

CATEDRÁTICO: IVAN ALEXIS RIVAS.

ALUMNA: MIRIAM DEL C. CRISTOBAL SALOME

ASIGNATURA: ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA.

LICENCIATURA EN CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS.

PASIÓN POR EDUCAR

ENSAYO: SOLVENCIA, LIQUIDEZ, ENDEUDAMIENTO, EFICIENCIA OPERATIVA, RENTABILIDAD Y PRODUCTIVIDAD.

La primera vez que leí el libro del *pequeño cerdo capitalista* fue cuando realmente conocí el significado de algunos términos de economía que a mi parecer eran, *antes de dar lectura* a ese texto sinónimos como son *liquidez* y *solvencia*, desde lejos aparentaban ser lo mismo ahora que los entiendo identifico que no lo son, y aun cuando dicho libro está referido a tener un mejor control en relación a nuestras finanzas personales describe perfectamente el comportamiento de la economía desde un panorama austero si tú quieres pero si lo trasladamos de lo particular a lo general resulta que los cuidados y las atenciones van muy de la mano a un nivel más elevado ya sea formal y empresarial, de negocio pues. Sofía Macías quien es la autora del *porcino capitalista* refiere de manera muy sencilla y coloquial porqué nos es tan difícil mantenernos con ese concepto: *liquidez*.

La liquidez se define como la capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vence. Gitman, 2000.

Según la definición la empresa sería el individuo y su administración del dinero, sueldo o cualquier entrada de recurso que llegue a sus manos y nosotros los mexicanos tenemos mala relación con el dinero lo dilapidamos, *le buscamos camino* como diría una tía, por alguna no tenemos la cultura del ahorro, así puede pasar con la empresa y sus directivos o bien los empresarios o emprendedores, así pues, el concepto de liquidez obedece a disponer de manera instantánea de los recursos monetarios que cubren de manera oportuna los compromisos que se hayan hecho y el criterio encaja desde lo personal hasta lo empresarial, así como en nuestras finanzas personales debemos o mejor dicho requerimos de contar con el suficiente dinero en efectivo para solventar el día a día o bien algunas deudas, así es en la empresa o negocio, éste debe contemplar esa inmediatez de disposición igual y hasta por algún imprevisto sin dejarnos en cero. La mayoría de las empresas tienen el génesis de sus fondos y uso de ellos en el correcto manejo de las finanzas.

Las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y como invertir los ahorros. Gitman y Zutter 2012.

Desde mi punto de vista como *microempresaria* he ido viendo casi de manera material el comportamiento monetario de mi empresa que independientemente del tamaño a su vez es sensible a todos estos criterios de economía y son elementos que le dan forma, manera y estructura porque obviamente busco mantener mi liquidez sin sacrificar solvencia, deseo obtener mayor productividad mediante la mejora en la operación y el atender sus áreas de oportunidad, considero que todos los que tengamos una actividad económica estaremos lidiando con estos términos los conozcamos o no, ya sea de manera empírica o profesional siendo parte del ente económico tan importante para nuestra área de influencia.

Lo que acontece en el mundo de las economías ya sea internacionales, nacionales regionales y locales es muy cambiante y de alguna manera están estrechamente vinculadas ya que tarde o temprano lo que le ocurra o modifique a una golpeará a la otra o bien tendrá una consecuencia ya sea benéfica o bien perjudicial, todo empresario está obligado conocer sus números, sus cifras, un negocio se dice que es rentable una vez que cubriendo sus *costos y gastos* dicha organización tiene la capacidad de generar utilidades o bien de hacerse de activos, es innegable que toda empresa ha fijado su precio ya sea por su producto o su servicio tomando en cuenta factores *externos e internos*, externos como lo es la competencia, el entorno en que se desarrolle, el comportamiento de su mercado meta, el costo de sus materias primas, y si es una empresa formal pues hasta el pago de los impuestos, a su vez si ha alcanzado este tipo de logros económicos es consecuencia también, considero, del uso correcto o de la aplicación del proceso administrativo, esta empresa ha *planeado, organizado, dirigido y controlado*.

