

Rentabilidad y competitividad en la PYME

Milagros Cano Flores*, Daniel Olivera Gómez*,
Jazmín Balderrabano Briones** y Guadalupe Pérez Cervantes***

Fecha de recepción: 31-10-2013

Fecha de aceptación: 30-11-2013

RESUMEN

Las decisiones financieras en la PYME, es un tema limitado a pesar de su importancia y de la necesidad de adecuar las estrategias financieras a las características de una organización y a la toma de decisiones. El factor más importante para establecer la salud integral de la empresa y su competitividad es su rentabilidad y de ahí la importancia de su análisis derivado de las dimensiones y proporciones del Balance y el Estado de Resultados obteniéndose la rentabilidad operativa a través del cálculo de las razones de rentabilidad económica y financiera que evalúan la capacidad de la empresa para generar utilidades, que comparada con sus costos asociados, ofrece la capacidad de creación de valor permitiendo establecer un diagnóstico y valoración de la empresa en el corto plazo y visualizar el éxito a futuro de ella.

Palabras claves: Finanzas, rentabilidad operativa, rentabilidad económica, rentabilidad financiera.

ABSTRACT

Financial decisions in SME is limited despite its importance and the need for adequate financial strategies to the characteristics of an organization and decision-making issue. The most important in establishing the overall health of the company and their competitiveness is profitability and hence the importance of its analysis derived from the dimensions and proportions of the Balance Sheet and the Income Statement Operating profitability obtained through the calculation of the reasons economic and financial assessing the ability of the company to generate profits, which compared performance and associated costs, offers the ability to create value establishing a diagnosis and assessment of the company in the short term and visualize the future success of the organization.

Keywords: Finances, profitability, operating profitability, financial profitability.

I. INTRODUCCIÓN

A pesar de aparentar una complejidad sin límites el análisis financiero es un número relativamente pequeño de medidas financieras esenciales, por medio de las cuales se puede obtener el diagnóstico de la salud integral de la empresa. Estas medidas se obtienen de las relaciones que existen entre varios parámetros financieros de la empresa.

Sin embargo lo difícil no subyace en cómo realizar los cálculos, sino en lo importante de comprender que significan éstos cálculos y cómo los resultados de las diferentes medidas engranan conjuntamente para dar una imagen del estado que guardan las finanzas de la empresa.

En un mundo competitivo la PYME necesita medirse con la competencia en el sector comercial al que pertenezca o igual de importante, contrastar su actuar pasado con el presente para establecer rumbos de acción para el futuro. Para ello se utilizan indicadores financieros que informan sobre la liquidez, endeudamiento, rentabilidad, productividad, crecimiento y actividad del negocio, todos ellos detallan la situación financiera de la empresa.

El análisis cuantitativo robustece lo cualitativo de la toma de decisiones mediante procesos de información y conocimiento para configurarse en una forma de creación de valor y competitividad. Las razones financieras, se encargan del análisis de la dimensión óptima de la empresa y la calidad de la gestión empresarial para controlar, mediante la prospección, planeación, comprobación y comparación continua el rumbo de la empresa en el entorno competitivo. Determinan las relaciones existentes entre los diferentes rubros de los estados financieros mediante una interpretación que permite obtener información acerca del desempeño anterior de la empresa y su postura financiera para el futuro cercano.

Entre todas las razones financieras como herramientas de análisis, las razones de rentabilidad cobran importancia al medir la eficacia de la gestión empresarial reflejada en utilidades. entre mayor sea esa eficacia mayor será la competitividad de la empresa, ya que una empresa rentable otorga rendimientos adecuados sobre la inversión considerando el riesgo de la misma.

