

**“Principios financieros: herramientas de cambio para incrementar la competitividad de las micro, pequeña y mediana empresa (mipyme’s)”**

LIC. MA. DE JESÚS PONCE DÍAZ M.B.A.<sup>1</sup>

C.P. LILIANA MARLENE ARRIAGA HUERTA M.A.E.E.

C.P. ROBERTO ARREOLA RIVERA M.B.A.

**RESUMEN**

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme’s) enfrentan cambios inevitables; su enfoque directivo tradicional se muestra insuficiente para poder subsistir en un ambiente competitivo y en constante evolución. Son parte importante para la economía nacional y como tal, el gobierno federal puso en marcha diferentes programas para apoyar a dicho sector; no obstante algunas de estas empresas han permanecido al margen de estos respaldos, ya sea por desconocimiento o por no reunir los requisitos a los mismos. En algunos casos, su falta de cultura al cambio, la crisis mundial y el efecto globalizador han contribuido a su fracaso o a su estancamiento. Los principios de Finanzas son herramientas que le pueden brindar a este sector una nueva visión estratégica para planear, ejecutar, medir, analizar, evaluar y tomar decisiones con mayor precisión ante cualquier deficiencia o desviación de metas que le impidan aumentar su productividad y maximizar el valor de la empresa.

**Palabras claves:** Mipyme’s, Finanzas, Principios, Maximización, Competitividad, Globalización.

**ABSTRACT**

Micro, small and medium-sized enterprises (Mipyme’s) face inevitable changes; their traditional management approach is insufficient to survive in a competitive environment and in constant evolution. They are an important part for the national economy and as such, the federal Government had launched various programmers to support this sector; however some of these companies have remained out of these backups, either by ignorance or does not meet the requirements to them. In some cases, their lack of culture change, the global crisis and the globalizing effect have contributed to its failure or stagnation. The principles of finance are tools that can give this sector a new strategic vision to plan, execute, measure, analyze, evaluate and make decisions more accurately to any deficiency or deviation of targets to prevent you increase your productivity and maximize the value of the company

**Keywords:** MSMEs, Finance, Principles, Maximization, competitiveness, globalization.

---

\*Universidad Autónoma de Tamaulipas, Facultad de Comercio, Administración y Ciencias Sociales.

## I. INTRODUCCIÓN

En un ambiente de gran competencia iniciar y mantener un negocio que sea rentable y socialmente responsable, se requiere además de acceso al capital, diseñar estrategias que ayuden al empresario a percibir la situación actual y emprender decisiones certeras que afirmen y confirmen su potencial para ingresar, crecer y desarrollarse en un mundo globalizado.

En México las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipyme's), constituyen el soporte para la política industrial, económica y social, ya que representan el 99.8% de las cinco millones 144 mil 56 unidades económicas que existen en el país; generan el 78.5% de los empleos y dan prosperidad y desarrollo a las localidades y regiones.

Sin embargo, cabe la pregunta si efectivamente este sector (Mipyme's), se está desarrollando y consolidando en términos de unidades económicas eficientes, ya que el sector que ocupa de 0 a 10 personas y que representan el 95.0% del total de unidades económicas concentró el porcentaje de producción bruta más bajo, con 8.3% del total. A diferencia, el sector que ocupó a más de 250 personas y que representa únicamente el 0.2% del total de unidades económicas, reunió el 65.3% de la producción bruta total (Censos Económicos, 2009)<sup>2</sup>.

Por tanto, se ha llevado a cabo el presente trabajo para evidenciar lo importante que puede ser para las Mipyme's, el conocimiento e implementación de los Principios de Finanzas al momento de su planeación estratégica; ya que lo fundamental en un negocio es tener la idea clara de hacia dónde va, qué quiere y cómo lo puede lograr y no solamente atenerse a la intuición o a la práctica cotidiana. Actualmente finanzas representan un área de oportunidad para cualquier negocio que busque aumentar su excelencia operativa y administrativa para competir en un mercado globalizado.

## II. MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME'S) EN MEXICO

Las abreviaturas más usuales para denominar las micro, pequeña y medianas empresas son: PYME'S y MIPYME'S, y existen dos formas de surgimientos de las mismas (*México Emprende*, 2009).

