figura 9 d. Comprobación del cálculo punto de equilibrio en Estado Resultados.....	38
Figura 10-Tabla prestamo Metodo Aleman.....	40
Figura 11 a. Tabla de préstamo Método Frances con pago anual.....	40
Figura 11 b. Tabla de préstamo Método Frances con pago mensual.....	41
Figura 12. Tabla Prestamo con Metodo Americano	42
Figura 13 Fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.....	43
Figura 13 a. Datos del financiamiento a corto y largo plazo.....	43
Figura 13 b. Estado de resultado proyecto con Opción #1 y #2.....	43

Figura 14 Financiamiento propios y con terceros.....	44
Figura 14 b. Estado de Resultado proyectado.....	44
Figura 15 a. Con presupuesto de efectivo de capital proyectado a cinco (5) años.....	45
Figura 15 b. Flujo de inversión y Financiación para determinar TIR y VPN.....	46
Figura 15 c. Determinar VPN con formula	46
Figura 16 a. Presupuesto de efectivo de capital proyectado a cinco (5) años.....	47
Figura 16 b. Flujo de inversión para determinar TIR y VPN.....	47
Figura 16 c. Determinar VPN con formula.....	47
Figura 17 a. Estado de Resultado Proforma sin financiamiento.....	48
Figura 17 b. Presupuesto de Caja Proforma sin financiamiento.....	48
Figura 17 c. Balance General Proforma sin financiamiento.....	49
Figura 18 a. Depreciación decreciente maquina nueva y Depreciación línea recta maquinaria vieja.....	51
Figura 18 b. Flujo de Efectivo de Capital Proyecto de Reemplazo	52
Figura 18 c. Calculo VPN mediante Formula.....	52
Figura 19 b. Indicadores financieros para conseguir riesgo estructural.....	54
Figura 20 a. Detalle de indicadores del valor económico agregado VEA o EVA.....	56
Figura 20 c. WACC.....	57
Figura 20 d. Datos para RNI.....	57
Figura 20 e. Datos para VEA.....	58
Figura 21 a. Detalle de indicadores para RRNI.....	59
Figura 21 b. Resultado RRNI.....	59

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas constituyen el principal impulsor del crecimiento económico de las naciones y cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica de Republica Dominicana. Actualmente en la pequeña y mediana empresa carece de los elementos informativos necesarios para desarrollar estrategias financieras que permitan su subsistencia a corto y largo plazo. A continuación, se plantean estrategias y métodos financieros aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento económico de las PYME del sector Servicios Generales.

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación busca servir de apoyo a todas esas personas que en una u otra forma están conectados con el mundo de la Contabilidad, Administración y Finanzas donde conocerán herramientas profesionales y de trabajo para desarrollar sus actividades básicas de planeación financiera. De manera particular, la importancia de este trabajo radica en dar a conocer las mismas para que puedan ser aplicadas a los Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), ya que estas juegan un papel singular en la economía de República Dominicana.

Se empieza por explicar detalladamente los conceptos de las PYMES, ventajas y desventajas, clasificación, características, además de las definiciones de lo que es un método de planeación estratégica y financiera, que son herramientas que aplican para la evaluación, proyección y estimación en una empresa pública, privada, social o mixta y que sirva de base para tomar decisiones acertadas.

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las Pequeñas y Medianas es poder responder a una serie de inquietudes sobre su situación financiera. Algunas de estas preguntas pueden ser ¿Qué significan los rubros en los estados financieros? ¿Qué muestran los indicadores financieros? ¿Cuándo, dónde y cómo debe invertir o desarrollar un proyecto de inversión? ¿Es conveniente un financiamiento? Cada una de estas preguntas tienen sus respuestas en este trabajo de investigación, además de varios ejemplos que servirán como guía para toma de decisiones aplicadas a una Pyme particular como caso de estudio.

El éxito o fracaso dependerá de una buena planeación financiera puesto que muchas veces se toman decisiones precipitadas o sin tomar en consideración las diferentes situaciones por la que atraviese la empresa, su salud financiera. Una adecuada planeación financiera traerá consigo la respuesta a las cuestiones planteadas con anterioridad a los objetivos que se persiguen.

El enfoque de este trabajo es la planeación financiera, para el cual se contemplaron

varios proyectos de inversión con diferentes escenarios de financiamiento, métodos de cálculo, porque y cuál era el más apropiado para elegir. Además de crear un presupuesto, y estados financieros proyectados incluyendo esta inversión.

Conoceremos además como estos proyectos de inversión impactan al flujo de caja, en que tiempo se recupera la inversión y con qué rentabilidad. Así como determinar si es factible o no de acuerdo a los objetivos que se ha propuesto la empresa.

Todo esto es lo que conlleva a una apropiada planeación financiera. El poder proyectar en el tiempo los resultados de una inversión o proyecto antes de iniciar. Tener una luz y estimar los resultados con la intención de que sirvan de base para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma decisiones.

Afianzaremos los conocimientos de las herramientas de análisis e interpretación de los estados financieros, así como los indicadores. Sabiendo que estos muestran la salud de la empresa, la capacidad que tiene esta para hacer frente a sus obligaciones, el valor de sus activos y rentabilidad del capital, conociendo además las cifras financieras que prevalecerán en el futuro.

Estos resultados brindarán un mejor servicio e información a sus clientes, proveedores, socios, terceros y empleados, quienes se beneficiarán de una mayor organización, control y seguridad de los resultados y proyectos de la entidad.

El conocimiento del significado de los indicadores de los estados financieros, preparan a la empresa para conocer su solvencia, de hecho, las entidades financieras evalúan estas informaciones antes de otorgar una deuda. Es por ello que la empresa puede anteponer cualquier situación, puede medir que indicadores deben disminuir o incrementar para que la posición este en mejor escala de verificación crediticia. Funciona además para futuros inversionista saber el valor de la empresa y su riesgo.

De todos estos procesos y métodos de planeación financiera depende cualquier decisión que piense tomar la empresa y en ella radica la importancia, la que marca el camino por el cual se dirigirá la Pyme designando muy bien las rutas de riesgo que se enfrentará al

transcurso de sus operaciones.

Y con todo esto demostrar el por qué la importancia de que exista la planeación financiera para el crecimiento y desarrollo económico de las Pequeñas y Medianas Empresas, logrando consolidar y tener en nuestro país empresas competitivas, solidas, organizadas y sostenibles que contribuyan al crecimiento de la economía nacional.

En este trabajo de investigación se encontrará un extenso análisis sobre planeación financiera en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) desarrollado en tres (3) capítulo.

En el Capítulo I se detalla de manera conceptual las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), sus antecedentes, características generales, ventajas y desventajas. Además de un resumen de los métodos y herramientas que se utilizan en el análisis de control financiero y estratégico.

En el capítulo II se encuentra la definición del sector que se estará analizando, Servicios Generales (Alimentación, limpieza, fumigación, mantenimientos, etc.), así como el análisis básico de la situación presentada en los estados financieros de la Pyme utilizada como caso de estudio.

Finalmente, en el capítulo III se aplican casos prácticos de métodos y modelos de planeación financiera, llevando al lector a conocer herramientas de solución que puedan apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) a enfrentar situaciones financieras y les permita maximizar sus recursos y utilidades.

CAPITULO I

LAS PYMES, ADMINISTRACION Y PLANIFICACION FINANCIERA.

CAPITULO I - LAS PYMES, ADMINISTRACION Y PLANIFICACION FINANCIERA.

El presente capítulo tiene como objetivo abordar conceptos generales sobre las Pymes, su importancia y rol en la Republica Dominicana, además de una descripción de los métodos y modelos de planeación que se estarán aplicando al caso que ha sido objeto de estudio.

1.1 Antecedentes de las Pymes

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) se han convertido en un sector elemental y muy importante en la economía nacional, no solo porque son una fuente de empleo e ingresos para una 5ta parte de la población dominicana, sino también por su posición para apoyar un desarrollo empresarial las actividades productivas, y la estabilidad social del país, la diversificación de la oferta de bienes y servicios. contribuyendo a un mejor equilibrio en la distribución del ingreso y al logro de índices de competitividad mayores al ser parte de las cadenas productivas.

Es importante darse cuenta que hoy, como antes, las micro, pequeñas y medianas empresas se complementa, en mayor o menor medida, con las actividades productivas de las grandes y macro empresas, estableciendo relaciones directas e indirectas, en medio, por lo general, de precarios equilibrios entre ellas. Sin embargo, hoy las Pequeñas y Medianas Empresas representan la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con los núcleos.

El reconocimiento al rol que juega este sector se evidencia cuando la Estrategia Nacional de Desarrollo (END), hoja de ruta para el desarrollo de la República Dominicana en los próximos 20 años, establece la necesidad de promover las iniciativas emprendedoras y el desarrollo y la sostenibilidad de las PYMES, como una vía para incrementar el capital humano y social y las oportunidades económicas para la población

que vive en condiciones de pobreza, ampliar la base de generación de riquezas y mejorar la calidad de vida.

Además, el Gobierno, a través del Viceministerio de Fomento a las PYMES del Ministerio de Industria y Comercio, y en coordinación con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha instaurado el Programa de Financiamiento para el Desarrollo de estas. Dicho programa busca apoyar al incremento de la productividad de las PYMES a través de la implementación coordinada de medidas lleven a facilitar su acceso al crédito de mediano y largo plazo, así como a mejorar sus capacidades gerenciales y sus procesos de gestión de calidad y capacidad de exportación.

Con el interés de orientar la conceptualización y creación de estrategias, políticas y programas que potencialicen el desarrollo de este sector, FondoMicro viene implementando desde el año 1992 un programa de investigaciones centrado en las encuestas hacia las PYMES. Estas encuestas que se han realizado durante los últimos 20 años han permitido al gobierno, a organismos internacionales, a las entidades de microfinanzas, y al público general tener un mayor conocimiento de este sector y, en particular, de sus características, aportando datos focalizados a través de análisis socioeconómicos, antropológicos, econométricos, y sectoriales relacionados con la bancarización, la demanda de crédito del sector, el ahorro y la producción, el trabajo infantil, el rol de la mujer, la educación, las remesas, entre otros.

1.2 Concepto de las Pymes

Pyme es la abreviatura de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene una cantidad reducida de empleados y que registra ingresos moderados.

Pyme también suele escribirse como PYME y PyME. Un término relacionado es mipyme o MIPyME, el acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa, que toma en cuenta las modalidades de empresa más reducidas, tales como las unipersonales.

No existe un concepto universal que las defina porque no es sencillo de explicar; varía constantemente en función de las regiones del mundo; y en términos generales, para ayudar a identificarla, se basa tomando en cuenta la cantidad de empleados y en algunos casos por su volumen de ventas anuales.

Algunos economistas a nivel mundial la definen como que “Es una fuerza que impulsa la economía, basada en el desarrollo de pequeños grupos, de uno o varios empresarios y o emprendedores que buscan un medio de subsistencia y desarrollo en el mercado, ocupando sus propios medios para lograrlo”.

Según el maestro Arthur Anderson las define como “Una unidad económica de producción y de decisiones que, mediante la coordinación de una serie de factores (Capital y trabajo), persigue un beneficio y/o objetivo produciendo y comercializando productos u ofreciendo servicios en el mercado”.

A título personal y llevando las definiciones que anteriormente fueron señaladas a una visión de República Dominicana podría definir a las Pymes como El ente que impulsa la economía del país y a su vez la mayor fuerza generadora de empleo en RD.

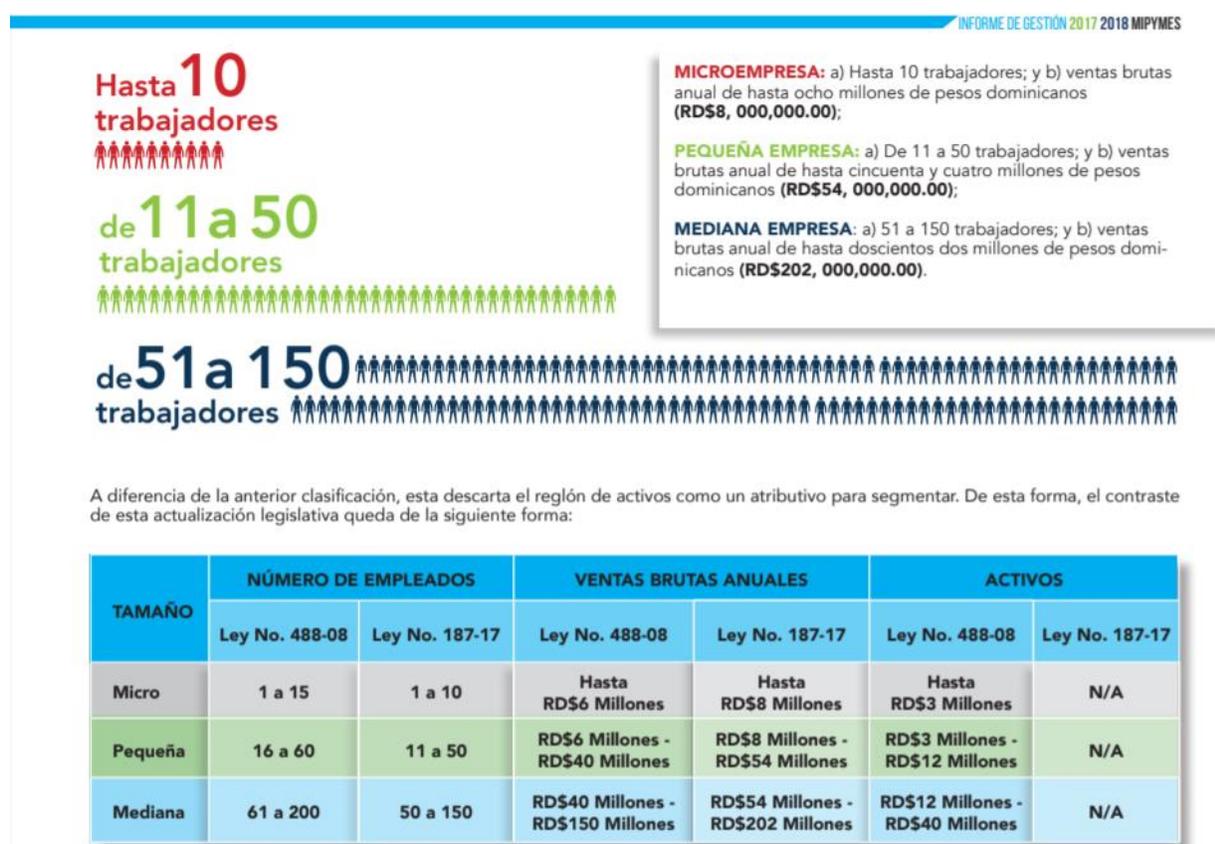
1.3 Clasificación y características de las Pymes

El 2017 fue un año de logros, cambios en la estructuración institucional, innovaciones, y de oferta al sector pymes en la República Dominicana. En este sentido, una gran transformación institucional para esta última gestión, fue la incorporación al ordenamiento jurídico de la Ley No. 37-17 que deroga la Ley No.290, del 30 de junio de 1966, que creó el Ministerio de Industria y Comercio (MIC).