**Los mercados pueden mantener su irracionalidad más tiempo del que tú puedes mantener tu solvencia.
John M. Keynes.**

Este concepto económico llamado **solvencia** refiere a la capacidad de crear fondos con el fin de pagar y cumplir en tiempo y forma créditos o compromisos financieros ya sea con instituciones bancarias o con personas que nos hayan ayudado con recursos económicos, esta solvencia se relaciona directamente con la puntualidad en los pagos. Entonces vemos que no es igual como lo mencione al principio, *solvencia y liquidez no deben confundirse*, ya que la liquidez se limita a la capacidad de la empresa de obtener recursos líquidos por medio de su explotación mientras que la solvencia puede hacerlo con recursos no líquidos siempre y cuando brinden un soporte acorde para cubrir las deudas de tal suerte que si la empresa goza de liquidez entonces es solvente y contrariamente a esta premisa puede gozar de solvencia sin tener liquidez.

¿PRODUCTIVO POR RENTABLE O RENTABLE POR PRODUCTIVO?

La meta de ser una empresa productiva radica en saber generar, pero vamos a la etimología de la palabra como tal, "*productivo*" viene del latín **productivus**, significa "*que tiene la capacidad de llevar a cabo o engendrar*", es decir, originar, crear del trabajo hacia afuera para posteriormente hacer un análisis que arroje datos fidedignos y medibles en lo eficaz de la producción en cada uno de sus componentes o bien de cada recurso que se ha destinado para ese fin, *hacer más con menos* es lo que en estos días cualquier empresa de iniciativa privada busca, si puedo producir lo mismo con menos recursos para aumentar mi productividad y en consecuencia se eficientaran los procesos, hallando la productividad podemos calificar trabajadores, procesos, maquinaria, herramientas, etc. Ahora bien, si soy productivo ¿*seré rentable?*, el concepto de rentabilidad es el resultado de las utilidades que provienen de la empresa una vez que ha sorteado todos los gastos que se han producido como gastos administrativos, gastos operativos, podemos decir que la **rentabilidad** es resultado de la gestión operativa de manera más que reactiva, proactiva y han dado seguimiento y han sido apegados a su planeación estratégica, han entendido bien la razón de ser de la empresa, la meta de objetivos y su cumplimiento, a su vez una empresa rentable se adapta, crea estrategias, es más práctica en sus procesos de producción, identifica soluciones y en su mejor escenario reduce costos.

Como mencione antes la rentabilidad arrojará datos que deben ser medidos para ello la rentabilidad cuenta con índices, los cuales darán cuenta real de ésta, los índices de rentabilidad tienen bastante importancia ya que ellos dan a conocer el valor de la misma y a su vez pueden generar opciones que impulsen o generen crecimiento, en economía se usan estos indicadores. El índice de margen bruto hará una medición sobre el desempeño de la empresa bajo la siguiente fórmula:

$$\text{Margen bruto} = \text{ventas netas} - \text{costos de producción} \div \text{ventas netas} \times 100$$

También es conocido como **margen de beneficio** se obtienen después de sustraer los costos directos que están relacionados con las ventas tanto de bienes como de servicios, señala si la organización se encuentra generando ingresos aun cubriendo los gastos. A su vez la palabra *margen* naturalmente está asociada con otros conceptos de economía como lo serían el precio y el costo, es toda una articulación de factores que en si unos dependen de otros, obviamente dentro de cada margen se busca que arroje cantidades positivas, es aquí donde entra al elemento la **eficiencia operativa** que es la capacidad de la empresa ya sea para agilizar, optimizar y hasta actualizar los procesos que son parte del mecanismo de producción o bien el otorgamiento del servicio sin sacrificar calidad, es decir, todo lo que se aporta a la organización para que esta logre operar. Dentro de las mejoras directas a los procesos se encuentra la gestión adecuada de todos los recursos con los que se cuenta ya que de no hacerlo la empresa corre el riesgo de recortar recursos tanto económicos como materiales y hasta humanos, en el último de los casos muchas empresas desaparecen, según datos del INEGI el 33% de las empresas mexicanas de nueva creación tienden a cerrar en el 1er año de vida, solamente un 35% continúa en funciones luego de un lustro, cuando una empresa comienza a tener problemas financieros muchos recurren a endeudarse solicitando préstamos bancarios (*si es que se los otorgan*), o bien con agiotistas o esas financieras que tanto han invadido el mercado siendo el negocio de estas los intereses altos que cobran ya sea por el mismo préstamo o interés moratorios, muchas personas tienen la idea de contrarrestar la deuda con más deuda pero la cuestión aquí es analizar que tan sano es esto, para empezar debemos conocer nuestra capacidad de endeudamiento que no es otra cosa más que la cantidad tope en deuda que podemos contraer sin arriesgar nuestra salud financiera y hasta el patrimonio, y esto aplica para lo personal y lo empresarial, también se conoce como el capital en deuda máximo al que podemos llegar sin sacrificar la solvencia ya que si rebasamos esta nos veremos implicado en una imposibilidad de cubrir esta deuda, obviamente lo más sano sería no recurrir a este