---

<sup>2</sup> [www.iegi.org.mx/est/.../censos/ce2009/pdf/RD09-resumen.pdf](http://www.iegi.org.mx/est/.../censos/ce2009/pdf/RD09-resumen.pdf)

- Las que se origina como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.
- Las que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión, a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar atención a temas como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

La fundamentación y estratificación de éste sector queda legalmente establecido en el artículo tercero de la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (2002)*<sup>3</sup>, y el 30 de junio de 2009 las Secretarías de Economía (SE) y de Hacienda y Crédito Público (SHCP), modificaron su clasificación (Cuadro I) con el fin de aumentar el acceso a los programas que el gobierno pone en marcha para estas unidades.

<b>Cuadro I. Estratificación por Número de Trabajadores</b>			
<b>Sector/Tamaño</b>	<b>Industria</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Secretaría de Economía (2009)<sup>4</sup>

En los Censos Económicos (2009) el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), informa: en México existen cinco millones 144 mil 56 unidades económicas, de las cuáles el 99.8% corresponden a las Mipyme's, emplean al 78.5% del personal ocupado (27 727 406) y generan el 34.70 de la producción bruta total.

<b>Cuadro II. Participación porcentual de las empresas en la Economía Nacional</b>				
<b>Empresas</b>	<b>Número de</b>	<b>% del total</b>	<b>% de generación</b>	<b>% de aportación</b>

<sup>3</sup> [www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247.pdf)

<sup>4</sup> De acuerdo con la última clasificación de la Secretaría de Economía y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Junio de 2009, el rango de ventas para las microempresas es hasta \$4 millones de pesos, para las pequeñas empresas sus ingresos por ventas desde \$4.01 hasta \$100 millones de pesos y para las medianas empresas será desde \$100.01 hasta \$250 millones de pesos.  
[www.amexcap.com/uploads/.../EstratificacionPYMESDOF30jun2009.pdf](http://www.amexcap.com/uploads/.../EstratificacionPYMESDOF30jun2009.pdf)

	<b>empresas</b>	<b>de empresas</b>	<b>de empleos</b>	<b>al PIB</b>
<b>Micro</b>	4897,141	95.0%	45.6%	15.50
<b>Pequeña</b>	221,194.4	4.0%	23.8%	14.50
<b>Mediana</b>	15,432.1	0.8%	9.1%	22.00
<b>Total Mipyme´s</b>	5133,767.5	99.80%	78.5%	52.0%
<b>Grande</b>	10,288.1	0.2%	21.5%	48.0%
<b>Total</b>	5'144,056	100.%	100.%	100.%

Fuente: elaboración propia con base en los Censos Económicos (2009)

En el Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012 (Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 2007), eje No 2. *Economía competitiva y generadora de empleos*, se establece que para abatir los rezagos económicos en las Mipyme´s, se promoverán las siguientes estrategias:

- Favorecer el aumento de la productividad de las Mipyme´s e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades.
- Consolidar los esquemas de apoyo a las Mipyme´s en una sola instancia.
- Impulsar el desarrollo de proveedores, elevando el porcentaje de integración de los insumos nacionales en los productos elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de valor agregado en la producción de bienes que se comercian internacionalmente.
- Revisar y ajustar los programas actuales de apoyo para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado.

### **III. REALIDAD DE LAS MIPYME´S EN MÉXICO**

Se observa que las Mipyme´s, afrontan cambios inevitables su forma tradicional de trabajar, ya no es suficiente para mantener su posicionamiento. Algunos de los propietarios de estas empresas aprenden a administrar a través de la intuición o de la práctica cotidiana. Informes de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) revelan que para las Mipyme´s, en México, sus problemas de sobrevivencia se deben principalmente a la falta de aptitudes administrativas y a su bajo o nulo financiamiento. *Sin embargo, también presentan grandes oportunidades, mismas que serán muy importantes aprovechar; y al mismo tiempo*

*afrentar y vencer los retos que se les presentan para poder alcanzar un nivel alto dentro de la esfera de la globalización y mantenerse dentro la competitividad mundial*<sup>5</sup>.

Las Mipyme's, son parte fundamental de la actividad económica nacional, no obstante, a pesar de los programas implementados a favor de este sector, la economía mexicana presenta algunos resultados desalentadores, y como ejemplo está el Reporte de Competitividad Global 2010-2011 dado a conocer por El Foro Económico Mundial y donde ubica a México en el sitio 66 de 139 países, perdiendo seis lugares con respecto al Reporte de Competitividad Global 2008-2009<sup>6</sup>.