Para determinar las razones de rentabilidad tenemos que analizar la estructura de los estados financieros de la empresa expresados en el Balance

* Investigadores del Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores de las Ciencias Administrativas de la Universidad Veracruzana, Veracruz, México. mcano@uv.mx; dolivera@uv.mx

**Catedrática del Instituto Tecnológico de Úrsulo Galván, Úrsulo Galván, México, jazminb.briones@hotmail.com

***Catedrática del Instituto Tecnológico de Úrsulo Galván, Úrsulo Galván, México, perezgpe@hotmail.com

General y el Estado de Resultados. Así la Rentabilidad Operativa RO puede poner en claro la capacidad de la empresa para generar ingresos que comparada con sus costos asociados, ofrece la capacidad de creación de valor para los inversionistas, permitiendo establecer un diagnóstico y valoración de la empresa en el corto plazo y visualizar el éxito a futuro.

A pesar de la importancia que puede tener la rentabilidad en las políticas y decisiones que repercuten en la competitividad de la empresa en el sector o giro donde se desenvuelve, en la actualidad el tema se ha limitado a las grandes corporaciones desde hace ya varios años, pero en la PYME principalmente, no es algo común; y de hecho, es de lo que adolece este segmento empresarial hasta el punto de estar en el olvido por las bibliografías (Valencia, et al., 2006), pudiéndose observar que en los últimos años las investigaciones desarrolladas en el campo de las finanzas corporativas han minimizado el estudio de las decisiones financieras en la pequeña y mediana empresa.

Además, las investigaciones no han dirigido su atención al estudio de la alineación de las estrategias organizacionales y las decisiones financieras, donde se analice la concordancia de las decisiones que el empresario realiza sobre el manejo del capital y los objetivos estratégicos que lleva a cabo para competir en su mercado, quedando relegados los estudios de competitividad en todas las demás funciones menos la encargada del manejo de los recursos monetarios de la empresa.

II. COMPETITIVIDAD Y RENTABILIDAD FINANCIERA

La competitividad como indica Porter (1988) es la base fundamental del desempeño sobre el promedio de empresas de un sector a largo plazo, radica en la capacidad de la organización para desarrollar ventajas competitivas que nacen fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores que exceda el costo de esa empresa por crearlo, es decir, el rendimiento de las utilidades. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar por lo que la empresa les proporciona, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes (ventaja de costos) o de proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor (ventajas por diferenciación).

Esta visión de la empresa como conjunto de actividades orientadas a la creación de valor y de margen de utilidad, es decir, a que los costos de las mismas sean inferiores al precio que el mercado está dispuesto a pagar por sus productos o servicios, permite identificar el concepto competitividad con la capacidad de las organizaciones para generar valor y seguir generándolo en el tiempo. En este sentido Bueno (1987) citado por López y Contreras (2009)

afirma que la competitividad es un término que refleja un conjunto de condiciones y actividades necesarias para que su titular o poseedor pueda continuar generando rendimientos positivos y detentando posiciones ventajosas frente a sus contrincantes o competidores; así la competitividad no es más que la manera de expresar la posición relativa de la empresa en su sector o en su entorno competitivo, marco en el que tiene lugar la generación de valor por parte de la empresa, es decir, su utilidad, su renta, su beneficio, su excedente financiero o económico o su flujo de efectivo positivo. Esa posición determina si la rentabilidad o medida para valuar el desempeño de la empresa al dar idea de la generación de utilidades y la creación de valor, es superior o inferior a la media de su sector o entorno competitivo específico.

Desde esta perspectiva, la rentabilidad de una PYME es muy importante debido a que expresa la capacidad de la misma para poder sobrevivir sin necesidad de que los accionistas estén aumentando capital constantemente, además de que muestra la capacidad o competencia que tiene la gerencia para administrar los costos y gastos buscando generar utilidades.

El nivel de estrategia funcional tratará de resolver cómo utilizar y aplicar los recursos y capacidades o habilidades dentro de cada área funcional, a fin de maximizar la productividad de dichos recursos, es decir, determinará de qué modo cada una de las funciones básicas de la actividad empresarial (producción, mercadotecnia, inversión y financiación, recursos humanos, etc.) colabora en la consecución de aumentar la rentabilidad deseada y por ende en el grado de competitividad de la empresa. Ello requiere, dentro del marco de la estrategia empresarial, especificar la estructura financiera pertinente.