Con la entrada en vigor de esta normativa se reorganiza el Ministerio de Industria y Comercio para que en lo adelante se denomine Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM), atribuyéndosele la calidad de órgano rector y encargado de la formulación, seguimiento, adopción, evaluación y control de las políticas, estrategias, planes generales, programas, proyectos y servicios de los sectores de la industria, exportaciones, comercio externo, comercio interno, zonas francas, regímenes especiales

y las pymes; incluida la comercialización, el control y el abastecimiento del mercado de derivados del petróleo y demás combustibles, conforme a los lineamientos y prioridades

Se encuentra además la promulgación de la Ley No. 187-17 sobre la clasificación y registro de las mipymes, que modifica la Ley 488-08 que crea un régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las pequeñas y medianas empresas (pymes). La misma ha definido a las micro, pequeñas y medianas empresas como “aquella unidad de explotación económica, realizada por una persona natural o jurídica, en el ejercicio industrial, agropecuario, comercial o de servicio, rural o urbano, que responda a las siguientes categorías”, según el tamaño lo cual se observa en la Gráfica 01.



Grafica 01- IG-mipymes 2018

De manera muy general todas las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se puede resumir en cinco

características generales con las que cuentan las Pymes: capital social, dirección o administración, capital humano, crecimiento, beneficios fiscales.

En torno al capital social, el capital es por lo general proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad, emprendedores. A nivel de administración, los propios dueños dirigen la marcha y gestión de la empresa; su administración es empírica, basada en el conocimiento aprendido.

En cuanto a su capital humano, su cantidad y capacidad de generación de empleo crece y va de 16 hasta 250 personas. Aunque pudieren utilizar maquinarias y equipo, estas se siguen basando más en el trabajo que en el capital.

En relación al crecimiento, controlan y abastecen un mercado más amplio, local o regional, nacional e incluso para el mercado internacional. Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.

Finalmente, en cuanto a los beneficios, se benefician de ventajas fiscales por parte del Estado, considerándose como pequeñas y medianos contribuyentes dependiendo de sus ventas y utilidades. Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

1.4 Importancia de las Pymes para el desarrollo del País

Para el año 2019 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (mipymes) representan el 99% de las empresas y constituyen el soporte más importante de la economía dominicana, siendo 67% de la generación de empleos en el país y aportan un 38.6% al producto interno bruto (PIB).

Las micro, pequeñas y medianas empresas, (MIPyMES), tienen una gran importancia para la economía nacional, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la capacidad y flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos que frecuentemente se ven afectadas y gran potencial de

generación de empleos que moviliza la economía nacional. Representan un importante medio para impulsar el desarrollo económico, ambiental y social y una mejor distribución de la riqueza.

El papel que juegan las PYMES en la economía de República Dominicana ha sido un elemento que ha generado incrementos en la producción, aportaciones fiscales, aumento de exportaciones, valor agregado, fortalecimiento del mercado interno, etc., por lo que para el gobierno y otras instituciones rectores se han motivadas al diseño de políticas encaminadas a promoverlas y apoyarlas para elevar su competitividad y enfrentar la competencia de un mundo globalizado, sin olvidar el mundo de los emprendedores, donde las empresas líderes son aquellas que adoptan modelos de subcontratación y alianzas estratégicas con Pymes, dada su capacidad de adaptación y flexibilidad crecen en un mundo en constante cambio, demostrando que cuando se organizan pueden exceder aquellas aparentes limitaciones de su tamaño.

El Gobierno en su plan de apoyo diseñó un Plan que incluye principalmente el fortalecimiento del marco legal e institucional, la simplificación de tramitación relacionados con la tributación y la seguridad social para estas empresas, la creación de una Ventanilla Única de servicios múltiples para las PYMES y el diseño e implementación de políticas, programas y herramientas para asegurar el acceso al crédito.

1.5 Ventajas y Desventajas de las PYMES

A continuación, se muestran las ventajas y desventajas que habitualmente presentan las Pymes. Es importante conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

1.5.1 Ventajas de las Pyme

Entre las ventajas de las Pyme, están más cerca de sus clientes, son más flexibles, tienen gran facilidad para descubrir y aprovechar nichos de mercado, son más

rápidos en sus tomas de decisiones, es más sencillo vincular e identificar al personal con la empresa y la comunicación y más sencilla.

Están más cerca de sus clientes: Esto le facilita acercarse y conocer con más facilidad sus necesidades y ofrecer un servicio más personalizado, más identificado, hecho a la medida, e incluso establecer relaciones más directas. La relación entre cliente y PYME es en ocasiones es más sencilla que con una gran empresa, por su tamaño.

Son más flexibles: Por su esquema estructural más sencilla y tamaño , tendrán una mayor capacidad para adecuarse a los cambios.

Gran facilidad para descubrir y aprovechar pequeños nichos de mercado: Una PYME tendrá una mayor competencia para encontrar y satisfacer necesidades muy específicas de sus clientes que una gran empresa.

Son más rápidas en sus tomas de decisiones: La capacidad de decisión normalmente recae sobre una persona o sobre un grupo reducido. Esto hará que sean más ágiles ejecutando acciones que las grandes empresas, en las que con frecuencia ciertas resoluciones requieren tramitar complejos mecanismos de decisión.

Será más sencillo vincular e identificar al personal con la empresa: Una cercanía directa y enfocada, una visión más global del negocio, posibilita que resulte más fácil y cómodo que el trabajador de conecte emocionalmente con los objetivos de la empresa. Esto aumentará su motivación, y por ende su productividad.

La comunicación es más sencilla: Al estar más próximos, es más sencillo lograr una comunicación más efectiva este cada integrante de la empresa, se denota más el trabajo en equipo. Esto facilita que las nuevas ideas fluyan y las dificultades se resuelvan como un equipo.

1.5.2 Desventajas de las Pyme

Entre las desventajas de las Pyme se citan que presentan más dificultad para financiarse, Se les dificulta llegar a un gran número de clientes y adquirir su confianza, los costos son más altos, les resulta difícil soportar crisis por períodos prolongados, tiene limitado poder de negociación y dificultades para el acceso a tecnologías dado su nivel de inversión.

Presentan más dificultad para financiarse: Las pymes adolecen del músculo financiero del que disponen las grandes empresas. por ello, con frecuencia necesitan financiación externa, que también tendrán más limitada y en peores condiciones, sin oportunidad de acceder a instrumentos financieros de los que sí disponen las grandes corporaciones, como ampliaciones de capital, la cotización en mercados bursátiles, , etc.

Se les dificulta llegar a un gran número de clientes y adquirir su confianza: El esfuerzo para conseguir a sus clientes puede ser muy arduo que requiere años de esfuerzo. Además, al ser menos conocida que la competencia de mayor tamaño, para una PYME puede parecer más difícil transmitir a sus clientes la seguridad y confianza que les puede ofrecer una gran empresa.

Los costos son más altos: resulta más difícil el favorecerse de la economía de escala, lo que ocasiona que en determinados tipos de negocio los costes sean más altos al no poder gestionar una buena negociación y se manifiestan dificultades para ajustar los precios que se ofrecen a sus clientes.

Resulta difícil soportar crisis prolongadas: Aunque pueden ser más flexibles para afrontar cambios, la carencia de capacidad financiera puede causar grandes problemas a una PYME si se ve en la obligación de tolerar largos periodos de crisis. Es por esto que, durante las depresiones económicas las PYME suelen enfrentar grandes dificultades para sobrevivir, y en muchos casos provoca el cierre de muchas de ellas.

Limitado poder de negociación con proveedores y clientes: Para una PYME, resulta mucho más difícil conseguir condiciones de precios y crédito beneficiosas y favorables, por el mismo tema de compras por volumen, y con frecuencia se ven obligadas a tener que aceptar más de lo que desean.

Mas dificultades para el acceso a tecnología: Habitualmente por causas financieras, una PYME puede tener más dificultades para tener acceso y adaptarse a los cambios y avances tecnológicos, lo que podría conducir a la obsolescencia.

1.5.3 Análisis de ventajas y desventajas

Como se ha podido observar en las ventajas de las pequeñas empresas se distinguen por su facilidad administrativa, en cambio, sus desventajas, se debe a razones más inclinadas al tipo económico, le temen al fisco, viven al día de sus ingresos, escasos recursos financieros, por lo que esto les dificulta crecer a un ritmo más acelerado, y estas mismas razones ponen en peligro la durabilidad de la empresa.

En el caso de las medianas empresas, se llega a la conclusión de que enfrentan los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, pues estas son de mejor calidad administrativa, pero también presentan dificultades de tipo económico, como, altos costos de operación, no obtienen resultados (ganancias) extraordinarias, mínima reinversión en el equipo y maquinaria, no pueden pagar grandes salarios, por lo que se les dificulta llegar a contratar personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc.

Pero en general, las PYMES apuestan más a sus ventajas, lo que les permite ocupar hoy día un lugar muy importante en la economía y crecimiento social de nuestro país.

1.6 Planeación Financiera y Estratégica

La planificación financiera es el proceso de elaboración de un plan financiero, personalizado, organizado y detallado, con la finalidad de alcanzar los objetivos

financieros determinados con anticipación, así como los costes, plazos y recursos necesarios para que sea posible. Creando ya sea un presupuesto y/o un esquema de gastos que permita organizar el manejo del dinero de modo eficaz y conveniente.

Este concepto nació en Estados Unidos a principios de los años 70, como respuesta a la necesidad de tener en cuenta todos los aspectos que pueden influir en las finanzas de un sujeto, sea éste persona o empresa.

El proceso de planificación financiera comprende tres (3) etapas clave: establecimiento de objetivos, la elaboración del presupuesto y la medición y control del logro de los objetivos.

- 1 El establecimiento de los objetivos planificados y su prioridad, expresado en términos financieros. Así como la definición de plazos para alcanzar sus objetivos.
- 2 La elaboración del presupuesto financiero, es decir, identificar que se necesita para conseguir resultados satisfactorios: selección de fondos, planes de pensiones, inversión en renta fija, variable. Para la elaboración de este una parte esencial es la determinación del financiamiento.

Se considera financiamiento al grupo de aportes monetarios financieros que sea realiza para ejecutar una actividad económica, adquisición de bienes o servicios, generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo para complementar el capital y/o los recursos propios. Esta deuda o financiamiento puede contratarse dentro o fuera del país a través de créditos, préstamos y otras obligaciones resultantes de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a corto y largo plazo.

Los Financiamientos pueden ser por su plazo corto o largo plazo. Los financiamientos a Corto Plazo es una con un vencimiento de un año o menos y están constituidos por: Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Crédito, Papeles Comerciales, Financiamiento por medio de las

Cuentas por Cobrar y Financiamiento por medio de los Inventarios. Por otra parte, se encuentran los Financiamientos a Largo Plazo con vencimiento de un año en adelante, están constituidos por: Hipotecas, Acciones, Bonos y Arrendamientos Financieros.

- 3 La medición y el control de las decisiones financieras tomadas para evitar desviarse de la ruta que lleve al objetivo u objetivos planteados.

El objetivo principal de la planeación financiera es la elaboración de un plan de finanzas, una guía hacia los objetivos empresariales propuestos, en la que se define al manejo de las finanzas y sus recursos capitales. Dígase, su norte financiero a seguir, una estrategia del manejo y control del dinero para sacarle el mejor provecho a favor de los lineamientos fundamentales dicha organización. Todo esto para evitar al máximo las situaciones de poca de disponibilidad de recursos financieros, proyectar una reducción de los costes de operación y/o de oportunidad de la empresa, además de garantizar la permanencia financiera de la organización.

Todo ejercicio de planeación financiera deberá realizarse un estudio estricto y detallado del estado financiero y de las consecuencias, positivas y negativas, que traerá consigo su manejo determinado tanto a corto, como a mediano y largo plazo.

La Planeación Financiera tiene entre sus características: ser una herramienta o técnica financiera; se aplicada por el administrador financiero, contralor, gerente de finanzas, tesorero; contar con carácter de objetivo principal, la evaluación futura, proyectada o estimada; poder ser aplicada a una empresa pública, privada, mixta o social desde el punto de vista financiero.

1.7 Planeación Estratégica

La Planeación Estratégica es un instrumento de gestión que permite establecer el camino que deben caminar las organizaciones para alcanzar las metas previstas,

tomando en cuenta los cambios y demandas que les impone su entorno. Es una herramienta fundamental para la toma de decisiones a lo interno de cualquier organización. Siendo así, la Planeación Estratégica es un ejercicio de planteamiento y establecimiento de objetivos y de los planes de acción que los dirigirán a alcanzar estos objetivos, aplicando métodos para evaluar, estudiar, proyectar y conocer los conceptos y las cifras financieras que primaran en el futuro.

La Planeación Estratégica genera un marco real para que, tanto los líderes, como los miembros de la organización, entiendan y evalúen la situación de la organización. Esto, facilita a alinear al equipo con el fin de que apliquen un lenguaje común basados en la misma información, lo que conllevará a que surjan alternativas provechosas y de valor para la organización. El plan estratégico de toda organización establece el oficio de cada miembro, lo que asegura que las acciones de cada uno estén alineadas hacia el cumplimiento de las metas a futuro.

Existen varios tipos de herramientas de planeación financiera, una de ellas es de planeación integral la cual es el origen de la operación de una empresa y lo constituye las ventas y de esta manera se debe de empezar a construir los tres elementos del plan que se derivan del concepto de planeación integral:

1. Plan de operaciones, el cual se expresa en un estado de resultados pro-forma
2. Plan de inversiones, el cual se expresa en un balance general pro-forma
3. Plan de efectivo, el cual se expresa en un estado de flujo de efectivo pro-forma

Para poder ejecutar los diversos planes se necesita de premisas para formular el plan de operaciones el cual se integra de planeación de ventas, teniendo que hacer una identificación de los productos a vender y los mercados que se concurrirá, crear pronósticos de crecimiento y penetración de mercado, de ventas por cliente y de precios y análisis de la competencia, además de un presupuesto de ventas y una plantilla del personal

Para la denominada *planeación de producción* se debe iniciar con crear un Pronóstico de producción de unidades, planta existente y/o considerar nuevas ampliaciones, estructura operativa del negocio, explosión de materiales, políticas de

inventarios de materias primas, políticas de compra y pago a proveedores, requerimientos de mano de obra, políticas salariales, y una planeación de mantenimiento

En el caso de la *planeación administrativa* hay que tomar en consideración una estructura administrativa, plantilla de personal planeada y los requerimientos de oficina/ Instalaciones.