#### **IV. JUSTIFICACIÓN**

Definitivamente que para contrarrestar la baja de seis lugares en competitividad se requiere un cambio cultural y una evolución en la gestión empresarial. Las Mipyme's como palanca del crecimiento y desarrollo en el país, deben implementar nuevas estrategias y competir en función de los requerimientos del mercado global.

Las Mipyme's, es el sector más afectado por la crisis económica mundial; el nuevo escenario le ha agravado sus ya marcadas deficiencias<sup>7</sup>:

- No se reinvierten la utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
- Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

---

<sup>5</sup> [eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/VIIIcongreso/176.doc](http://eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/VIIIcongreso/176.doc)

<sup>6</sup> <http://mx.ibtimes.com/articles/4870/20100910/competitividad-foro-economico-mundial-mexico-america-latina-niveles.htm>

<sup>7</sup> [www.éxicoemprende.org.mx/index.php](http://www.éxicoemprende.org.mx/index.php)

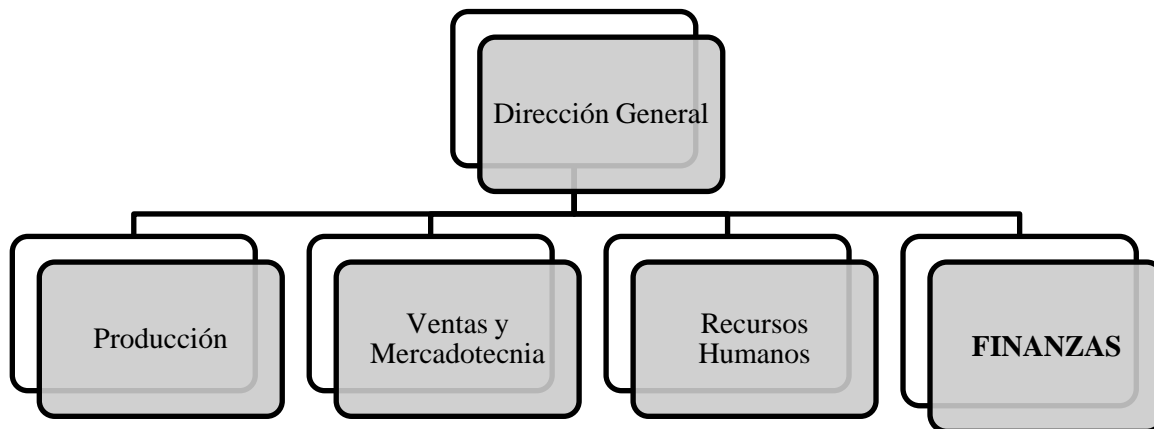
## V. OBJETIVO

El reto para las Mipyme's, es dejar atrás los procedimientos rudimentarios y establecer mecanismos que les permitan mejorar su nivel de competencia.

Ante tales circunstancias el objetivo de esta investigación empírica, es manifestar que la implementación de principios, técnicas y procedimientos financieros pueden ser un aporte importante para que dichas entidades subsanen debilidades y eleve su competitividad. Si la empresa apoya su gestión en los Principios de Finanzas, no sólo detectara oportunidades y riesgos internos y del entorno, sino que además podrá medir, analizar, tomar decisiones certeras, controlar y ejecutar nuevos diseños para irse ajustando a las condiciones cambiantes de los mercados.

## VI. ÁREAS FUNCIONALES DE UNA EMPRESA

Figura 1.



Fuente: Bravo, Lambretón y Márquez, (2010).

Las áreas funcionales son los principales procesos que desarrollan las empresas para lograr sus objetivos y por lo general todas tienen las mismas funciones independientemente de su tamaño y de sus estructuras organizativas.

Una de estas áreas es precisamente las Finanzas (como se muestra en la figura 1) y la eficacia de sus decisiones afectará en gran medida el rumbo que la empresa emprenda en sí. Para Gitman (2007), las Finanzas es el arte y la ciencia de administrar el dinero; en tanto que para Emery, Finnerty, y Stowe (2000) es la disciplina que se ocupa de “determinar el valor” y tomar decisiones.

## VII. FINANZAS COMO HERRAMIENTA DE CAMBIO EN MIPYMES

Las Finanzas participan prácticamente en todas las áreas de la empresa, y por lo tanto sus funciones deben ser planificadas, organizadas, lideradas y controladas a través de los siguientes departamentos:

**Figura 2.**



Fuente: elaboración propia con base en Bodie, Merton, (1999).