A la hora de diseñar su estructura financiera, Acosta y Medina (1999) mencionan que la empresa no debe poner atención solo en los elementos que determinan la obtención de un equilibrio económico mediante el rendimiento conforme con su posición en el mercado y los medios empleados, sino al igual debe buscar el equilibrio financiero al analizar su capacidad para satisfacer, a sus respectivos vencimientos, los gastos y las obligaciones contraídas en dicho proceso. Lo ideal es lograr una estructura financiera que permita la obtención del máximo rendimiento de los recursos y al mismo tiempo proporcionar una estabilidad tal que se pueda hacer frente en todo momento a los compromisos a medida que vayan venciendo.

López y Contreras (2009) refieren a la competitividad como la capacidad de permanecer en el entorno siendo la habilidad para competir en un mercado lo que asegura su permanencia. Para ello, la empresa debe desarrollar con calidad y eficiencia diversas funciones en su actividad operativa y

estratégica para lograr ser competitiva, donde la elección de dicha estrategia está en función tanto de la estructura del sector empresarial donde compete, como de la posición relativa que tiene la organización en dicho sector. Esto implica que las estrategias que sigue una PYME determinarán su competitividad, debiendo seleccionar adecuadamente aquellas estrategias que le permitirán obtener una ventaja competitiva.

Sin embargo, una de las áreas que recibe poca atención en el establecimiento de estrategias, especialmente en la PYME, es el área financiera, aún cuando es un factor determinante de la competitividad empresarial. El análisis financiero a pesar de representar funciones básicas que dan soporte a la estrategia organizacional, es prácticamente inexistentes en este estrato empresarial, lo cual implica una limitante en el tipo de decisiones estratégicas que puede tomar el empresario característico de estas organizaciones.

En definitiva, una empresa será competitiva si es rentable, porque está ofreciendo productos diferenciados y mejores que los de su competencia, y porque está ayudando a mejorar el nivel de vida de la población. Diversos estudios concluyen que en México, la competitividad en las empresas sigue siendo baja a causa de la baja rentabilidad de ellas. No debe haber una separación entre la función financiera y la política general de la empresa dando como resultado una cohesión entre el objetivo financiero y el objetivo estratégico de la organización. Este objetivo debe plantearse como parte integrante de la estrategia global de tal forma que cualquier empresa que aspire a ser competitiva deberá adoptar una determinada estrategia financiera en función de la naturaleza de las variables que definen la competencia del sector en el que actúa, que contribuya a la consecución de unas u otras ventajas competitivas.

Si bien es cierto que las empresas, antes de cualquier consideración financiera, deberán dar respuesta a lo que supone una decisión estratégica fundamental que condicionará a partir de ese momento cualquier aspecto de la actividad empresarial: ¿cuál es el sector de actividad en el que va a competir la empresa?, ¿con qué alcance producto-mercado se va a situar en él?, y ¿cuál es la fuente de ventaja competitiva que pretende conseguir? Todo esto conlleva a una decisión de carácter financiero: ¿Qué tipo y volumen de inversión deberá adoptar la empresa para contribuir más eficazmente a la consecución de los objetivos planteados? Seguido de una segunda decisión de carácter financiero intrínsecamente relacionada con la anterior: ¿Qué tipo y volumen de recursos utilizaremos para financiar las inversiones y en qué medida los mismos contribuirán al cumplimiento de las estrategias seleccionadas? (Rivera, 1993, citado por Acosta 2000). Entendiendo que dicho proceso

exigirá la adopción, por parte de los gestores empresariales, de aquellas decisiones financieras que mejor contribuyan a los objetivos fijados y cuya consecución pasará por la observación de los siguientes aspectos fundamentales: inversión, financiación y equilibrio financiero.

Se tiene entonces, que las finanzas son un tema prioritario para la competitividad de la empresa, de manera que su correcto análisis se traduce en un factor clave de sostenibilidad y permanencia, pasando a ser una función estratégica en donde su prospección, planeación, programación, presupuestación y aplicación, determinan la rentabilidad de la organización.