1.7.1 Premisas para formular el plan de inversiones

Para la *planeación de formular el plan de trabajo* primero se debe iniciar con contar con una estimación de saldos deseables en efectivo, las políticas de crédito, financiamiento a clientes, una política de inversiones en inventarios, materia prima y productos terminados, la duración del proceso productivo y las políticas de compra y crédito a los proveedores.

En el caso de la *Planeación de inversiones en activos fijos* se debe considerar la existencia de un plan de expansión, los montos y fechas de las inversiones, la vida útil, plan de depreciación y la estimación de etapas pre-operativas.

En la *Planeación de financiamiento* como punto de partida (fecha de arranque y saldos iniciales), los montos de activos requeridos, la política de estructura financiera, las posibles fuentes de financiamiento y sobre todo las tasas impositivas vigentes

1.7.2 Premisas para formular el plan de efectivo.

Para *elaborar el plan de efectivo* se inicia por establecer un saldo mínimo de efectivo requerido, la proyección de ventas y cobranza, una proyección de erogaciones por compra de materia prima, materiales de consumos diversos, proyección de niveles de producción, las estimaciones de nuevas aportaciones de capital, la determinación de faltas o sobrantes de efectivo, las políticas de inversiones, política de estructura financiera, un análisis de alternativas de financiamiento y su costo y por último la determinación de saldos finales de efectivo

El detalle más importante de la planeación estratégica es la creación de las metas de la empresa y las que adsorberán una gran parte de los recursos de la empresa las cuales se determinaran muchas de sus actividades por largo tiempo y se podría decir que la formulación de metas es una responsabilidad clave de la administración de la entidad, se incluye la revisión y la comprensión de los propósitos y metas de la empresa, la definición de su misión, visión y valores, y el establecimiento de los objetivos que traducen esa misión en términos concretos.

La evaluación de opciones estratégicas se basa en cuatro criterios que son:

1. La estrategia y sus partes componentes deben de tener metas objetivas y políticas compatibles.
2. Se debe de concentrar recursos y esfuerzos en las cuestiones criticas identificadas en el proceso de formulación de la estrategia.
3. Deben de resolverse problemas susceptibles de solución, con los recursos y destrezas con que cuentan la organización.
4. Finalmente, la estrategia debe de ser capaz de lograr el resultado que se busca el cual debe de funcionar.

1.8 Punto de equilibrio

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales que permite determinar el nivel de ingresos que cubre los costos fijos y costos variables.

El punto de equilibrio es clave al momento de determinar la solvencia económica (capacidad de pago) de un negocio y su nivel de rentabilidad, así como proyectar la probabilidad de seguir en el mercado.

Es el punto donde las ventas son igual al importe de sus costos variables y sus costos fijos, es decir, es aquel importe en que una empresa debe vender para no perder ni ganar. Y consiste en predestinar un importe en el cual la organización no tenga

pérdidas ni ganancias.

Para comprender mejor el concepto de Punto de Equilibrio, se debe de identificar costos y gastos que interfieren en todo el proceso productivo. El costo se relaciona con el volumen de producción mientras que el gasto se relaciona con las ventas, los costos y gastos pueden ser fijos o variables.

Costos Variables: son aquellos que depende directamente de la producción y de las ventas. Por ejemplo: el costo de las ventas, la materia prima directa, las comisiones los costos de empaque, los sueldos de los vendedores etc.

Costos Fijos: Son aquellos que tienen relación directa con el factor tiempo, por ejemplo: renta del local, pago de teléfono, luz, de empleados, de agua, que es lo que conlleva a la producción del producto directamente. Una de las características del punto de equilibrio es que reporta datos anticipados y se acomoda a las necesidades de cada organización.

Hallar y analizar el punto de equilibrio nos permite, por ejemplo, obtener una primera simulación que permita saber a partir de que cantidad de ventas empezaran a generar utilidades, conocer la viabilidad de un proyecto.

1.9 Palanca de Riesgo y Operación Financiero.

Es conocido como apalancamiento de operación, es la optimización de los costos fijos para beneficiarse al máximo los resultados de los cambios en las ventas sobre los beneficios de operación, se presenta en empresas con costos fijos elevados y costos variables bajos, como resultado del establecimiento y ejecución en los procesos de producción.

Se clasifican en: palanca financiera positiva, negativa, neutra, dinámica y estática.

1. *Palanca financiera positiva:* Cuando la inyección de fondos provenientes de préstamos es productiva, cuando la tasa de rendimiento alcanzada sobre los activos de la empresa es mayor a la tasa de intereses que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.

2. *Palanca financiera negativa*: Cuando la inyección de fondos provenientes de préstamos es improductiva, cuando la tasa de rendimiento alcanzada sobre los activos es menor a la tasa de intereses que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.
3. *Palanca financiera neutra*: Cuando la inyección de fondos provenientes de préstamos llega al punto de indiferencia, cuando la tasa de rendimiento alcanzada sobre los activos es igual a la tasa de intereses que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.
4. *Palanca financiera dinámica*: Cuando se aplica la formula

$$AF = \left\{ \frac{UO}{UO - IF} \right\} 100$$

5. *Palanca financiera estática*: Cuando se aplica la formula siguiente

$$Palanca\ Financiera = \left\{ \frac{\text{pasivo total}}{\text{activo total}} \right\} 100$$

El riesgo financiero es la posibilidad de no cubrir los costes de financiación.

1.10 Razones de Apalancamiento

Según cita Perdomo Moreno, Abraham “las razones de apalancamiento, que miden las contribuciones de los propietarios comparadas con la financiación proporcionada por los acreedores de la empresa, tienen algunas consecuencias como: Primero, examinan el capital contable, o fondos aportados por los propietarios, para buscar un margen de seguridad. Si los propietarios han aportado sólo una pequeña proporción de la financiación total. Los riesgos de la empresa son asumidos principalmente por los acreedores. Segundo, reuniendo fondos por medio de la deuda, los propietarios obtienen los beneficios de mantener el control de la empresa con una inversión limitada y tercero, si la empresa gana más con los fondos tomados a préstamo que lo que paga de interés por ellos, la utilidad de los empresarios es mayor”.

Menciona además Perdomo Moreno, Abraham que “Las organizaciones con razones de apalancamiento bajas tienen menos riesgos de perder cuando la economía se halla en una recesión, pero también son menores las utilidades esperadas cuando la economía está en su apogeo. Las empresas con altas razones de apalancamiento corren el riesgo de grandes pérdidas, pero tienen también, facilidad de obtener altas utilidades”.

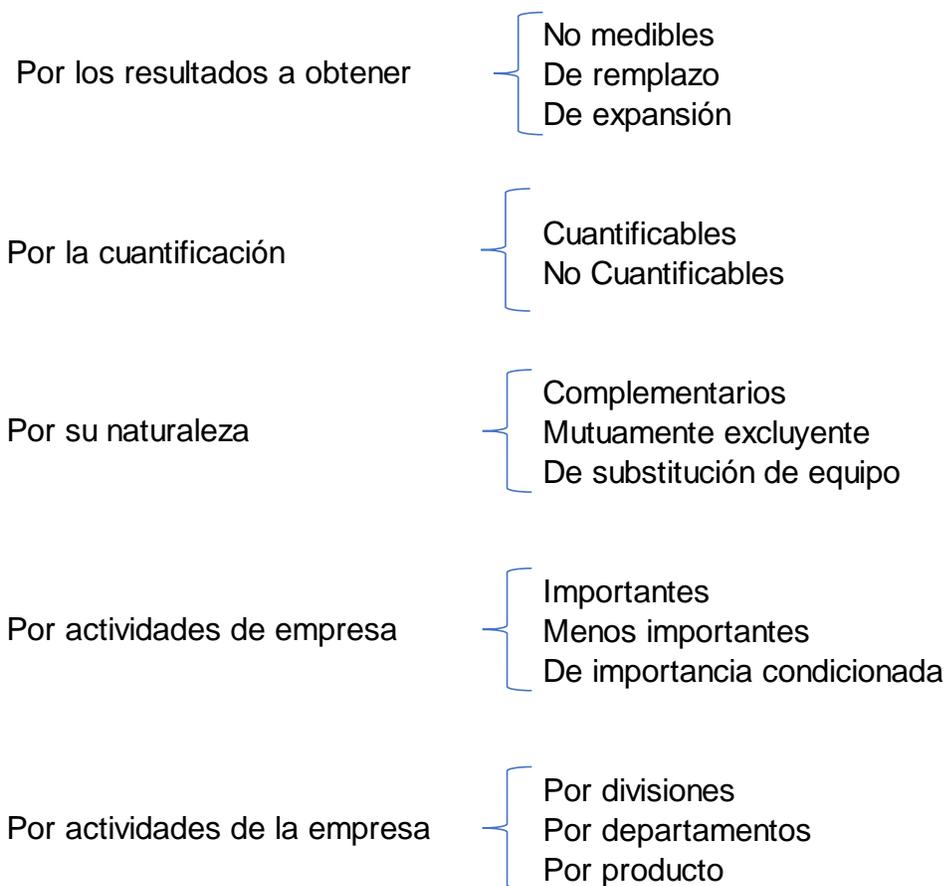
1.11 Proyecto de Inversión

Un proyecto de inversión es la utilización de recursos a inversiones fijas que generan ingresos por varios años y tienen por objeto aplicar recursos mediante el uso óptimo de fondos de que dispone una empresa, con la finalidad de obtener utilidades y prestación de servicios en un plazo razonable.

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una oportunidad utilizando un conjunto de recursos disponibles. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten a la persona que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y si se obtendrá ganancias.

Para aceptar o rechazar un proyecto de inversión es necesario aplicar un método de análisis para evaluar la inversión observando cómo base los beneficios que pueda generar en un futuro y los conceptos de riesgo.

Existen diversas clasificaciones de los proyectos de inversión sin embargo tomando como base su concepto y objetivo podemos clasificar como sigue:



1.11.1 Métodos De Análisis De Proyectos De Inversión

Para aceptar o rechazar un proyecto de inversión es necesario aplicar un método de análisis para evaluar la inversión observando como base los beneficios que pueda generar en un futuro y los conceptos de riesgo.

CAPITULO II

DIAGNOSTICO FINANCIERO DEL CASO DE ESTUDIO

CAPITULO II - DIAGNOSTICO FINANCIERO DEL CASO DE ESTUDIO

El presente capítulo aborda el análisis financiero de la empresa caso de estudio para proveer las bases que permitan proponer los métodos y modelos de planeación estratégica y financiera que serán tratados en el último capítulo.

2.1 Sector del caso de Estudio

El sector en el que realizaremos todos los planteamientos de planeación estratégica y financiera es el Sector Servicios Generales o Sector terciario, como comúnmente también se le llama, abarca todas las operaciones económicas que no es producir materia prima directamente, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población, ofrecer un servicio (intangibles).

Servicios como: ventas de Limpieza, alimentación, fumigación, nómina, mantenimientos de equipos, lavandería, administración y/finanzas, hostelería, turismo. etc.

Según un reporte realizado por Diario Libre la participación del sector servicios alcanzó el 62.7 % del PIB, en el curso del año 2017, donde el intercambio con nuestros mayores socios comerciales ha mostrado un superávit continuo en el último decenio, lo que convierte a nuestro país en un exportador neto de servicios a nivel mundial.

2.2 Análisis e Interpretación de los Estados Financieros

El análisis e interpretación de los estados financieros es el proceso que estudia, compara y revisa la situación financiera de la empresa, utilizando los diferentes estados financieros (Estado de Resultado, Balance General, flujo de Efectivo, Estado de cambio de capital, etc) con informaciones presente y pasada. Con la finalidad de poder

estableces objetivos, planificar proyectos futuros, posibles financiamientos e inversiones.

2.2.1 Análisis de Tendencia y Composición

A continuación, estaremos analizando los estados financieros de una empresa que se dedica a la prestación de servicios de alimentación y limpieza de los periodos 2017 y 2018. Ver Figuras 1 al 4.

Figura 1: Estado de Situación del Caso de Estudio (parte 1 de 2)

Estado Financiero							
Del 01 Enero al 31 de Diciembre							
Valores Expresados en RD\$							
Activos	2018	Año 2017			2018	2017	
			VARIACION	%	% TOTAL ACTIVOS	% TOTAL ACTIVOS	
Efectivo y Equivalente	2,105,833.00	1,036,860.00	1,068,973.00	103%	10%	6%	
Inventarios Materia Prima y Transito	2,821,603.74	4,101,521.03	(1,279,917.29)	-31%	13%	25%	
Documentos y Cuentas por cobrar	6,085,922.96	3,434,563.74	2,651,359.22	77%	28%	21%	
Otras Cuentas por Cobrar	3,891,125.22	-	3,891,125.22	100%	18%	0%	
Total Activo Corriente	14,904,484.92	8,572,944.77	6,331,540.15	74%	69%	52%	
Maquinaria y Equipos de Cocina	7,391,915.43	6,423,857.10	968,058.33	15%	34%	39%	
Equipo de transporte	1,316,641.67	2,325,462.00	(1,008,820.33)	-43%	6%	14%	
Mobiliario y Equipos de Oficina	652,590.00	631,828.00	20,762.00	3%	3%	4%	
Equipo de Comunicación	377,255.03	357,255.03	20,000.00	6%	2%	2%	
Menos: Depreciacion Acumulada	(2,901,749.07)	(1,843,346.38)					
Total Activos Fijos	6,836,653.06	7,895,055.75	(1,058,402.69)	-13%	31%	48%	
Total Activos	<u>21,741,137.98</u>	<u>16,468,000.52</u>	5,273,137.46	32%	100%	100%	

Fuente: Elaboración propia

Figura 2: Estado de Situación del Caso de Estudio (parte 2 de 2)

Pasivos			VARIACION	%	2018	2017
					VARIACION	% TOTAL PAS. Y CAPITAL
Cuenta por Pagar Comerciales	3,175,943.00	3,505,746.14	(329,803.14)	-9%	15%	21%
Acumulaciones por Pagar	397,520.59	439,475.70	(41,955.11)	-10%	2%	3%
Total Pasivo Corriente	3,573,463.59	3,945,221.84	(371,758.25)	-9%	16%	24%
Pasivo a Largo Plazo	-	2,014,100.00	(2,014,100.00)	-100%	0%	12%
Prestamo Banco Promerica	-	2,014,100.00	(2,014,100.00)	-100%	0%	12%
Total Pasivos	3,573,463.59	5,959,321.84	(2,385,858.25)	-40%	16%	36%
Patrimonio						
Capital Suscrito y Pagado	3,000,000.00	3,000,000.00	-	0%	14%	18%
Ganancia o Perdida Ejercicio Anterior	7,555,067.13	4,168,710.54	3,386,356.59	81%	35%	25%
Ganancia o Perdida Ejercicio Actual	7,612,607.26	3,386,356.59	4,226,250.68	125%	35%	21%
Total Patrimonio	18,167,674.39	10,555,067.13	7,612,607.26	72%	84%	64%
Total Pasivo y Patrimonio	21,741,137.98	16,514,388.97	5,226,749.01	32%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 3: Estado de Resultados del Caso de Estudio