La planeación Financiera<sup>8</sup> se centra principalmente en los siguientes objetivos:

- Preservar la liquidez de la empresa.
- Buscar las fuentes óptimas de financiación y lograr la más benéfica combinación.
- Promover el uso adecuado de los recursos
- Medir, analizar, evaluar e informar el desempeño de todas las áreas de la empresa, a fin de seguir manteniendo su productividad, o bien para emprender cualquier acción correctivas si se detectan alguna deficiencia o desviación de metas.

La responsabilidad del departamento de tesorería consiste principalmente en transformar los recursos de la empresa por medio del proceso del ciclo financiero, en otras palabras se puede decir que debe equilibrar un capital de trabajo que elimine cualquier complicación operativa y financiera, no solo a corto plazo, sino en operaciones futuras que repercutirían inevitablemente en la supervivencia de la empresa.

---

<sup>8</sup> El proceso de planeación financiera se lleva a cabo a través de los planes financieros a largo plazo o estratégicos y pueden variar de 2 a 10 años y los planes financieros a corto plazo u operativos y su periodo puede ser de 1 a 2 años (Gitman, 2007).

Contraloría tiene un carácter estratégico porque proveer la información contable y financiera para quienes toman decisiones en todos los niveles de la empresa (usuarios internos), así como para algunos grupos de interés (usuarios externos), que requieren estar enterados sobre el riesgo o el acierto que implica el entablar negociaciones con empresas que están en retroceso, estancadas o en progreso.

El campo de las Finanzas en las organizaciones es vasto y dinámico; paso del estudio descriptivo de su primera época, a la administración de activos, asignación de capital y valuación de negocios en un entorno global. Las Finanzas son una ciencia, que tiene conceptos, principios y teorías fundamentales<sup>9</sup> y se divide en tres áreas básicas: administración financiera, inversiones y mercados e intermediarios financieros. Sin embargo se puede decir que en el mundo de los negocios en lugar de división es una unión, ya que su administración financiera debe incluir tanto decisiones de inversión como de financiamiento.

Algunos autores, cuando se refieren al área de la administración financiera la citan como: “las finanzas”, “función financiera”, “directivo financiero”, “gerente financiero”, o “administrador financiero”. Emery, Finnerty y Stowe (2000) la definen como: *Administración Financiera, Área de las finanzas que aplica principios financieros dentro de una organización para crear y mantener valor mediante la toma de decisiones y una administración correcta de los recursos.*

## VIII. PRINCIPIOS FINANCIEROS

*Todos los campos del quehacer humano tienen leyes fundamentales, principios o preceptos que nos guían cuando queremos entender esos campos (Emery, Finnerty y Stowe, 2000).*

<b>Cuadro III. Clasificación de Principios de Finanzas</b>		
<b>El Competitivo Entorno Global</b>	<b>Valor y Eficiencia Económica</b>	<b>Transacciones Financieras</b>
La conducta egoísta	Las ideas valiosas	Riesgo-rendimiento
Las transacciones bipartitas	La ventaja comparativa	La diversificación
Las señales	Las opciones	Los mercados de capital
El principio conductista	Beneficios incrementales	Valor del dinero en tiempo

<sup>9</sup> Emery, Finnerty y Stowe (2000).



Fuente: elaboración propia con base en Emery, Finnerty y Stowe, (2000).

## 1. Principios concernientes al competitivo entorno global

- Principio de la conducta egoísta: *la gente actúa pensando en su propio interés financiero.*

El principio parte del supuesto de que si todo lo demás es igual, todas las partes de una transacción financiera escogerán el curso de acción que resulte más ventajoso financieramente para ellas mismas. No niega la importancia de las consideraciones “humanas”, ni sugiere que el dinero sea lo más primordial en la vida de las personas. Desde luego, cuando una persona opta por un rumbo de acción determinado, renuncia a la posibilidad de tomar otro diferente que en el último de los casos pudiera ser la mejor alternativa y a lo que se le conoce como costo de oportunidad. Una aplicación más de éste principio es la **Teoría de agencia**<sup>10</sup>, la cual analiza los conflictos de intereses y la conducta en una relación principal-agente.