La empresa debe determinar con precisión sus objetivos, al igual que los medios para alcanzarlos, esto significa establecer políticas, sistemas y procedimientos financieros adecuados. La meta que debe pretender una buena gestión financiera debe ser el planear el crecimiento de la empresa basada en utilidades, lográndose con un buen ejercicio de prospección de los requerimientos, tanto táctica como estratégicamente; captar los recursos suficientes para la operación de la empresa; asignar dichos recursos conforme a los planes, programas y necesidades de la empresa en un presupuesto; promover el óptimo aprovechamiento de los recursos financieros evaluando la asignación; y, minimizar la incertidumbre de la inversión con controles cuantitativos que sustenten la valoración cualitativa del impacto de los recursos financieros.

Así, el análisis financiero abarca todas las actividades de la empresa que tienen recursos originados de sus operaciones. Para ello podemos decir que normalmente las empresas hacen su análisis en cuanto a las cifras que se presupuestaron; en cuanto al tiempo de ejecución; en cuanto a las posibilidades de modificación; y en cuanto al tipo de entidades que lo van a emplear. En cuanto a las cifras que se presupuestan, éstas engloban los presupuestos de operación consistentes en establecer cuáles son las operaciones o actividades que se van a desarrollar en un futuro y su repercusión financiera, subdividiéndose en presupuestos de: inversiones; ingresos; depreciaciones; producción; administración; ventas; préstamos e impuestos. Los presupuestos financieros de operación alimentan el Estado de Resultados, el Flujo de Efectivo y el Balance.

Si bien lo anterior puede parecer básico, la rentabilidad nos permite hacer un análisis completo que más allá de indicadores como el valor actual neto, el periodo de retorno de la inversión, la tasa interna de retorno, la estructura de costos, los puntos de equilibrio, el análisis de sensibilidad; etc.; nos permite realizar un importante análisis que da cuenta de la salud integral de la empresa: el rendimiento de las utilidades.

La rentabilidad se mide estableciendo relaciones entre el Estado de Resultados y las del Balance dando los siguientes indicadores:

a) Rentabilidad en relación a las ventas

- *Margen bruto: Utilidad Bruta/Ventas Netas*

Esta razón indica la utilidad de la empresa en relación con las ventas, después de deducir los costos de producir los bienes o servicios que se han vendido. Indica la eficiencia de las operaciones así como la forma en que se asignan precios a los productos. A través de esta razón se puede tener una idea general sobre el uso y la eficiencia de la estructura de costos.

- *Margen Operativo: Utilidad Operativa/Ventas Netas*

Muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los costos y gastos administrativos o de operación. Expresa qué tanto de los gastos de administración son absorbidos por las ventas generadas por la empresa; es decir, por cada peso generado de la utilidad cuánto se utiliza para gastos administrativos.

- *Margen Neto: Utilidad Neta/Ventas Netas*

Toma en cuenta la utilidad libre de todos los costos, gastos, pagos de impuesto y otras salidas de efectivo que haya realizado la empresa. Es la utilidad que generó la empresa sobre los ingresos que obtuvo.

b) Rentabilidad en relación con las inversiones

El segundo grupo de razones de rentabilidad relaciona las utilidades con las inversiones.

- *Razón de rendimiento del capital (ROE): Ingresos Netos/Capital Contable*

Esta razón nos indica el poder de obtención de utilidades de la inversión en libros de los accionistas, y se le utiliza frecuentemente para comparar a dos compañías o más en una industria. Indica la efectividad con que la gestión está utilizando las aportaciones realizadas por los accionistas para la generación de ingresos de la empresa. Permite ver la forma en que se está ocupando el dinero invertido.

Una razón más general que se usa en el análisis de la rentabilidad es el rendimiento de los activos, o ROA.

- *Razón de rendimiento de los activos (ROA): Ingresos Netos/Activos Totales*

Esta razón indica la rentabilidad de la empresa en relación a sus activos, demuestra la efectividad con

la que los activos son utilizados para poder generar los ingresos de la empresa. Mientras mayor sea el resultado mayor es la participación de los activos en la generación de utilidades y por consiguiente más efectivos.