tipo de deudas y que nuestro negocio genere para sí, pero a su vez no sé si calificarlos como *males necesarios*, es por eso que hasta en los préstamos existen deudas buenas y deudas malas, si se adquiere una deuda por unas vacaciones que se pagaran a 18 meses por ir 4 días pues porque a la larga no sea una deuda buena, pero si la deuda se adquiere para un bien que nos dura mínimo unos 10 años probablemente si lo sea, considero que esto de razonar los préstamos es conforme al sentido común perfilado en lo económico de cada individuo, la ventaja de los créditos es que hay que saberlo manejar, el crédito no es dinero de más, al contrario es algo que debemos pagar con puntualidad y oportunidad y nuestra reputación como clientes de bancos o instituciones financieras nos darán un respaldo que nos abrirá puertas en lo futuro y nos dará una calificación en el buró de crédito, calcular nuestra capacidad de contraer deuda ayuda a la empresa a conocer sobre todo controlar los niveles de endeudamiento, así de alguna manera se garantiza el pago y a su vez permite seguir con la actividad económica, así que un crédito o préstamo bien dirigido y analizado más que un riesgos es una oportunidad, de hecho la mayoría de empresas funcionan así, no se puede crecer sin la ayuda de otros, la cuestión es buscar la tasa más baja, informarse sobre los préstamos los bancos ofrecen muchas opciones y hasta en gobierno hay este tipo de plataformas, considero que solicitar un crédito puede ayudar en la figura de un apalancamiento en la lucha de la supervivencia de la empresa en el día a día lo medular es identificar la cantidad o el monto que es requerido, para qué va a utilizarse y sobre todo como será cubierto en tiempo y forma, de tal suerte que esta opción financiera se vuelve nuestra aliada y no en la espada de Damocles. Así también existe otra calificación dentro del buró de crédito y cito a Sofía Macías:

*En México no se conoce mucho pero hay un producto de segunda generación del historial creditico que se llena **score de crédito**, este registro además de mostrar si has cumplido puntualmente o n, te da un puntaje – de ahí el nombre. De que tan bien lo has hecho. Con este número los bancos no solo verán si te retrasas o no- no deberías demorarte- pero no es lo mismo tres días a tres años, sino con cuanta frecuencia y cuánto tiempo te pasas , cuantos créditos tienes actualmente y todos los factores que pueden mostrar tu patrón de uso del crédito. (Macías, 2011 p 113).*

De entre todos estos criterios económicos y sus características es favorable develar como estos afectan el devenir de las empresas toda vez que se encuentran basados entre la *causa y el efecto* y a su vez permitirán formular estrategias propias de cada empresario permitiendo definir un rumbo más viable conforme a como visualice su mercado.

Fuentes:

Pequeño cerdo capitalista, 2011, Macías Sofía, edit. Aguilar
<https://www.forbes.com.mx/la-falta-de-liquidez-quebro-a-35-de-las-pymes/>
Administración financiera, 2011, Gitman Lawrence, edit. Pearson
<https://www.inegi.org.mx/temas/expectativas/>
<https://www.creze.com/>