- Principio de las transacciones bipartitas: *cada transacción financiera tiene al menos dos lados.* Establece que por cada venta, hay una compra. Por cada comprador hay un vendedor, prevaleciendo un **juego de suma cero**; un jugador sólo puede ganar a expensas de otro jugador. Esto es congruente con el principio de la conducta egoísta, “mi ganancia es tu pérdida”, y viceversa. El comprador espera que el precio aumente en el futuro lo que le resultará una ganancia de capital; mientras que el vendedor piensa que el precio bajará y con la venta evitará una pérdida. Desde luego que al momento de la transacción no se sabe quién es el ganador o perdedor<sup>11</sup>.

- Principio de las señales: *las acciones nos dan información.* La asimetría de la información tiene un papel importante en la señalización ya que viene a marcar el nivel de datos con los que cuentan las personas en los mercados, las ventajas para unos son las desventajas para otros. Los empresarios disponen de toda la información sobre su producto y solo dan a conocer la que les interesa que reciba el cliente. Por su parte, el cliente da por hecho que los informes que recibe son ciertos. También puede surgir el problema selección adversa que surge cuando el mero hecho de poner a la venta cierto tipo de activo se considera una mala señal porque los potenciales clientes cree que dicho acto se debe a la mala calidad del activo.

---

<sup>10</sup> Jensen y Meckling, demostraron que los principales (accionistas) pueden asegurarse de que los agentes (administradores) tomarán las decisiones óptimas sólo si reciben los incentivos adecuados y sólo si se les supervisa (citado en Van, Wachowicz, 2010).

<sup>11</sup> Si se supiera no existiría transacción. Pero también cabe la posibilidad del uso de “información privilegiada” permitiendo que una de las partes sepa que obtendrá beneficios a costa de la otra parte.

- Principio conductista: *si todo lo demás falla, guíese por lo que otros están haciendo.*

Si el principio anterior establece que la ejecución de un acto transfiere información, el principio conductista realiza el uso adecuado de dicha información. Cuando se carece de estrategias para solucionar algún problema, se debe actuar como lo hacen los competidores, a éste comportamiento también se le conoce como “efecto de la industria”.

La aplicación del principio conductista suele darse en las siguientes condiciones:

- a) Cuando no se conoce a profundidad la situación enfrentada.
- b) Cuando resulta más barato utilizar la información de otros: la “imitación ciega”, que tomar la decisión por medio de métodos más precisos.

También en este principio se puede presentar el problema del **oportunista**, situación presentada cuando líder invierte recursos financieros para decidir sobre la mejor opción y no falta un imitador que solo se concrete a recibir los beneficios a través del plagio.

## 2. Principios relacionados con valor y eficiencia económica.

- Principio de las ideas valiosas: *se logra rendimientos extraordinarios con ideas nuevas.*

De la creación de nuevos productos o servicios se pueden obtener rendimientos extraordinarios<sup>12</sup>. Estas innovaciones son más recurrentes en los mercados de los activos físicos por su tendencia a ser únicas, sin embargo, también en los mercados financieros se pueden encontrar productos altamente rentables (contratos de futuros y contratos de opciones<sup>13</sup>). Un reforzamiento a este principio sería el de crear al mismo tiempo barreras de entrada que difícilmente pueda arremeter la competencia, empezando desde luego, por el registro de patentes.

- Principio de la ventaja comparativa: *los conocimientos pueden crear valor.*

La ventaja comparativa es un concepto económico que proporciona la base para explicar y justificar el comercio internacional<sup>14</sup>, pero también tiene aplicación en cualquier transacción

---

<sup>12</sup> Lamentablemente, la creatividad no siempre está en las prioridades de la mayoría de los gerentes. Esto se debe, quizás, a que es considerada como algo intangible, el exclusivo y difícil de administrar, y estamos más enfocados en obtener eficiencias operativas en el corto plazo, en vez de pensar en crear un futuro para la empresa.  
[http://www.comunicacion.ugto.mx/coepes/index.php?option=com\\_content&view=article&id=181:roquepymes&catid=27:quehaceru&Itemid=2](http://www.comunicacion.ugto.mx/coepes/index.php?option=com_content&view=article&id=181:roquepymes&catid=27:quehaceru&Itemid=2)

<sup>13</sup> Un contrato de futuros “obliga” a una persona a comprar o vender una cantidad específica de un commodity determinado en una fecha específica o previa, a menos que el contrato se cancele o liquide antes de su vencimiento. Un contrato de opciones otorga al tenedor el “derecho” de comprar o vender un monto específico de un activo inmobiliario o financiero a un precio establecido en un periodo determinado (Gitman, Joehnk, 2009). Se recomienda consultar capítulos 14 y 15 mismo autores.