- *Tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación: Utilidades Antes de Intereses e Impuestos/Activos Totales*

Cuando los cargos financieros son considerables, es preferible, para propósitos comparativos, calcular una tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación en lugar de una razón de rendimiento de los activos. Se puede expresar la tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación. Al utilizar esta razón, podemos omitir cargos financieros diferentes (intereses y dividendos de acciones preferentes). De manera que la relación analizada, es independiente del modo en que se financia la empresa.

c) La rotación y la capacidad de obtener utilidades

- *Razón de rotación de los activos: Ventas/Activos Totales*

Con frecuencia el análisis financiero relaciona los activos totales con las ventas para obtener la razón de rotación de los activos. Esta razón nos indica la eficiencia relativa con la cual la empresa utiliza sus recursos a fin de generar la producción. La razón de rotación es una función de la eficiencia con que se manejan los diversos componentes de los activos: las cuentas por cobrar según lo muestra el periodo promedio de cobranzas, inventarios como los señalan la razón de rotación de inventarios y los activos fijos como lo indica el flujo de la producción a través de la planta o la razón de ventas a activos fijos netos.

- *Capacidad de obtener utilidades: (Ventas/Activos Totales)(Utilidades Netas Después de Impuestos/Ventas)*

Cuando multiplicamos la rotación de activos de la compañía por el margen de utilidades netas, obtenemos la razón de rendimiento de los activos, o capacidad de obtener utilidades sobre los activos totales.

Ni el margen de utilidades netas ni la razón de rotación por si solas proporcionan una medida adecuada de la eficiencia en operaciones.

Además de ello, aunque poco usual podemos obtener dos relaciones que pueden ofrecernos un análisis financiero práctico:

a) La RE -Rentabilidad Económica- la cual facilita la medida de la eficiencia operativa del total de la empresa. Su cálculo es *Utilidades Antes de*

Interés e Impuestos/Activos Totales.

b) La RF -Rentabilidad Financiera- el cual valora los resultados conseguidos sobre el capital de los accionistas con el cálculo de *Utilidades Netas Despues de Impuestos/ Capital Contable*.

El Rendimiento de la Inversión RI relaciona uno de los más importantes conceptos en finanzas corporativas. Cada peso de activo tiene que ser emparejado a un peso de pasivo que ha sido extraído de los mercados financieros a precio de mercado. Su pago puede realizarse con el excedente de la explotación procedente de la utilización eficiente del activo. Para relacionar este excedente con el valor de la relación fundamental entre activo y pasivo es por lo que se proporciona una medida del rendimiento de la inversión. Si este rendimiento de la inversión es igual o mayor que el costo del pasivo, entonces la empresa es viable, si la proporción es menor a largo plazo, entonces la empresa no tiene futuro.

El RE estudia la eficiencia operativa del total de la empresa, mientras que la RF considera cómo esta eficiencia operativa está siendo trasladada a los beneficios de los propietarios.

La cantidad *Utilidades Netas Despues de Impuestos* del Estado de Resultados se expresa como porcentaje del Capital Contable en el Balance. Ya que mide las ganancias absolutas a repartir a los accionistas es una razón muy importante en las finanzas corporativas. Una buena cifra significa éxito en los negocios; genera un alto valor de la empresa y facilita nuevos fondos, permitiendo a la empresa crecer, ajustándose a las condiciones dadas por el mercado y conduciendo a beneficios mayores. Todo ello conduce a una mayor competitividad si hay una mayor RF y RE.

En el ámbito de la PYME y del marco financiero, una buena rentabilidad financiera mostrará una empresa sana y creciente, en el ámbito de la economía total, la rentabilidad financiera conduce a la inversión industrial, el desarrollo en Producto Interno Bruto (PIB), empleo, ingresos del gobierno por impuestos y así sucesivamente. Por tanto es un indicador fundamental tanto para la economía global de mercado como para la empresa en individual.