Estado de Resultado						
Del 01 Enero al 31 de Diciembre						
Valores Expresados en RD\$						
	Año		CAMBIOS	%	2018	2017
	2018	2017			% TOTAL VENTAS	% TOTAL VENTAS
Ingresos	124,822,090.04	114,716,728.13	10,105,361.91	9%	185%	210%
Costo de Ventas	57,338,275.51	60,139,798.49	(2,801,522.98)	-5%	85%	110%
Utilidad Bruta	67,483,814.53	54,576,929.64	12,906,884.89	24%	100%	100%
Gasto Generales y Administrativos	36,219,246.10	36,999,888.58	(780,642.48)	-2%	63%	74%
Gastos Por Trab. Sum. Y Servicios	19,361,959.51	11,978,673.26	7,383,286.25	62%	34%	24%
Depreciacion	1,058,402.79	508,683.40	549,719.39	108%	2%	1%
Gastos Financieros	415,977.00	450,839.76	(34,862.76)	-8%	1%	1%
Total Gastos Operacionales	57,055,585.40	49,938,085.00	7,117,500.40	14%	100%	100%
Utilidad Antes de Impuestos	10,428,229.13	4,638,844.64	5,789,384.49	125%	137%	137%
Impuesto Sobre la Renta (27%)	2,815,621.87	1,252,488.05	1,563,133.81	125%	37%	37%
Utilidad Neta	7,612,607.26	3,386,356.59	4,226,250.68	125%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 4: Estado de Flujo de Efectivo del Caso de Estudio

Estado Flujo de Efectivo	
Al 31 de Diciembre del 2018	
Valores Expresados en RD\$	
Flujos de Efectivo Provisto (Aplicado) en Actividades de Operación:	
Efectivo Recibido de Clientes	1,036,860.00
Pagos efectuados a Proveedores, Empleados y Otros	
Aumento (Disminución) en Cuentas por Cobrar	6,542,484.44
Aumento (Disminución) en Inventarios	1,430,588.03
Aumento (Disminución) en Gastos DEPRECIACION	549,719.39
Disminución (Aumento) en Cuentas por Pagar	(329,803.14)
Flujos de efectivo neto provisto (Aplicado) en Actividades de Operación	9,229,848.72
Flujos de Efectivo Provisto (Aplicado) en Actividades de Inversión:	
Disminución (Aumento) de Capital	(7,508,324.97)
Disminución (Aumento) en Propiedades y Equipos	40,762.00
Flujos de efectivo neto provisto (Aplicado) en Actividades de Inversión	(7,467,562.97)
Flujos de Efectivo Provisto (Aplicado) en Actividades de Financiamiento:	
Intereses y Cargos Financieros	343,547.25
Flujos de efectivo neto provisto (Aplicado) en Actividades de Financiamiento	343,547.25
Efectivo y Equivalentes de Efectivo al Finalizar el Año	2,105,833.00

Fuente: Elaboración propia

2.2.2 Interpretación de los estados financieros

La empresa para el año 2018 tuvo un incremento de un 103% en el efectivo en caja y banco frente al 2017, pero el inventario disminuyó en 31% para el 2018, esto puede justificar el incremento en las ventas de un 9% y de las cuentas por cobrar de un 77% respecto al 2017.

Cabe mencionar que este tipo de empresas suele acumular un monto importante en inventario por la compra de materia prima (alimentos, químicos y desechables) para la venta de su producto final: venta de alimentación, limpieza, suministros, etc.

Los activos en sus diferentes categorías incrementaron en el 2018 en un 24% aproximadamente, siendo la maquinaria de cocina quien tiene mayor participación en el grupo de activos fijos, representando el 34% del total de esta categoría.

Las cuentas por pagar disminuyeron para este último año en un 19% y fueron saldadas el préstamo que tenían con el Banco Promerica.

No hubo variación en el capital autorizado, pero sí un incremento muy importante en la ganancia del periodo de una 125% contra el 2017.

El costo de venta disminuyó en un 5%, al igual que los gastos generales y administrativos en un 2%, mientras que los gastos generales y administrativos aumentaron en un 62% para el 2018, lo que es un incremento abruptamente considerable respecto al 2017.

Esta empresa se encuentra en proceso de crecimiento y presentó incremento en las partidas más importantes en el 2018.

2.2.3 Evaluación de los Indicadores Financieros

Las razones financieras se utilizan para cuantificar y medir la realidad financiera y económica de una organización o empresa, con el objetivo de conocer su capacidad para hacer frente a sus obligaciones y su desempeño en el periodo evaluado.

A continuaciones estaremos conociendo los diferentes indicadores financieros, tomando como referente los estados financieros antes evaluados.

2.2.3.a Razones de rentabilidad

Estas miden el nivel de rentabilidad que tiene la empresa respecto a sus ventas, el capital y los activos. Ver los índices, su fórmula y sus resultados en la figura 5.

Figura 5: Razones de Rentabilidad del Caso de Estudio

RAZONES DE RENTABILIDAD 2018				
Margen de Utilidades Brutas	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo Bienes Vendidos}}{\text{Ventas}}$	$\frac{67,483,814.53}{124,822,090.04}$	=	54.1%
Margen de Utilidades Operación	$\frac{\text{Ventas} - \text{Gastos Operativos}}{\text{Ventas}}$	$\frac{67,766,504.64}{124,822,090.04}$	=	54.3%
Margen de Utilidades Netas	$\frac{\text{Utilidades después de Impuestos}}{\text{Ventas}}$	$\frac{7,612,607.26}{124,822,090.04}$	=	6.1%
Rendimiento Sobre el Capital de los Accionistas	$\frac{\text{Utilidades después de Impuestos}}{\text{Capital Contable Total}}$	$\frac{7,612,607.26}{18,167,674.39}$	=	41.9%

Fuente: Elaboración propia

El margen de utilidad bruta es el margen obtenido luego de haber cubierto los inventarios o mercancías.

En este caso la empresa cuenta con un margen de 54.06% luego de haber cancelado

sus existencias.

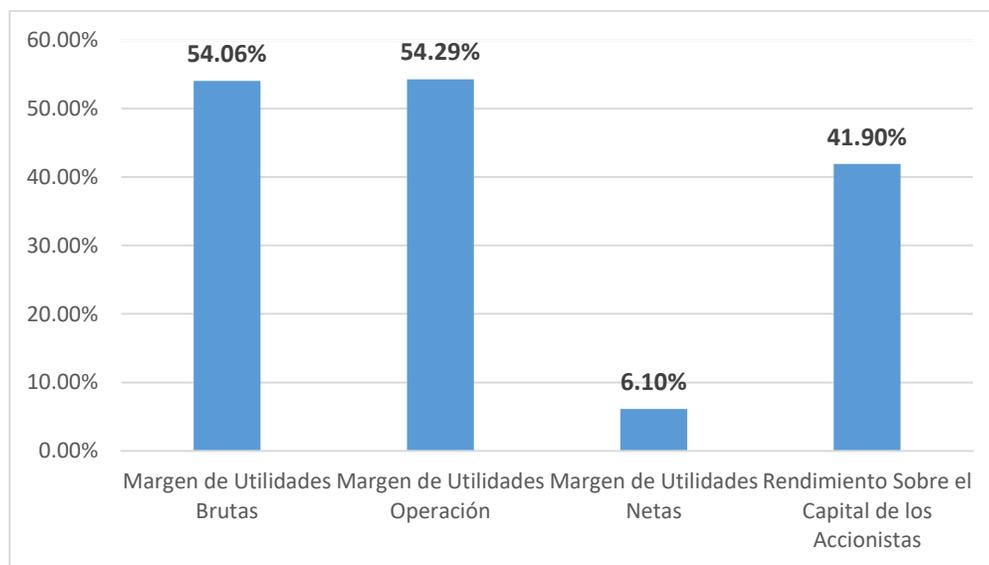
El margen de utilidad en operación es el margen que mide el porcentaje de utilidad que se obtiene con cada venta. En nuestro caso es de un 54.29%

El Margen de Utilidad Neta es de un 6.10% y este mide la rentabilidad de la empresa.

El rendimiento sobre el capital es de un 41.90%, este refleja la rentabilidad obtenida por el capital.

Ver resumen gráfico en la Gráfica 2.

Gráfica 2: Resumen de rentabilidad del caso de estudio



Fuente: Elaboración propia

2.2.3.b Razones de Liquidez

Se utilizan para identificar la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo. Ver los índices, su fórmula y sus resultados en la figura 6.

Figura 6: Razones de Liquidez del Caso de Estudio

RAZONES DE LIQUIDEZ 2018				
Razón Corriente	Activos Circulante Pasivo Circulante	14,904,484.92	3,573,463.59	= 4.17
Prueba Acida	Activos Circulante - Inventario - Gastos P.A. Pasivo Circulante	12,082,881.18	3,573,463.59	= 3.38
Capital de Operación	Activos Circulante - Pasivo Circulante	= 753,814.18 - 3,573,463 =		\$11,331,021.33

Fuente: Elaboración propia

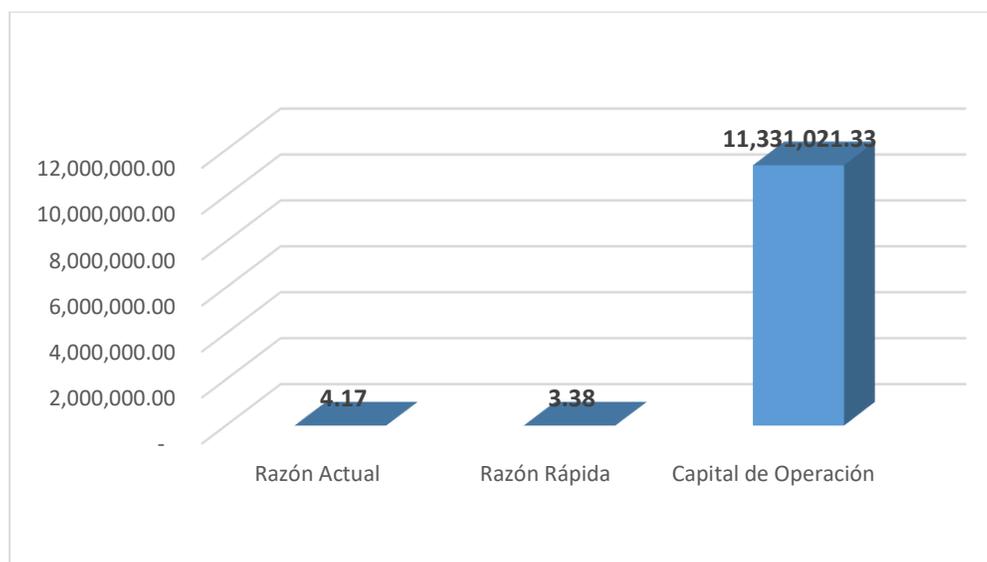
La razón corriente es la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es decir la empresa cuenta con \$4.17 por cada peso de deuda.

La Prueba Acida es de \$3.38 y esto significa que la empresa cuenta con 3.38 por cada peso de deuda sin contar los inventarios y gastos pagados por adelantado para a ver frente a sus obligaciones.

Capital de operación o Capital de trabajo muestra con lo que la empresa cuenta para hacer frente a sus pasivos. En nuestro caso la empresa cuenta con un capital de trabajo de RD\$ 11,331,021.33

Ver resumen gráfico en la Gráfica 3.

Grafica 3: Resumen de liquidez del caso de estudio



Fuente: Elaboración propia

2.2.3.c Razones de Apalancamiento o Endeudamiento

Estas buscan mostrar el nivel de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir y/o hacer frente a sus pasivos. Ver los índices, su fórmula y sus resultados en la figura 7.

Figura 7: Razones de Apalancamiento del Caso de Estudio

RAZONES DE APALANCAMIENTO 2018				
Razón Deudas a Activos	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{3,573,463.59}{21,741,137.98}$	= 16.4%
Razón Deudas a Capital	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Capital Total}}$	=	$\frac{3,573,463.59}{18,167,674.39}$	= 19.7%
Razón Deudas Largo Plazo a Capital Contable	$\frac{\text{Deuda Largo Plazo}}{\text{Capital Total}}$	=	$\frac{-}{18,167,674.39}$	= 0.0%

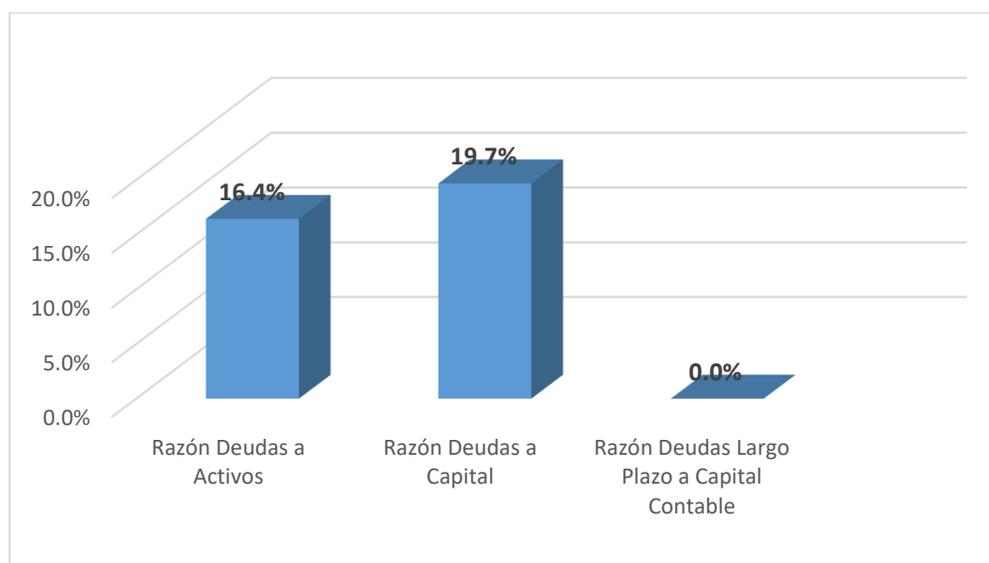
Fuente: Elaboración propia

La Razón de Deudas a Activos es de un 16.6% y esta indica que la proporción en que los activos se encuentran financiados con acreedores, es decir la empresa tiene un nivel de 16% de deuda frente a sus activos.