<sup>14</sup> Porter (1999) considera que el comercio internacional permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de una nación; hay especialización en sectores y segmentos en los que sus empresas son más productivos y se importan productos en los que las empresas son menos competitivas. (Citado en

económica local. Si cada persona realiza lo que hace mejor, se tendría a gente más calificada haciendo cada tipo de trabajo, lográndose de esa manera mayor eficiencia económica.

- Principio de las opciones: *un activo más una opción es más valioso que el activo solo.*

Una opción es el derecho, más no la obligación, de comprar o vender una cantidad determinada de un bien (una acción, una mercancía básica, divisa, instrumento financiero, etcétera) a precio preestablecido (el precio de ejercicio) dentro de un periodo determinado (Mansell, 1992). El derecho a adquirir un activo tangible o intangible, se denomina opción de compra, y el derecho a venderlo, opción de venta. Las opciones son instrumentos variables, una forma de protección contra el riesgo.

- Principio de los beneficios incrementales: *las decisiones financieras se basan en beneficios incrementales.* El valor que resulta al seleccionar una alternativa dada, está determinado por el neto adicional, o sea, incremental, beneficio que la decisión ofrece en comparación con su alternativa. Cuando se evalúan alternativas del gasto de capital, la empresa determina los flujos de efectivo relevantes (Gitman, 2007) y que consisten en la salida de efectivo incremental (inversión) y las entradas subsiguientes resultantes. Por lo tanto los flujos de efectivo incrementales representan los flujos de efectivo adicionales (salidas o entradas) que se espera resulten de un gasto de capital propuesto.

### **3. Principios relacionados con las transacciones financieras.**

- Principio del balance riesgo-rendimiento: *existe un equilibrio entre riesgo y rendimiento.*

La motivación a realizar una inversión<sup>15</sup> es el rendimiento que se espera de ella, sin embargo, las personas que invierten en ocasiones desconocen que antes de cualquier transacción se debe evaluar dos factores: riesgo y rendimiento. Todo rendimiento está ligado a un riesgo<sup>16</sup> ya que a mayor rendimiento, mayor es el riesgo en la inversión y viceversa. Desde luego que el riesgo asumido por el inversionista, dependerá de las condiciones y el grado de aceptación al mismo. Algunos inversionistas tienden a ser conservadores, es decir tienen aversión al riesgo, otros su tendencia es agresiva y asumen el riesgo, pero en general se debe minimizar el riesgo para determinar nivel de rendimiento o maximizar el rendimiento para determinar nivel de riesgo.

---

<http://www.eumed.net/libros/2009a/524/PROPUESTA%20PARA%20BLINDAR%20E%20INCREMENTAR%20EL%20POTENCIAL%20DE%20CRECIMIENTO%20DE%20LAS%20MYPES.htm>

<sup>15</sup> El término inversión significa la asignación de fondos para la adquisición de valores o de bienes reales con el fin de obtener una utilidad o un interés (Gup, 1982).

<sup>16</sup> Riesgo es la posibilidad de que el rendimiento real de una inversión difiera de lo esperado (Gitman, Joehnk, 2009).

- Principio de la diversificación: *la diversificación es benéfica. Por diversificación se entiende repartir el riesgo entre una gran variedad de compañías, industrias valores y/o demás formas de inversión* (Gup, 1982). Se entiende que una inversionista prudente no apuesta todo su capital en un solo bien o inversión, puesto que su posibilidad de pérdida es mayor a que si combina inversiones de manera que reduzca el riesgo. “*No hay que poner todos los huevos en una misma canasta*” (Van, Wachowicz, 2010). Manteniendo canteras<sup>17</sup> de inversiones se reduce riesgo sin sacrificar rendimiento<sup>18</sup>.
- Principio de la eficiencia de los mercados de capital: *los mercados de capital reflejan rápidamente toda la información*. Los mercados financieros son todas las instituciones y procedimientos para reunir a compradores y vendedores de instrumentos financieros, (Van, Wachowicz, 2010). Las empresas tienen contacto con estos mercados cuando invierten temporalmente sus excedentes en valores negociables (mercado de dinero), o más aún cuando procuran financiar sus inversiones en bienes a través de estos medios (mercado de capitales). La función de cualquier mercado es canalizar recursos financieros a quienes lo requieran para darle un uso productivo y rentable.
- Principio del valor del dinero en el tiempo: *el dinero tiene un valor que depende del tiempo*. El disponer de una suma de dinero hoy, no es igual a tener la misma cantidad dentro de un mes, de seis meses o de un año. Pero no solo del tiempo depende el valor del dinero, sino también de las tasas de interés, ya sean anualizadas, nominales, reales o efectivas. Por lo tanto, la tasa de interés representa el precio que una persona debe pagar (ganar) por disponer (invertir) de cierta suma en el presente para devolver (recibir) una suma mayor en el futuro. El conocimiento de las técnicas de la capitalización compuesta y el movimiento del dinero a través del tiempo es muy importante en las decisiones financieras y se toma en cuenta que el objetivo de la administración financiera debe ser maximizar la riqueza de los accionistas<sup>19</sup> y que para esto influye el tiempo en que se registran los flujos de efectivo.