La Rentabilidad Económica RE proporciona el fundamento necesario para que una empresa consiga una buena rentabilidad financiera RF. A una

empresa sin una buena RE le resulta casi imposible generar un RF satisfactoria. Si se calcula *Utilidades Antes de Interés e Impuestos/Activos Totales*, esta razón medirá la eficiencia del gestor financiero utilizando todos los activos de la empresa para generar un excedente de la explotación o utilidad. Al utilizar los ingresos totales, los gastos totales y los activos empleados como las tres principales variables operativas de la empresa esta medida es una de las más completas del rendimiento empresarial total.

La Rentabilidad Económica es antes de impuestos y la Rentabilidad Financiera está calculada utilizando una cifra de utilidades después de impuestos. La Rentabilidad Económica es una herramienta clave para dirigir las actividades diarias de gestión empresarial, al proporcionar un punto de referencia con el cual todas las operaciones pueden ser medidas. Sin embargo, como una única cifra simplemente proporciona un objetivo, para ser útil en la toma de decisiones debe de ser desglosado en sus componentes. Esto se hace en dos etapas, primero la razón principal se divide en dos razones auxiliares, para después cada uno de éstos dividirlos en sus componentes detallados.

Así, en la primera etapa se definen las dos principales razones auxiliares: el porcentaje del margen sobre ventas (margen de utilidad) y la razón de ventas sobre el activo total (rotación de activo).

RE se calcula mediante la fracción Utilidad Antes de Intereses e Impuestos/Activo Total. Introducimos la cifra ventas y la vinculamos a cada variable lo que nos da dos fracciones en lugar de una. Así conseguimos las razones: a) *Utilidad Antes de Intereses e Impuestos/Ventas* (Margen de Utilidad) y b) *Ventas/Activo Total* (Rotación de Activo). Es importante demostrar que el producto de estas dos razones siempre obtendrá el valor de RE.

Estas razones, el Margen de Beneficios y Rotación de Activo; el primero identifica al beneficio como un porcentaje de las ventas y a menudo se describe como el margen neto de beneficios. Es una medida utilizada en la supervisión de la rentabilidad de una empresa. La otra razón contempla las ventas totales alcanzadas por la empresa en relación al activo total. Es una medida que no suele ser utilizada tan a menudo en la valoración del rendimiento de la empresa, sin embargo, su contribución a la RE es tan importante como el Margen de Utilidades.

RE	Porcentaje del margen sobre Ventas (Margen de Utilidades)	Razón de Ventas Sobre el Activo Total (Rotación de Activo)
<i>Utilidad Antes de Intereses e Impuestos /AT</i>	<i>Utilidades antes de Intereses e Impuesto /Ventas</i>	<i>Ventas/AT</i>

Así, la RF es el indicador más importante del valor de la empresa; RE es el indicador más importante de la RF; y las razones que nos conducen a la RE son el porcentaje del margen sobre las ventas y la razón de ventas sobre el activo total.

¿Cual sería un buen estándar de RE ya que una empresa puede tener márgenes bajos y rotaciones de activo altas ó márgenes muy altos y rotaciones de activo muy bajas? las habilidades de cada gestor financiero para descubrir por sí mismos la combinación única de margen y rotación del activo que dará a su empresa su propio, particular y exitoso nicho de mercados se verá supeditado a las decisiones de margen y rotación, ya que depende del sector económico y giro empresarial que se tiene diferentes razones, y tiene que ver con el nivel de activo fijo necesario.

Estos dos razones -el Margen de utilidad y rotación de Activo- generan entonces la RE y por lo tanto los directivos deben concentrarse en ellos con el fin de mejorar la rentabilidad. Sin embargo estas dos razones no pueden ser influidas directamente. Cada una depende de una sucesión compleja de resultados procedentes de las distintas fases de explotación. Todo lo que necesitan los gestores es un sistema que les permita identificar y cuantificar estos valores auxiliares para que se pueda fijar el valor objetivo para cada razón y que si es conseguido se alcanzará el nivel de rentabilidad global requerido; y delegar la realización de éstos objetivos a individuos específicos, sin embargo no son muchas las empresas que lo analizan, dejando de lado la oportunidad de alcanzar competitividad a través de sus finanzas.