La Razón de Deuda a Capital muestra en que porcentaje la empresa se encuentra financiada por terceros, es decir la empresa se encuentra financiada por terceros en un 19.80%

Ver resumen gráfico en la Gráfica 4.

Gráfica 4: Resumen de apalancamiento del caso de estudio



Fuente: Elaboración propia

2.2.3.d Razones de Actividad

Estas persiguen mostrar el desempeño operacional que tiene la empresa y su capacidad para convertir en efectivo su inventario y cuentas y cobrar. Ver los índices, su fórmula y sus resultados en la figura 8.

Figura 8: Razones de Actividad del Caso de Estudio

RAZONES DE ACTIVIDAD 2018				
Días de Inventario	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Costos de Ventas} \div 365}$	=	$\frac{2,821,603.74}{157,091.17}$	= 18
Rotación Inventario	$\frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Inventario}}$	=	$\frac{57,338,275.51}{2,821,603.74}$	= 20.32
Período de Cobranzas Promedio	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Total de Ventas} \div 365}$	=	$\frac{9,977,048.18}{341,978.33}$	= 29
Flujo de efectivo interno	Utilidades después de impuestos + Depreciación	=	8,671,010.05	

Fuente: Elaboración propia

Los Días de inventario son 18 y estos nos indican los días de inventario con que cuenta la empresa.

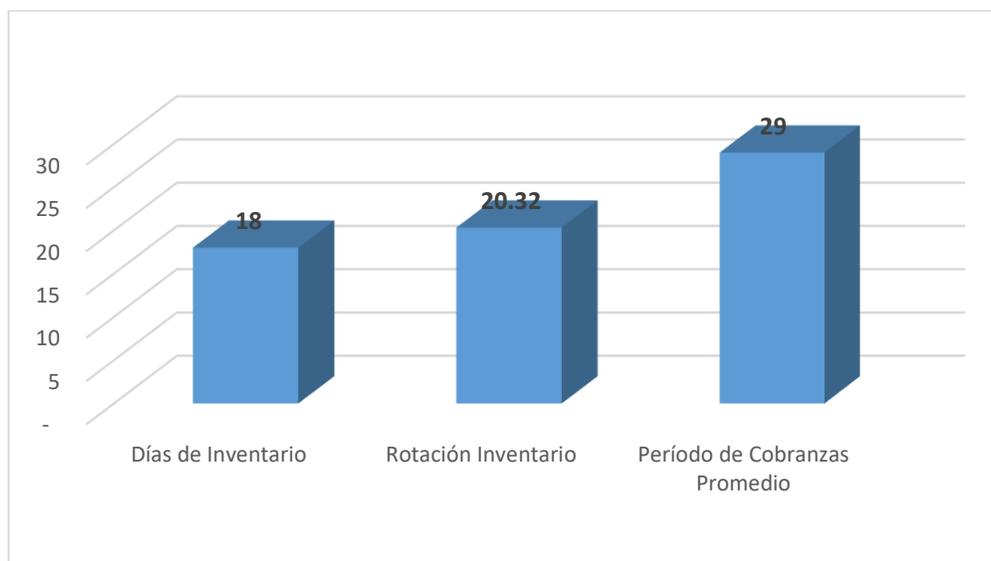
Rotación de Inventario muestra cuantas veces se vendió el inventario. En este caso la empresa rota su inventario cada 20.3 días.

El Periodo de cobro de esta empresa es de 29 días, lo que nos indica que la empresa tarda 29 días para recuperar su cartera

Flujo de Efectivo Interno es la capacidad de cobertura y capacidad neta de la empresa cubrir con sus utilidades sus costos de sus pasivos y sus gastos. Para esta empresa es de RD\$ 8,671,010.05

Ver resumen gráfico en la Gráfica 6.

Grafica 5: Resumen de razones de actividad del caso de estudio



Fuente: Elaboración propia

Conclusiones del Capítulo

En resumen, la empresa Caso de Estudio presenta una situación financiera estable con buenos márgenes de utilidad, apalancamiento y liquidez.

La Organización no está expuesta a grandes riesgos de liquidez, al disponer de importantes recursos en efectivo sin restricciones que se reaprovisionan como resultado de sus actividades, presenta razonablemente la disponibilidad de fondos para financiar su capital de trabajo. Cuenta con capacidad suficiente para hacer frente a sus obligaciones a corto y largo.

CAPITULO III
METODOS Y MODELOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA

CAPITULO III - METODOS Y MODELOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA

Este capítulo aborda casos prácticos de los métodos y modelos de planeación tomando como base información de los estados financieros analizados en el Capítulo II. Se ejemplificarán proyectos de inversión, con diferentes fuentes de financiación y su proyección futura para determinar la factibilidad para la empresa, además de la determinación del riesgo de la institución.

3.1 Punto de Equilibrio

Como bien se explicaba anteriormente el punto de equilibrio es donde no pierdo ni gano, es decir los ingresos son iguales a costos y gastos.

A continuación, estaremos trabajando con un proyecto de una cocina para la venta de alimentos cocinados a varias empresas que se encuentran ubicadas en el Parque Industrial Duarte.

Se necesita saber ya luego de estimado el costo por unidades, cuantos platos de comida al día se deben vender para estar en punto de equilibrio.

Para fines de ejemplificar una situación práctica para la empresa caso de estudio previamente analizada en el capítulo II del presente trabajo de investigación, se asume que la empresa proyecta vender 1,000 unidades de platos de comida por día con un precio de venta de RD\$ 150.00, costo variable de RD\$ 90.00 y un costo fijo de RD\$ 35,000.00

Ver en la Figura 9 los detalles del cálculo del punto de equilibrio

Figura 9 a. Base de datos para el cálculo de punto de equilibrio

UNIDADES A VENDER	1,000.00
PRECIO DE VENTA UND	150.00
COSTO VARIABLE UND	90.00
COSTO FIJO	35,000.00

Figura 9 b. Cálculo del punto de equilibrio en cantidad

$$\text{PUNTO EQUILIBRIO CANTIDAD } PEQ = \frac{CF}{PV-CV} = \frac{35,000.00}{60.00} = 583.33$$

Figura 9 c. Cálculo del punto de equilibrio en pesos

$$\text{PUNTO EQUILIBRIO PESO } PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{35,000.00}{1 - \frac{12}{20}} = \frac{35,000.00}{0.6} = \frac{35,000.00}{0.4} = 87,500.00$$

Figura 9 d. Comprobación del cálculo del punto de equilibrio en el Estado Resultados

ESTADO DE RESULTADO

VENTAS	150,000.00
COSTO VARIABLE	90,000.00
CONTRIBUCION MARGINAL	60,000.00
COSTO FIJO	35,000.00
RESULTADO	25,000.00

ESTADO DE RESULTADO EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO

VENTAS	(583.33X150)	87,500.00
COSTO VARIABLE	(583.33X90)	52,500.00
CONTRIBUCION MARGINAL		35,000.00
COSTO FIJO		35,000.00
RESULTADO		-

Fuente: Elaboración propia

En conclusión, dado que el punto de equilibrio es de 583 unidades para cubrir los costos y gastos y se proyecta vender 1,000 platos. Por otro lado, este proyecto cubre sus gastos fijos con un volumen de venta de 1,000 platos con un precio por plato de RD\$125 por tanto el precio de venta de RD\$ 150.00 excede sus costos y proveerá beneficios.

3.2 Financiamiento

Para este punto estaremos planteando como se calcula los intereses al momento de tomar un préstamo.

Utilizando tres métodos:

Alemán: en donde se amortiza una cuota fija de capital durante toda la vida del prestamos, pero la tasa de intereses (va disminuyendo) y la cuota es variable.

Frances: en este caso la cuota a pagar es fija, y es variable la amortización a capital y el interés.

Americano: aquí el monto de la cuota e interés son fijas, no se amortiza capital, sino que el monto total de paga al final del préstamo.

A continuación, se modelará un préstamo de RD\$ 15,000,000.00, que tomará la empresa a un plazo de 5 años y una tasa de interés anual de un 20%.

Ver figuras 10, 11, 12 y 13 con la aplicación del método alemán, Frances y americano.

Figura 10-Tabla prestamo Metodo Aleman

TABLA DE PRESTAMO METODO ALEMAN

MONTO DEL PRESTAMO	15,000,000.00
TASA INTERES ANUAL	20%
TIEMPO EN AÑOS	5
PAGO POR AÑO	1

CUOTA #	CAPITAL	INTERES	TOTAL	SALDO
			CUOTA	INSOLUTO
0				15,000,000.00
1	3,000,000.00	3,000,000.00	6,000,000.00	12,000,000.00
2	3,000,000.00	2,400,000.00	5,400,000.00	9,000,000.00
3	3,000,000.00	1,800,000.00	4,800,000.00	6,000,000.00
4	3,000,000.00	1,200,000.00	4,200,000.00	3,000,000.00
5	3,000,000.00	600,000.00	3,600,000.00	-
	15,000,000.00	9,000,000.00	24,000,000.00	

Fuente: Elaboración propia

Para el Método Frances veremos dos formas de aplicación. Ver figura 11

Figura 11 a. Tabla de préstamo Método Frances con pago anual

TABLA DE PRESTAMO METODO FRANCES

MONTO DEL PRESTAMO	15,000,000.00
TASA INTERES ANUAL	20%
TIEMPO EN AÑOS	5
PAGO POR AÑO	1

CUOTA #	CAPITAL	INTERES	TOTAL	SALDO
			CUOTA	INSOLUTO
0				15,000,000.00
1	\$2,015,695.55	\$3,000,000.00	\$5,015,695.55	12,984,304.45
2	\$2,418,834.66	\$2,596,860.89	\$5,015,695.55	10,565,469.79
3	\$2,902,601.59	\$2,113,093.96	\$5,015,695.55	7,662,868.20
4	\$3,483,121.91	\$1,532,573.64	\$5,015,695.55	4,179,746.29
5	\$4,179,746.29	\$835,949.26	\$5,015,695.55	-
	15,000,000.00	10,078,477.75	25,078,477.75	

Fuente: Elaboración propia

Figura 11 b. Tabla de préstamo Método Frances con pago mensual.

TABLA AMORTIZACION PRESTAMO METODO FRANCES

MONTO DEL PRESTAMO	15,000,000.00
TASA INTERES ANUAL	20%
TASA INTERES MENSUAL	2%
PERIODO EN AÑOS	5
PERIODO EN MESES	60

#CUOTA	CAPITAL	INTERES	T.CUOTA	INSOLUTO
0				15,000,000.00
1	\$147,408.26	\$250,000.00	\$397,408.26	14,852,591.74
2	\$149,865.06	\$247,543.20	\$397,408.26	14,702,726.68
3	\$152,362.81	\$245,045.44	\$397,408.26	14,550,363.87
4	\$154,902.19	\$242,506.06	\$397,408.26	14,395,461.68
5	\$157,483.89	\$239,924.36	\$397,408.26	14,237,977.79
6	\$160,108.63	\$237,299.63	\$397,408.26	14,077,869.16
7	\$162,777.10	\$234,631.15	\$397,408.26	13,915,092.06
8	\$165,490.05	\$231,918.20	\$397,408.26	13,749,602.00
9	\$168,248.22	\$229,160.03	\$397,408.26	13,581,353.78
10	\$171,052.36	\$226,355.90	\$397,408.26	13,410,301.42
11	\$173,903.23	\$223,505.02	\$397,408.26	13,236,398.19
12	\$176,801.62	\$220,606.64	\$397,408.26	13,059,596.57
13	\$179,748.31	\$217,659.94	\$397,408.26	12,879,848.26
14	\$182,744.12	\$214,664.14	\$397,408.26	12,697,104.14
15	\$185,789.85	\$211,618.40	\$397,408.26	12,511,314.29
16	\$188,886.35	\$208,521.90	\$397,408.26	12,322,427.94
17	\$192,034.46	\$205,373.80	\$397,408.26	12,130,393.48
18	\$195,235.03	\$202,173.22	\$397,408.26	11,935,158.45
19	\$198,488.95	\$198,919.31	\$397,408.26	11,736,669.50
20	\$201,797.10	\$195,611.16	\$397,408.26	11,534,872.40
21	\$205,160.38	\$192,247.87	\$397,408.26	11,329,712.02
22	\$208,579.72	\$188,828.53	\$397,408.26	11,121,132.30
23	\$212,056.05	\$185,352.20	\$397,408.26	10,909,076.25
24	\$215,590.32	\$181,817.94	\$397,408.26	10,693,485.93
25	\$219,183.49	\$178,224.77	\$397,408.26	10,474,302.44
26	\$222,836.55	\$174,571.71	\$397,408.26	10,251,465.89
27	\$226,550.49	\$170,857.76	\$397,408.26	10,024,915.40
28	\$230,326.33	\$167,081.92	\$397,408.26	9,794,589.07
29	\$234,165.10	\$163,243.15	\$397,408.26	9,560,423.96
30	\$238,067.86	\$159,340.40	\$397,408.26	9,322,356.11
31	\$242,035.65	\$155,372.60	\$397,408.26	9,080,320.45
32	\$246,069.58	\$151,338.67	\$397,408.26	8,834,250.87
33	\$250,170.74	\$147,237.51	\$397,408.26	8,584,080.13
34	\$254,340.25	\$143,068.00	\$397,408.26	8,329,739.88
35	\$258,579.26	\$138,829.00	\$397,408.26	8,071,160.62
36	\$262,888.91	\$134,519.34	\$397,408.26	7,808,271.71
37	\$267,270.39	\$130,137.86	\$397,408.26	7,541,001.31
38	\$271,724.90	\$125,683.36	\$397,408.26	7,269,276.41
39	\$276,253.65	\$121,154.61	\$397,408.26	6,993,022.76
40	\$280,857.88	\$116,550.38	\$397,408.26	6,712,164.89
41	\$285,538.84	\$111,869.41	\$397,408.26	6,426,626.05
42	\$290,297.82	\$107,110.43	\$397,408.26	6,136,328.22
43	\$295,136.12	\$102,272.14	\$397,408.26	5,841,192.10
44	\$300,055.05	\$97,353.20	\$397,408.26	5,541,137.05
45	\$305,055.97	\$92,352.28	\$397,408.26	5,236,081.08
46	\$310,140.24	\$87,268.02	\$397,408.26	4,925,940.84
47	\$315,309.24	\$82,099.01	\$397,408.26	4,610,631.60
48	\$320,564.40	\$76,843.86	\$397,408.26	4,290,067.20
49	\$325,907.14	\$71,501.12	\$397,408.26	3,964,160.07
50	\$331,338.92	\$66,069.33	\$397,408.26	3,632,821.15
51	\$336,861.24	\$60,547.02	\$397,408.26	3,295,959.91
52	\$342,475.59	\$54,932.67	\$397,408.26	2,953,484.32
53	\$348,183.52	\$49,224.74	\$397,408.26	2,605,300.80
54	\$353,986.58	\$43,421.68	\$397,408.26	2,251,314.23
55	\$359,886.35	\$37,521.90	\$397,408.26	1,891,427.88
56	\$365,884.46	\$31,523.80	\$397,408.26	1,525,543.42
57	\$371,982.53	\$25,425.72	\$397,408.26	1,153,560.89
58	\$378,182.24	\$19,226.01	\$397,408.26	775,378.64
59	\$384,485.28	\$12,922.98	\$397,408.26	390,893.37
60	\$390,893.37	\$6,514.89	\$397,408.26	(0.00)
	\$15,000,000.00	\$8,844,495.34	\$23,844,495.34	

Fuente: Elaboración propia

Figura 12. Tabla Prestamo con Metodo Americano

TABLA DE PRESTAMO METODO AMERICANO

MONTO DEL PRESTAMO	15,000,000.00
TASA INTERES ANUAL	20%
TIEMPO EN AÑOS	5
PAGO POR AÑO	1

CUOTA #	CAPITAL	INTERES	TOTAL	SALDO
			CUOTA	INSOLUTO
0				15,000,000.00
1	\$0.00	\$3,000,000.00	\$3,000,000.00	15,000,000.00
2	\$0.00	\$3,000,000.00	\$3,000,000.00	15,000,000.00
3	\$0.00	\$3,000,000.00	\$3,000,000.00	15,000,000.00
4	\$0.00	\$3,000,000.00	\$3,000,000.00	15,000,000.00
5	15,000,000.00	\$3,000,000.00	18,000,000.00	-
	15,000,000.00	15,000,000.00	30,000,000.00	

Fuente: Elaboración propia

El método mas utilizado es el método en este tipo de mercado es el método francés, pero todo dependerá de la visión y situación de la empresa y/o el inversor.