---

<sup>17</sup> Una cartera es un grupo de títulos o de otras inversiones, creado comúnmente para lograr una o más metas de inversión (Gitman, Joehnk, 2009).

<sup>18</sup> El riesgo total se divide en: riesgo sistemático (no se diversifica o es inevitable) y riesgo no sistemático (se diversifica o es evitable). El primero se debe a fuentes de riesgo que afectan al mercado global; el segundo es un riesgo único para una compañía o industria en particular (Van, Wachowicz, 2010).

<sup>19</sup> La maximización de la riqueza de los accionistas y maximizar las utilidades, han sido objeto de polémica. Los que están en contra del último argumentan: 1) es una consideración a corto plazo, 2) no toma en cuenta el riesgo, 3) puede ocasionar la disminución del precio de las acciones y 4) no especifica la duración de los rendimientos esperados. En tanto la maximización del valor de la empresa, es una estrategia a largo plazo que incluye como objetivo la maximización de las utilidades y la reconoce como la meta de la empresa y en consecuencia del administrador financiero.

## **IX. CONCLUSIÓN**

En la nueva economía mundial y de los negocios ya no se puede competir con procedimientos de 10 o 15 años atrás, hoy por hoy se requiere una gestión empresarial moderna, productiva y en continuo desarrollo. *Uno de los grandes retos que se presentan y que resultan muy difíciles de cambiar es la actitud del empresario, que normalmente están acostumbrados a trabajar de una manera durante un número importante de años y se niegan a adoptar y usar nuevos instrumentos de trabajo, tanto en el área gerencial, como a nivel de la producción y administración*<sup>20</sup>. De cierta manera la estructura de capital de las Mipyme´s es más compleja, se ven inmersas en todo tipo de regulaciones comerciales, legales, fiscales y adelantos tecnológicos, muchas de ellas no aprovechan los apoyos gubernamentales, ya sea porque no cubren los requisitos o por desconocimiento de los mismos.

Por lo tanto se concluye que los Principios de Finanzas representan un verdadero impulso para que las Mipyme´s asuman el reto del cambio rápido, continuo, complejo y hasta incierto. Algunas de las ventajas que estos principios les ofrecen para su reactivación y competitividad son las siguientes:

- Ayudan a prevenir resultados, tomar decisiones razonadas, reducir la incertidumbre y aprovechar al máximo las oportunidades.
- Mejoran la comprensión de la función del dinero (transacción, prevención y especulación).
- Proporciona una visión clara sobre el cobro, desembolso e inversión del efectivo.
- Analizan el impacto que tienen las actividades operativas, financieras y de inversión, en relación con el flujo de fondos en el periodo.
- Impulsan las fortalezas y reducen debilidades de la empresa en cuanto a su desempeño y condición financiera.
- Representan una aproximación a la realidad de la empresa, detectan variaciones y asumen el control para contribuir a la maximización del valor de la empresa.