3.3 Apalancamiento

Para explicar mejor que proporción de deuda e inversión de capital es más conveniente para la empresa, mostraremos dos casos de financiamiento.

Para el primer ejemplo simularemos que la empresa desea hacer un proyecto y necesita saber cómo puede financiarlo. El banco le ofrece las siguientes opciones de financiamiento:

Opción #1: Deuda a corto plazo de RD\$ 2,000,000.00, a largo plazo RD\$ 8,000,000.00 y un capital de RD\$ 2,000,000.00 para una inversión total de RD\$12,000,000.00

Opción #2: Deuda a corto plazo de RD\$ 8,000,000.00, a largo plazo RD\$ 2,000,000.00 y un capital de RD\$ 2,000,000.00 para una inversión total de RD\$12,000,000.00

Ver Figura 13 con fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.

Figura 13 a. Datos del financiamiento a corto y largo plazo

Fuentes de financiación a Corto y Largo Plazo

	OPCION 1	OPCION 2
TOTAL DE ACTIVO	12,000,000	12,000,000
TOTAL DEUDA A CORTO PLAZO	2,000,000	8,000,000
TOTAL DEUDA A LARGO PLAZO	8,000,000	2,000,000
CAPITAL SOCIAL	2,000,000	2,000,000
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	12,000,000	12,000,000

LAS DEUDAS A CORTO PLAZO PAGAN	17%
LAS DEUDAS A LARGO PLAZO PAGAN	19%

Fuente: Elaboración propia

Figura 13 b. Estado de resultado proyecto con Opción #1 y #2

DATOS	OPCION 1	OPCION 2
LA UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS SON	2,000,000	2,000,000
LA CANTIDAD DE ACCIONES SON	20,000	20,000
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	27%	27%

ESTADO DE RESULTADO	OPCION 1	OPCION 2
EBIT	2,000,000.00	2,000,000.00
GASTOS FINANCIEROS	1,860,000.00	1,740,000.00
EBT	140,000.00	260,000.00
IMPUESTOS (27%)	37,800.00	70,200.00
UTILIDAD NETA	102,200.00	189,800.00

CANTIDAD POR ACCION	5.11	9.49
----------------------------	-------------	-------------

Fuente: Elaboración propia

Podemos concluir con que la mejor opción es la #2, de deuda a corto plazo de

RD\$ 8,000,000.00, a largo plazo RD\$ 2,000,000.00 y un capital de RD\$ 2,000,000.00 ya que esta genera una utilidad de RD\$ 189,800.00, más alta que la opción #1 y proporciona mayor rendimiento por acción de 9.49

En el segundo ejemplo vemos que la empresa iniciara un proyecto más grande y desea conocer con qué proporción de apalancamiento es más conveniente realizar el proyecto de inversión por RD\$ 15,000,000.00. Se crearon tres escenarios supuestos:

Opción #1: 50% de deuda y 50% de capital

Opción #2: 60% de deuda y 40% de capital

Opción #3: 100% de deuda y 0% de capital

Ver Figura 14 con financiamiento propios y terceros.

Figura 14 a. Datos de los tres escenarios propuestos.

Financiamiento con recursos propios y ajenos

	OPCION 1		OPCION 2		OPCION 3	
	50%	DEUDA CAPITAL	60%	DEUDA CAPITAL	100%	DEUDA CAPITAL
TOTAL DE ACTIVO	15,000,000		15,000,000		15,000,000	
DEUDAS	7,500,000		9,000,000		0	
CAPITAL PROPIO	7,500,000		6,000,000		15,000,000	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	15,000,000		15,000,000		15,000,000	
CANTIDAD DE ACCIONES	75,000		60,000		150,000	
TASA DE INTERES	12%		12%		12%	

Fuente: Elaboración propia

Figura 14 b. Estado de Resultado proyectado

ESTADO DE RESULTADO	OPCION 1		OPCION 2		OPCION 3	
EBIT	2,500,000.00		2,500,000.00		2,500,000.00	
GASTOS FINANCIEROS	900,000.00		1,080,000.00		-	
EBT	1,600,000.00		1,420,000.00		2,500,000.00	
IMPUESTOS (27%)	432,000.00		383,400.00		675,000.00	
UTILIDAD NETA	1,168,000.00		1,036,600.00		1,825,000.00	
ROE	16%		17%		12%	

Fuente: Elaboración propia

En conclusión, la mejor opción es la #2 60% de deuda y 40% de capital, la cual proporciona una rentabilidad de un 17%, mayor que las opciones 1 y 3.

Continuando con el mismo supuesto de financiación y que la empresa decide iniciar el nuevo proyecto financiando RD\$15,000,000.00. *Se debe proyectar un presupuesto de capital*, con las siguientes informaciones:

Se inicia con el flujo operacional, las ventas base son de 20,000 unidades a \$1,000 cu; las unidades a vender se incrementarán en un 2% anual y el precio unitario en un 5% anual. El costo de ventas representa el 50% de las ventas y los gastos operativos el 15%, los gastos financieros se extraen de la tabla de amortización bajo el método alemán. El impuesto sobre la renta representa el 27% de la utilidad imponible.

Ver Figura 15 a. con presupuesto de efectivo de capital proyectado a cinco (5) años.

	TASA	PERIODOS					
		0	1	2	3	4	5
VENTAS EN UNIDADES	2%	20,000.00	20,400.00	20,808.00	21,224.16	21,648.64	22,081.62
PRECIO VTAS INITARIO	5%	1,000.00	1,050.00	1,102.50	1,157.63	1,215.51	1,276.28
IMPORTE DE VTA		20,000,000.00	21,420,000.00	22,940,820.00	24,569,618.22	26,314,061.11	28,182,359.45
COSTO DE VENTA	50%	10,000,000.00	10,710,000.00	11,470,410.00	12,284,809.11	13,157,030.56	14,091,179.73
UTILIDAD BRUTA		10,000,000.00	10,710,000.00	11,470,410.00	12,284,809.11	13,157,030.56	14,091,179.73
GASTOS OPERATIVOS	15%	3,000,000.00	3,213,000.00	3,441,123.00	3,685,442.73	3,947,109.17	4,227,353.92
EBITAD		7,000,000.00	7,497,000.00	8,029,287.00	8,599,366.38	9,209,921.39	9,863,825.81
GASTOS DEPRECIACION			2,150,000.00	1,852,500.00	1,608,375.00	1,406,681.25	1,238,888.44
UTILIDAD OPERATIVA EBIT			5,347,000.00	6,176,787.00	6,990,991.38	7,803,240.14	8,624,937.37
GASTOS FINANCIEROS			3,000,000.00	2,596,860.89	2,113,093.96	1,532,573.64	835,949.26
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			2,347,000.00	3,579,926.11	4,877,897.42	6,270,666.50	7,788,988.11
ISR	27%		633,690.00	966,580.05	1,317,032.30	1,693,079.95	2,103,026.79
UTILIDAD NETA			1,713,310.00	2,613,346.06	3,560,865.12	4,577,586.54	5,685,961.32
MAS:GASTO DEPRECIACION			2,150,000.00	1,852,500.00	1,608,375.00	1,406,681.25	1,238,888.44
FLUJO EFECTIVO OPERACIONAL			3,863,310.00	4,465,846.06	5,169,240.12	5,984,267.79	6,924,849.76

Fuente: Elaboración propia

Ver figura 16 a. con presupuesto de efectivo de capital proyectado a cinco (5) años.

	TASA	PERIODOS					
		0	1	2	3	4	5
VENTAS EN UNIDADES	2%	20,000.00	20,400.00	20,808.00	21,224.16	21,648.64	22,081.62
PRECIO VTAS INITARIO	5%	1,000.00	1,050.00	1,102.50	1,157.63	1,215.51	1,276.28
IMPORTE DE VTA		20,000,000.00	21,420,000.00	22,940,820.00	24,569,618.22	26,314,061.11	28,182,359.45
COSTO DE VENTA	50%	10,000,000.00	10,710,000.00	11,470,410.00	12,284,809.11	13,157,030.56	14,091,179.73
UTILIDAD BRUTA		10,000,000.00	10,710,000.00	11,470,410.00	12,284,809.11	13,157,030.56	14,091,179.73
GASTOS OPERATIVOS	15%	3,000,000.00	3,213,000.00	3,441,123.00	3,685,442.73	3,947,109.17	4,227,353.92
EBITAD		7,000,000.00	7,497,000.00	8,029,287.00	8,599,366.38	9,209,921.39	9,863,825.81
GASTOS DEPRECIACION		2,150,000.00	1,852,500.00	1,852,500.00	1,608,375.00	1,406,681.25	1,238,888.44
UTILIDAD OPERATIVA EBIT		5,347,000.00	6,176,787.00	6,176,787.00	6,990,991.38	7,803,240.14	8,624,937.37
GASTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		5,347,000.00	6,176,787.00	6,176,787.00	6,990,991.38	7,803,240.14	8,624,937.37
ISR	27%	1,443,690.00	1,667,732.49	1,667,732.49	1,887,567.67	2,106,874.84	2,328,733.09
UTILIDAD NETA		3,903,310.00	4,509,054.51	4,509,054.51	5,103,423.71	5,696,365.30	6,296,204.28
MAS:GASTO DEPRECIACION		2,150,000.00	1,852,500.00	1,852,500.00	1,608,375.00	1,406,681.25	1,238,888.44
FLUJO EFECTIVO OPERACIONAL		6,053,310.00	6,361,554.51	6,361,554.51	6,711,798.71	7,103,046.55	7,535,092.72

Fuente: Elaboración propia

Figura 16 b. Flujo de inversión para determinar TIR y VPN

FLUJO DE INVERSION							
CAPLEX	33,000,000.00						
CAPITAL DE TRABAJO	3,000,000.00						
TOTAL	-36,000,000.00						
FLUJO FINANCIACION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FLUJO TERMINAL							
VALOR RESIDUAL						29,091,759.93	
RETORNO CAPITAL DE TRABAJO						3,000,000.00	
TOTAL FLUJO NETO	(36,000,000.00)	6,053,310.00	6,361,554.51	6,711,798.71	7,103,046.55	39,626,852.65	
	(36,000,000.00)	(29,946,690.00)	(23,585,135.49)	(16,873,336.78)	(9,770,290.23)	-0.246557311	
						12 MESES	
						-2.958687732	
PR							2 AÑOS Y TRES MESES
TIR							17%
TASA DE DESCUENTO							15%
VPN							2,249,852.73

Fuente: Elaboración propia

Figura 16 c. Determinar VPN con formula

FORMA MANUAL EN DETALLE						
VPN =	-36,000,000.00 +	$\frac{6,053,310.00}{(1+0.15)^1}$ +	$\frac{6,361,554.51}{(1+0.15)^2}$ +	$\frac{6,711,798.71}{(1+0.15)^3}$ +	$\frac{7,103,046.55}{(1+0.15)^4}$ +	$\frac{39,626,852.65}{(1+0.15)^4}$
VPN	-36,000,000.00 +	5,263,747.83 +	4,810,249.16 +	4,413,116.60 +	4,061,189.92 +	19,701,549.23 =
VPN	-36,000,000.00 +	38,249,852.73	2,249,852.73			

Fuente: Elaboración propia

Sin financiamiento el proyecto que genera un Valor presente Neto positivo de RD\$2,249,852.73, la inversión se recupera en 2 años y 3 meses con una tasa de retorno de un 17%, siendo esta TIR mayor que la tasa de descuento de 15%

La empresa decide elegir aceptar arrancar el proyecto financiando los RD\$15,000,000.00, entendiéndose que es lo más conveniente para la empresa en este momento.

Debe proyectarse por los cinco (5) años de la vida del préstamo, un estado de resultado, presupuesto de caja y balance general

Ver Figura 17 con Estados proforma.

Figura 17 a. Estado de Resultado Proforma.

		ESTADO DE RESULTADO PROFORMA					
		PERIODOS					
TASA		0	1	2	3	4	5
	2%	20,000.00	20,400.00	20,808.00	21,224.16	21,648.64	22,081.62
	5%	1,000.00	1,050.00	1,102.50	1,157.63	1,215.51	1,276.28
		20,000,000.00	21,420,000.00	22,940,820.00	24,569,618.22	26,314,061.11	28,182,359.45
	50%	10,000,000.00	10,710,000.00	11,470,410.00	12,284,809.11	13,157,030.56	14,091,179.73
		10,000,000.00	10,710,000.00	11,470,410.00	12,284,809.11	13,157,030.56	14,091,179.73
	15%	3,000,000.00	3,213,000.00	3,441,123.00	3,685,442.73	3,947,109.17	4,227,353.92
		7,000,000.00	7,497,000.00	8,029,287.00	8,599,366.38	9,209,921.39	9,863,825.81
			2,150,000.00	1,852,500.00	1,608,375.00	1,406,681.25	1,238,888.44
			5,347,000.00	6,176,787.00	6,990,991.38	7,803,240.14	8,624,937.37
			3,000,000.00	2,596,860.89	2,113,093.96	1,532,573.64	835,949.26
			2,347,000.00	3,579,926.11	4,877,897.42	6,270,666.50	7,788,988.11
	27%		633,690.00	966,580.05	1,317,032.30	1,693,079.95	2,103,026.79
			1,713,310.00	2,613,346.06	3,560,865.12	4,577,586.54	5,685,961.32
	50%		856,655.00	1,306,673.03	1,780,432.56	2,288,793.27	2,842,980.66
			856,655.00	1,306,673.03	1,780,432.56	2,288,793.27	2,842,980.66

Fuente: Elaboración propia

Figura 17 b. Presupuesto de Caja Proforma.

PRESUPUESTO DE CAJA PROFORMA						
	PERIODOS					
	0	1	2	3	4	5
VENTAS	1,666,666.67	21,420,000.00	22,940,820.00	24,569,618.22	26,314,061.11	28,182,359.45
POLITICA DE COBROS:						
AL CONTADO	20%	4,284,000.00	4,588,164.00	4,913,923.64	5,262,812.22	5,636,471.89
A 30 DIAS	70%					
A 60 DIAS	8%	-				
INCOBRABLES	2%					
TOTAL COBROS	91%	19,492,200.00	20,876,146.20	22,358,352.58	23,945,795.61	25,645,947.10
COMPRAS	833,333.33	10,710,000.00	11,470,410.00	12,284,809.11	13,157,030.56	14,091,179.73
PAGOS		94%	94%	94%	94%	94%
TOTAL PAGOS POR COMPRAS		10,067,400.00	10,782,185.40	11,547,720.56	12,367,608.72	13,245,708.94
SUBTOTAL 1		9,424,800.00	10,093,960.80	10,810,632.02	11,578,186.89	12,400,238.16
GASTOS OPERATIVOS		3,213,000.00	3,441,123.000	3,685,442.73	3,947,109.17	4,227,353.92
GASTOS FINANCIEROS		3,000,000.00	2,596,860.89	2,113,093.96	1,532,573.64	835,949.26
IMPUESTOS		633,690.00	966,580.05	1,317,032.30	1,693,079.95	2,103,026.79
DIVIDENDOS		856,655.00	1,306,673.03	1,780,432.56	2,288,793.27	2,842,980.66
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS					2,000,000.00	2,000,000.00
AMORTIZACION DEL CAPITAL		2,015,695.55	2,418,834.66	2,902,601.59	3,483,121.91	4,179,746.29
SUBTOTAL 2		(294,240.55)	(636,110.83)	(987,971.13)	(3,366,491.05)	(3,788,818.76)
BALANCE INICIAL		15,000,000.00	14,705,759.45	14,069,648.62	13,081,677.50	9,715,186.44
BALANCE FINAL		14,705,759.45	14,069,648.62	13,081,677.50	9,715,186.44	5,926,367.68

Fuente: Elaboración propia

Figura 17 c. Balance General Proforma.

BALANCE GENERAL PROFORMA						
	PERIODOS					
	0	1	2	3	4	5
EFFECTIVO	15,000,000.00	14,705,759.45	14,069,648.62	13,081,677.50	9,715,186.44	5,926,367.68
CUENTAS POR COBRAR	1,666,666.67	3,594,466.67	5,659,140.47	7,870,406.11	10,238,671.61	12,775,083.96
INVENTARIOS	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00
ACTIVOS FIJOS	33,000,000.00	30,850,000.00	28,997,500.00	27,389,125.00	27,982,443.75	28,743,555.31
FONDO REPONIBLE	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00
TOTAL ACTIVOS	54,666,666.67	54,150,226.12	53,726,289.09	53,341,208.60	52,936,301.80	52,445,006.95
CUENTAS POR PAGAR	833,333.33	1,475,933.33	2,164,157.93	2,901,246.48	3,690,668.31	4,536,139.10
PRESTAMO	15,000,000.00	12,984,304.45	10,565,469.79	7,662,868.20	4,179,746.29	-
UTILIDAD RETENIDA	0	856,655.00	2,163,328.03	3,943,760.59	6,232,553.86	9,075,534.52
CAPITAL SOCIAL	38,833,333.33	38,833,333.33	38,833,333.33	38,833,333.33	38,833,333.33	38,833,333.33
PASIVO Y CAPITAL	54,666,666.67	54,150,226.12	53,726,289.09	53,341,208.60	52,936,301.80	52,445,006.95

Fuente: Elaboración propia

Al aceptar financiar el proyecto la empresa al cabo de los 5 años, proyectando vender 20,000 unidades al año con incremento de 2% cada año, contara con fondos suficientes para cubrir sus obligaciones y cancelar el prestamos en tiempo acordado. Su

utilidad neta pasa de ser en el primer año de RD\$1,713,310.00 a ser en el quinto año de RD\$5,685,961.32. Incrementa su utilidad retenida a RD\$9,075,534.52 para ese último periodo.

3.4 Proyecto de Inversión

Para fines de ejemplificar un práctico de Proyecto de inversión de reemplazo, se asume que la empresa desea comprar maquinaria nueva para remodelar una cocina industrial. Está evaluando si compra equipos nuevos, considerando además la maquinaria que ya tiene.

Se proyectará la vida útil de los equipos utilizando dos tipos de depreciación, Decreciente y de línea recta.

La depreciación es el método por el cual se calcula la pérdida que valor que sufren los activos que posee la empresa, por uso, desuso o mal uso.

Depreciación decreciente: en un método de depreciar los activos que consiste en aplicar a cada año de vida útil un digito correlativo. Con esto se persigue cargar un monto mayor en el primer año e ir descendiendo en cada periodo hasta llegar al último.

Depreciación de Línea recta: en este método el activo pierde valor linealmente con el tiempo, pues el monto de depreciación es igual para cada año de vida útil.

Para los fines la empresa desea reemplazar sus equipos de cocina, pensando hacer una inversión de RD\$16,000,000.00. Para esta proyectara la depreciación de la vida útil de los nuevos activos durante cuatro (4) años utilizando el método decreciente.

Cuenta con activos que tienen un valor en libro por RD\$ 1,200,000.00 para el cual utilizara el método de línea recta. Los activos nuevos tienen un valor de salvamento de RD\$ 6,500,000.00 y los viejos RD\$1,000,000.00. El WACC será de un 15%, el capital de trabajo adicional será de RD\$ 1,500,000.00 que retornara como flujo al término de la vida útil del proyecto que es de cuatro años. Con Impuesto sobre la renta de 29%.

Ver Figura 18 con proyección de depreciación maquinarias y flujo de efectivo proyecto de reemplazo.

Figura 18 a. Depreciación decreciente maquina nueva y Depreciación línea recta maquinaria vieja.

Depreciacion Maquina Nueva			Depreciacion Maquina Vieja			Gasto Dep. Neto
Años	Dep. Decreciente 15%	Valor en Libros	Años	Dep. Línea Recta 25%	Valor en Libros	
0		16,000,000.00	0		1,200,000.00	
1	2,400,000.00	13,600,000.00	1	300,000.00	900,000.00	2,100,000.00
2	2,040,000.00	11,560,000.00	2	300,000.00	600,000.00	1,740,000.00
3	1,734,000.00	9,826,000.00	3	300,000.00	300,000.00	1,434,000.00
4	1,473,900.00	8,352,100.00	4	300,000.00	-	1,173,900.00

Valor Salvamento Maq. Nueva	
Valor de Mercado	6,500,000.00
Valor en Libros	8,352,100.00
Perdida	(1,852,100.00)
ISR 29%	(537,109.00)
Flujo Efectivo neto	7,037,109.00

Valor Salvamento Maq. Vieja	
Valor de Mercado	1,000,000.00
Valor en Libros	1,200,000.00
Perdida	(200,000.00)
ISR 29%	(58,000.00)
Flujo Efectivo neto	1,058,000.00

Fuente: Elaboración propia

Figura 18 b. Flujo de Efectivo de Capital

	Años				
I. Flujo de efectivo inversion inicial	0	1	2	3	4
Maquinaria Nueva	(16,000,000.00)				
Capital de Trabajo	(1,500,000.00)				
Maquinaria Vieja	1,054,000.00				
	(16,446,000.00)				
II. Flujo operacional					
Reduccion de Gastos		4,500,000.00	4,500,000.00	4,500,000.00	4,500,000.00
Gastos de depreciacion		2,100,000.00	1,740,000.00	1,434,000.00	1,173,900.00
Utilidad Antes de Impuestos		2,400,000.00	2,760,000.00	3,066,000.00	3,326,100.00
ISR 27%		648,000.00	745,200.00	827,820.00	898,047.00
Utilidad Neta		1,752,000.00	2,014,800.00	2,238,180.00	2,428,053.00
Mas: Gastos de Depreciacion		2,100,000.00	1,740,000.00	1,434,000.00	1,173,900.00
Flujo de efectivo operacional neto		3,852,000.00	3,754,800.00	3,672,180.00	3,601,953.00
III. Flujo Terminal					
Retorno de capital de trabajo					1,500,000.00
Valor salvamento maquinaria nueva					7,037,109.00
Total flujo Neto	(16,446,000.00)	3,804,000.00	3,699,600.00	3,610,860.00	12,072,540.00
Total flujo acumulado		(12,642,000.00)	(8,942,400.00)	(5,331,540.00)	
				5,331,540.00	0.44129404
				12,072,540.00	
				PR= 12 x 0.4413=	5.2956
				Periodo de Recuperacion= 3 años y 5 meses	

TIR = 12.346%
 VPN= -1,064,012.00
 WACC= 15%

Fuente: Elaboración propia

Figura 18 c. Calculo VPN mediante Formula

$$VPN = -16,446,000.00 + \frac{3,804,000.00}{(1+0.15)^1} + \frac{3,699,600.00}{(1+0.15)^2} + \frac{3,610,860.00}{(1+0.15)^3} + \frac{12,072,540.00}{(1+0.15)^4} =$$

$$VPN = -16,446,000.00 + 3,307,836.00 + 2,797,429.00 + 2,374,199.00 + 6,902,524.00$$

$$VPN = -1,064,012.00$$

Fuente: Elaboración propia

El proyecto se rechaza pues tiene un periodo de recuperación de 3 años y cinco (5) meses, una tasa de retorno TIR de 12.346% que es menor el WACC de 15%. Y un valor presente neto negativo de RD\$1,064,012.00

Claro que todo dependerá de la intensidad de la inversión.

3.5 Modelo de Riego Estructural

Según Perdomo Moreno, Abraham “ El Método o modelo estructural de planeación financiera, que tiene por objeto medir y proyectar el grado de exposición que guarda una empresa para caer en un incumplimiento financiero, suspensión de pagos o quiebra, para tomar decisiones y lograr objetivos pree establecidos, existen denominaciones del modelo de riesgo estructural y se le conoce con el nombre de: modelo del grado de solvencia, al igual se tiene grados de riesgo estructural se mide relacionando ciertas razones financieras ponderadas, para extraer un resultado global cuya magnitud se califica como alto riesgo, medio riesgo o bajo riesgo”.

Se utilizan varias razones financieras para determinar el nivel de riesgo.

Se simulará el siguiente caso para definir el riesgo estructural de la empresa de Servicios de alimentación y limpieza objeto de estudio. Esta desea proyectar su riesgo operacional para el próximo periodo, 2019.

Ver figura 19 con indicadores financieros.

Figura 19 a. Datos provenientes de los estados financieros previamente analizados.

Valores expresados en RD\$

Activo Total	21,741,137.98	Ventas Netas Anuales	124,822,090.04
Pasivo Total	3,573,463.59	Flujo Operativo Anual	8,566,727.76
Capital Contable	18,167,674.39	Capital de Trabajo	11,331,021.33
Utilidades Retenidas	7,555,067.13		

Fuente: Elaboración propia

Figura 19 b. Indicadores financieros para conseguir riesgo estructural

R1=	$\frac{\text{Flujo Operativo Anual}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{8,566,727.76}{21,741,137.98}$	=	0.39
R2=	$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Pasivo Total}}$	=	$\frac{18,167,674.39}{3,573,463.59}$	=	5.08
R3=	$\frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{11,331,021.33}{21,741,137.98}$	=	0.52
R4=	$\frac{\text{Ventas Netas Anuales}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{124,822,090.04}{21,741,137.98}$	=	5.74
R5=	$\frac{\text{Utilidades Retenidas}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{7,555,067.13}{21,741,137.98}$	=	0.35

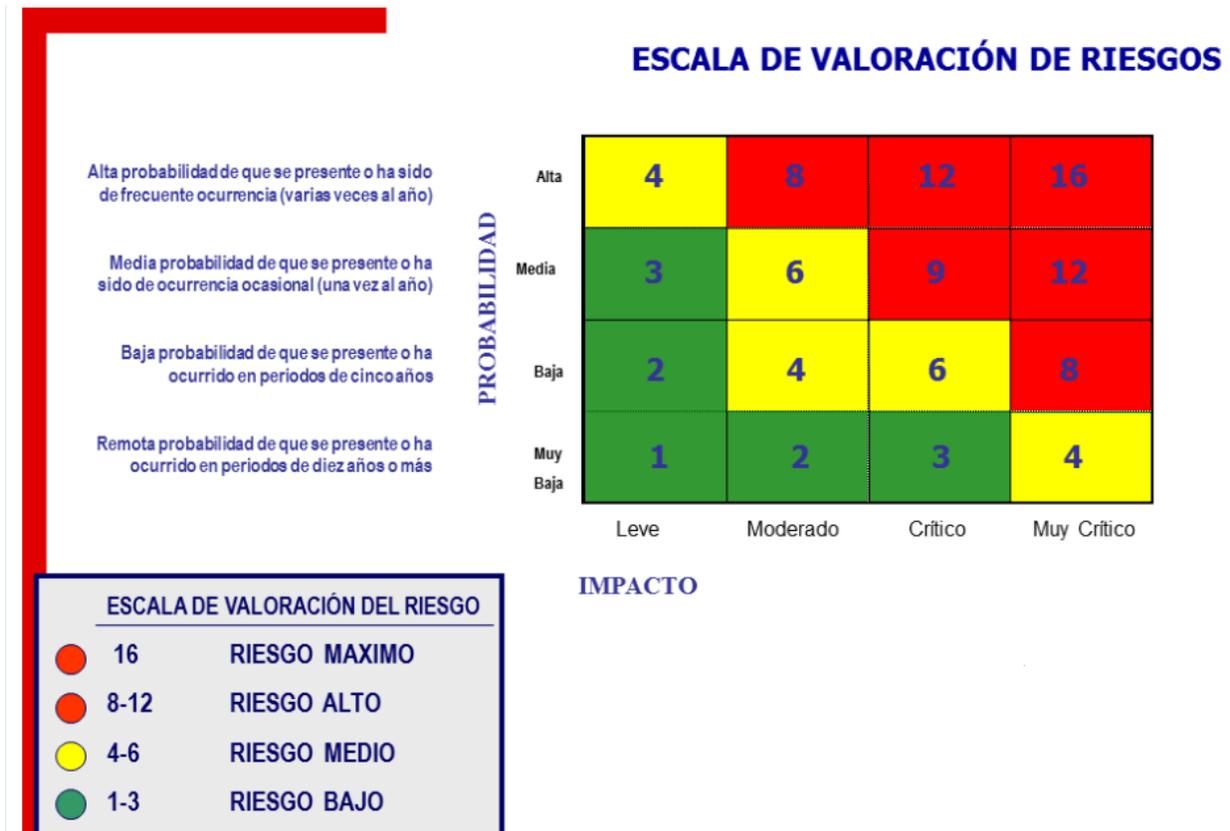
$$\text{RIESGO ESTRUCTURAL} = R1 + R2 + R3 + R4 + R5$$

$$RE = 0.39 + 5.08 + 0.52 + 5.74 + 0.35$$

$$RE = \underline{\underline{12.09}}$$

Fuente: Elaboración propia

Grafica 6: Escala de Valoración de Riesgo



Fuente: Monografias.com

La empresa proyecta tener un riesgo estructural para el siguiente año de 12.09 lo que significa un riesgo financiero critico según la escala de valoración de riesgo, es decir, la empresa proyecta para el año siguiente un grado de exposición alta, para caer en un incumplimiento financiero, suspensión de pagos o quiebra.