## **X. RECOMENDACIONES**

- Que las Mipyme´s., dejen de considerar a la Dirección de Finanzas como aquella que sólo elabora presupuestos y presenta reportes financieros; además, que se utilice como una herramienta de dirección, ya que ésta les facilitara:

---

<sup>20</sup> <http://www.iberpymeonline.org/aDocs/VisionprospectivaPYMES.pdf>

- ✓ Información confiable y en tiempo real para diseñar estrategias no solamente una vez al año, sino los 365 días del año.
- ✓ Tomar decisiones rápidas, basadas en hechos, asumiendo riesgos, evaluando costos y rendimientos y creando valor agregado.
- ✓ Mantener una presencia en los mercados financieros para obtener financiamiento (o para invertir) a corto, mediano o largo plazo. Sin olvidar que el límite de endeudamiento dependerá de la relación en la generación de flujos operativos y el costo de capital.
- ✓ Orientar su gestión con más libertad respecto del cuerpo directivo, a fin de aprovechar nuevas ideas y que su capital humano entienda lo que representa su trabajo para el éxito del negocio.
- ✓ Implementar tecnologías que les asegure una posición sólida y una ventaja competitiva.
- No confundir el departamento de contabilidad con el de finanzas; la contraloría es supervisada por el director financiero, al igual que tesorería. En algunas ocasiones las funciones del tesorero y contralor pueden combinarse en un solo puesto, resultando una mezcla de actividades o de insumos para que el director financiero (o dueño de la empresa) tome decisiones.

## **XI. BIBLIOGRAFÍA**

Bodie, Zvi, Merton, Robert C., (1999). *Finanzas*, Prentice Hall, México, 1999.

Bravo S. M. de L., Lambretón T. V., Márquez G. H., (2010). *Introducción a las Finanzas*, Pearson Educación, Cuarta Edición, México, 2010.

Emery, Douglas R., Finnerty, John D., Stowe, John D., (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*, Prentice Hall, Primer Edición, México, 2000.

Gitman, Lawrence J, (2007). *Principios de Administración Financiera*, Pearson Educación, Decimoprimer Edición, México, 2007.

Gitman, Lawrence J, Joehnk, Michael, (2009), *Fundamentos de Inversiones*, Pearson Educación, Décima Edición, México, 2009.

Gup, Benton E., (1982). *Principios Básicos sobre Inversiones*, Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V., Primera Edición en español, México, 1982.

Mansell, C. Catherine, (1992). *Las Nuevas fianzas en México*, Instituto Mexicano de Ejecutivo de Finanzas, A.C., Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C., Editorial milenio, S.A de C.V., Primera Edición, México, 1992.

Van, H., James C., Wachowicz, John Jr., (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*, Pearson Educación, Decimotercera Edición, México, 2010.

Sánchez Barajas, G. (2009) *Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009*, Edición electrónica gratuita. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2009a/524/](http://www.eumed.net/libros/2009a/524/) .  
Extraído el 11 de Septiembre de 2011.

Escobar Georgina, (n. d.). Los retos de la pymes mexicanas frente a la globalización. Extraído el 10 de Septiembre de 2011 desde [eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/VIIIcongreso/176.doc](http://eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/VIIIcongreso/176.doc).

*Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012*, Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 2007. [www.presidencia.go.mx](http://www.presidencia.go.mx). (Fecha de consulta: febrero 15 2011)

El capital humano como innovador para la competitividad de las Pymes. 2008. Extraído el 10 de Septiembre de 2011 desde [http://www.comunicacion.ugto.mx/coepes/index.php?option=com\\_content&view=article&id=181:roquepymes&catid=27:quehaceru&Itemid=2](http://www.comunicacion.ugto.mx/coepes/index.php?option=com_content&view=article&id=181:roquepymes&catid=27:quehaceru&Itemid=2)

SELA, 2010. Visión prospectiva de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Respuestas ante un futuro complejo y competitivo. Extraído el 10 de Septiembre de 2011 desde <http://www.iberpymeonline.org/aDocs/VisionprospectivaPYMES.pdf>

[www.inegi.org.mx/est/.../censos/ce2009/pdf/RD09-resumen.pdf](http://www.inegi.org.mx/est/.../censos/ce2009/pdf/RD09-resumen.pdf) - Similares .Extraído el 15 de Marzo de 2011

[www.méxicoemprende.org.mx/index.php](http://www.méxicoemprende.org.mx/index.php) Extraído el 19 de Marzo de 2011

[www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247.pdf) Extraído el 28 de Marzo de 2011

[www.amexcap.com/uploads/.../EstratificacionPYMESDOF30jun2009.pdf](http://www.amexcap.com/uploads/.../EstratificacionPYMESDOF30jun2009.pdf) Extraído el 7 de Febrero de 2011

<http://mx.ibtimes.com/articles/4870/20100910/competitividad-foro-economico-mundial-mexico-america-latina-niveles.htm> Extraído el 7 de Febrero de 2011.