3.6 Modelo de Valor Económico Agregado

Este modelo es más conocido por sus siglas en inglés como EVA (Economic Value Added) se utiliza para mostrar las ganancias reales luego de restar los costos de la inversión, gastos e impuestos.

Este se crea cuando la empresa supera el costo de los recursos que invierte (pasivo más capital).

Para el siguiente caso práctico la empresa de Servicios de alimentación y limpieza desea proyectar el valor económico agregado para el siguiente año, de acuerdo con los conceptos y cifras siguientes.

Ver figura 20 con indicadores financieros para obtención del valor económico agregado VEA o EVA

Figura 20 a. Detalle de indicadores del valor económico agregado VEA o EVA

VEA = UNO - (CCPP x RNI)

VEA=	Valor Economico Agregado
Utilidad Neta de Operación (UNO) =	Utilidad Operativa menos Impuestos
CCPP=	Costo de Capital Promedio Ponderado
Recursos Netos Invertidos (RNI) =	Pasivo con Costos mas Capital Contable - Activos Totales

Fuente: Elaboración propia

Figura 20 b. Datos del caso de estudio

DATOS

Utilidad Operacional Anual (UOA)	10,428,229.13		
Tasa Efectiva de Impuestos	27%		
Tasa Efectiva de Impuestos =	$\frac{\text{Impuestos Pagados}}{\text{Utilidad antes de Impuestos}}$	=	$\frac{2,815,621.87}{10,428,229.13} = \underline{\underline{27\%}}$

Utilidad Neta de Operacion 7,612,607.26

$$\text{UNO} = \text{UOA} (1 - \text{TEI})$$

$$\text{UNO} = 10,428,229.13 (1 - 0.28)$$

$$\text{UNO} = \underline{\underline{7,612,607.26}}$$

Fuente: Elaboración propia

La utilidad neta de operación se proyecta sea de RD\$ 7,612,607.26 para el siguiente año.

Figura 20 c. WACC

Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP) o WACC 14%

Fuente de Financiamiento	Monto	% Proporcion de Total	Costo antes de IRS	Beneficios Fiscal (Tasa IRS)	Costo despues de ISR	CCPP
Prestamo	16,000,000.00	91%	20%	28%	14%	13%
Capital Social	1,500,000.00	9%	12%	0%	12%	1%
Total	17,500,000.00	100%				14%

Fuente: Elaboración propia

Figura 20 d. Datos para RNI

Activo Disponible (AD) = 14,904,484.92

Pasivo con Costo (PCC) = 3,573,463.59

Capital Contable (CC) = 18,167,674.39

Recursos Netos Invertidos (RNI) = 6,836,653.06

$$\text{RNI} = \text{PCC} + \text{CC} - \text{AD}$$

$$\text{RNI} = 3,573,463.59 + 18,167,674.39 - 14,904,484.82$$

$$\text{RNI} = \underline{\underline{6,836,653.06}}$$

Fuente: Elaboración propia

Los recursos netos invertidos que se proyectan para el año siguiente serán de RD\$6,836,653.06

Figura 20 e. Datos para VEA

Valor Economico Agregado (VEA) : 6,642,193.20

$$\text{VEA} = \text{UNO} - (\text{CCPP} \times \text{RNI})$$

$$\text{VEA} = 7,612,607.26 - (0.14 \times 6,836,653.06)$$

$$\text{VEA} = \underline{\hspace{10em} 6,642,193.20 \hspace{10em}}$$

Fuente: Elaboración propia

El valor económico agregado que se proyecta para el año siguiente será de RD\$6,642,193.20, es decir el beneficio económico agregado que se proyecta para el siguiente año después de restarle el costo originado para financiar los recursos empleados para producirlos, será de RD\$ 6,642,193.20

3.7 Modelo de Rentabilidad de Recursos Netos Invertidos

Según Perdomo Moreno, Abraham “El Método o modelo de planeación financiera, que tiene por objeto proyectar la capacidad que tiene una empresa de utilizar eficientemente sus recursos, para tomar decisiones y lograr los objetivos preestablecidos, la rentabilidad de recursos netos invertidos también conocido como rentabilidad de la inversión operativa, es una tasa porcentual que resume el rendimiento que se asocia a la generación operativa, en relación con el costo d los recursos que invierte”.

Se modelará un caso practico con los mismos datos extraídos de los estados financieros para conocer la rentabilidad de recursos netos invertidos. En donde la

empresa objeto al caso de estudio desea proyectar la rentabilidad de recursos netos invertidos del siguiente año, de conformidad con los datos siguientes.

Ver figura 21 para obtener resultado del RRNI

Figura 21 a. Detalle de indicadores para RRNI

Rentabilidad de Recursos Netos Invertidos (RRNI)

Utilidad Operacional Anual (UOA)

Recursos Netos Invertidos (RNI) : Pasivo con Costos mas Capital Contable - Activos Totales

Tasa Efectiva de Impuestos (TEI)

Fuente: Elaboración propia

Figura 21 b. Resultado RRNI

UOA = 7,612,607.26

RNI = 6,836,653.06

TEI = 27%

$$RRNI = \left\{ \frac{UOA (1 - TEI)}{RNI} \right\} 100$$

$$RRNI = \left\{ \frac{7,508,324,97 (1-0.28)}{6,836,653.06} \right\} \times 100 = 81\%$$

Fuente: Elaboración propia

La rentabilidad de los recursos netos invertidos proyectados para el año siguiente será del 81%, el modelo de rentabilidad es paralelo al método o modelo del valor económico agregado y en cierta medida ambos son complementarios.

Conclusiones del Capítulo

En resumen, las proyecciones para la empresa Caso de Estudio reflejan que para el 2019 tendrá un riesgo de 12.09 que según la escala de riesgo es crítico. Su beneficio económico agregado que se proyecta para el siguiente año después de restarle el costo originado para financiar los recursos empleados para producirlos, será de RD\$6,642,193.20. La rentabilidad de los recursos netos en un porcentaje considerablemente alto de 81%. Lo que significa un alto rendimiento operativo respecto a su costo.

CONCLUSIÓN

Para República Dominicana no hay duda que las Pymes son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo social y económico; pues son unas de los principales generadores de empleos, son un gran distribuidor de ingresos entre la población, son imprescindibles para que existan las grandes empresas y son un factor central para la movilidad económica de las personas, cohesión social.

En cualquier tipo de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) y también las grandes empresas es de vital importancia contar con información clara y oportuna que facilite los procesos de identificación y selección de acciones adecuadas, para la resolución de diferentes problemáticas, muy especialmente, financieros. Puesto que tomar decisiones precisas implica elegir, de entre un conjunto de opciones, cual es la más adecuada, la que garantiza rentabilidad y lograr los objetivos de la institución.

El tomar decisiones se convierte en un proceso muy importante que inicia con la identificación del problema y búsqueda de alternativas de solución. ¿Entonces en qué radica la importancia de contar con información clara, precisa y oportuna? Las empresas, así como los seres humanos aprendemos de nuestros errores o problemas pasados y elegimos las acciones usuales o más comunes que nos ayudarán en la solución de problemas nuevos. Esto conlleva al proceso de evaluación y planeación de diferentes alternativas de solución para la dificultad actual que atraviesan las Pymes. Después de evaluar las diferentes opciones, hemos visto durante todo el desarrollo del trabajo se elige la que mejor satisfaga los requerimientos de la empresa, y, cuando por fin se encuentra, el paso final es implantarla y/o aceptar el proyecto o plan indicado.

Es por eso que concluimos que, de los Métodos de Planeación Financiera tratados en la investigación, hay varios que puede dar una solución más clara y sencilla para las Pymes de acuerdo a sus características y los objetivos que persigue, como el apalancamiento, donde pudimos ver diferentes opciones de financiamiento y cual era mejor para la empresa. Resalto este punto porque para las empresas es muy importante contar con acceso al crédito, pues facilita el desenvolvimiento de su capital de trabajo y de inversión.

Otro método sumamente importante fue el análisis e interpretación de los estados financieros. No con esto dejando fuera los demás, ya que cualquier otro método que puede ser aplicable a las Pymes, pero todo dependerá de las características que las identifica y que objetivos persigue el inversionista.

La experiencia indica y plasmada en el trabajo de investigación, que comúnmente se recurre a Modelos de Planeación financiera para obtener información y respuesta, tanto, que han sido considerados como importantes herramientas de análisis y, además, como pilares fundamentales de apoyo a la toma de decisiones estratégicas empresariales.

Los modelos vistos forman parte de un conjunto de herramientas las cuales ayudan para catapultar a las Pymes hacia sus objetivos de corto y largo plazo, centrándose principalmente en la implantación de estrategias. Se habla de control financiero como un instrumento directivo, integral y estratégico apoyado en Modelos de Planeación Financiera, para que las Pymes alcancen una salud financiera sostenible y la efectividad en sus operaciones. Los Modelos de Planeación Financiera son importantes herramientas de gestión que permiten proporcionar información sobre aspectos críticos o de vital importancia para el buen manejo de las Pymes, de sus finanzas y proyectos futuros.

En el área financiera, las Pymes utilizarán los Modelos de Planeación Financiera para el análisis de la información contenida en los estados financieros más importantes (Balance General, Estado de Resultados y Estado de flujo de Efectivo), pero muy especial para medir la rentabilidad empresarial y capacidad de solvencia, la cual representa uno de los principales objetivos que se proyecta en toda empresa para conocer y alcanzar el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo.

Con este trabajo perseguimos sirva guía para el lector, emprendedores, socios o accionistas, dueños de pequeñas y medianas empresas para tomar el método o modelo de planeación financiera que se ajuste a sus necesidades en pro de alcanzar sus objetivos.

RECOMENDACIONES

Para que la empresa prestadora de servicios de alimentación que fue sujeta al análisis y cualquier tipo de Pymes pueda alcanzar una salud financiera estable se hace necesario la implementación de controles internos para que pueda proteger sus activos, rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

Pudimos medir varios indicadores financieros que indican que empresa presenta para el siguiente periodo 2019 un riesgo de posible quiebra o endeudamiento crítico según la escala de riesgo, que la recuperación de la cartera de crédito debe disminuir a un promedio por lo menos a 15 días para mantener un fondo más amplio en caja y banco.

Con base en lo anteriormente expuesto, se recomienda tener muy en cuenta los siguientes planteamientos:

1. Establecer los objetivos financieros a corto y largo plazo, con la finalidad de que al momento de iniciar cualquier proyecto y/o tomar decisiones todo el personal tenga conocimiento de lo que persigue la empresa, además de cada miembro de la entidad se sienta identificado con ella.
2. Actualizar y revisar periódicamente los procedimientos de acuerdo con la práctica empresarial hasta lograr fortalecer el Sistema de Control Interno Financiero.
3. Fortalecer e incentivar los procesos de capacitación del personal que labora en el Departamento Financiero de la empresa, con el fin de darle estricto cumplimiento a cada uno de los procedimientos y metas establecidas, garantizando la confiabilidad de la información.
4. Usar gráficas de control, realizar análisis frecuentes de los estados financieros, para alertar sobre cualquier cambio que afecte la entidad.

BIBLIOGRAFIA

Contreras Nuñez, Carlos. (2da Edición 2014). *Conceptos Básicos de Gestión Económica y Financiera*.

Rosa Vergara, Eduardo y Valencia, Orlando (2013). Tesis. *“El Licenciado En Contaduría y La Planeación Financiera En Las Pymes”*.

IG- Informe De Gestión (2017-2018) Mipymes.

Perdomo Moreno, Abraham (2002). *Métodos y Modelos Básicos de Planeación Financiera*.

Perdomo Moreno, Abraham (1998). *Planeación Financiera para épocas normal y de inflación*.

Flores, Nancy (2015). Tesis *“Estrategias Financieras Aplicadas Al Proceso De Sostenibilidad Y Crecimiento De Las Pyme Del Sector Comercio Del Municipio Santiago Mariño Del Estado Aragua”*

ANEXOS

Glosario de Términos

TIR: La Tasa interna de retorno es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Nos aporta una medida relativa expresada en porcentaje del beneficio o pérdida que tendrá una inversión.

VPN: esta permite evaluar un proyecto de inversión a mediano y largo plazo, permitiendo evaluar si esta cumple con los objetivos propuestos, conocer si se puede maximizar dicha inversión.

WACC o CCPP: según las siglas en siglas en inglés Weighted Average Cost of Capital o Costo de Capital Promedio Ponderado es utilizado como tasa de descuento al momento de valorar empresas o proyectos de inversión mediante el método del descuento de flujos de caja futuros.

EVA o VEA: El “Valor económico agregado”, más conocido como EVA (o Economic Value Added, según sus siglas en inglés, es un indicador financiero que nos muestra las ganancias reales luego de descontado el costo, gastos e intereses por financiación externa y luego de recuperar la inversión.

ROE: Return on Equity según sus siglas en inglés o rentabilidad financiera es un indicador financiero que expresa el rendimiento de capital. Es decir, el rendimiento sobre sus fondos propios (capital).