El sistema es identificar algunos elementos del Estado de Resultados y el Balance. Cada uno de los elementos es un obtentor de rentabilidad y debe ser gestionado conforme a esto. En términos generales se puede decir que el margen se alcanza cuando todos los costos y gastos son deducidos; por lo que se deben identificar los elementos que forman su estructura y hacerlos más económicos, eficaces y eficientes. Para elevar el margen sobre ventas no queda otra que disminuir los costos y gastos en algunos o todos los elementos que constituyen la estructura en el Estado de Resultados, es por ello que es importante planear, presupuestar y delegar responsabilidades y control de la rentabilidad de las distintas áreas funcionales bajo su control. Para cuantificar los objetivos de todas la áreas y calcular el efecto de una variación en cualquiera de las razones auxiliares sobre la rentabilidad global.

Antes de analizar las estructura de costos y gastos como un todo hay que analizar factores operativos que influyen en la mejora empresarial, como es el precio de venta, el volumen y la combinación de productos; variables que poseen un poderoso impacto sobre los beneficios.

En cuanto a los generadores de la razón ventas sobre el activo total, esta razón es descompuesta también en sus generadores. Entre ellos están los bloques de activos fijos, inventario (existencias) y las cuentas a cobrar (deudores).

Esto nos recalca la importancia para los gestores el administrar adecuadamente el Balance, como el Estado de Resultados. Automáticamente si se reduce el activo total, la razón de las ventas sobre el activo total ascendería. En otras áreas los directores de producción pueden trabajar con los departamentos de mercadotecnia y finanzas para cuantificar los objetivos sobre el montaje de los valores en cartera y las cuentas a cobrar.

Es importante tener desde el origen de las operaciones un análisis detallado de lo que se incurre, desde la estructura de costos fijos y variables, gastos de administración y venta, hasta la políticas de depreciación, intereses e impuestos, pero lo que no se puede negar es que la rentabilidad refleja el desempeño de la empresa y gestión de los directivos en sus funciones para trabajar como equipo, definiendo responsabilidades, delegando autoridad y ajustando los objetivos, al proporcionar una mejor estructura para el sistema de información de la gestión financiera.

Desde esta perspectiva entendemos, compartiendo el convencimiento de autores como Brock (1984) citado por Nuñez (2009), que la composición de las inversiones y la eficiencia en su utilización, son factores de singular importancia en la determinación de la posición competitiva de la empresa, al generar una diferencia de costos entre empresa y competidor que incidirá en la relación calidad-precio de los productos y/o servicios ofertados, lo que supone una indudable fuente de valor para el cliente.

III. CONCLUSIONES

Establecida la importancia de la rentabilidad como factor esencial para la competitividad de la empresa a mediano y largo plazo, es necesario promover el análisis de la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas, para garantizar un mejor sistema de toma de decisiones que asegure su permanencia. La rentabilidad, como expresión de aptitud o capacidad de la empresa para generar utilidades o resultados con los capitales o medios invertidos, es el indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de la estrategia implementada y efectuar, por tanto, comparaciones en el contexto competitivo de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

Una rentabilidad adecuada permitirá retribuir, según mercado y riesgo, a los accionistas y atender

al crecimiento interno necesario para mantener, consolidar o mejorar esa posición competitiva de la empresa. Si obtiene una rentabilidad insuficiente no se hallará en condiciones de asegurar la satisfacción de estos factores y su empobrecimiento progresivo condenará su desarrollo, conduciéndola a posiciones marginales dentro de su sector, lo que pondrá en peligro, al cabo de cierto tiempo, su propia existencia.

Asimismo, la rentabilidad constituye una condición necesaria, aunque no suficiente, para el éxito del proceso de crecimiento de la empresa, pues aquélla que no consiga una rentabilidad como mínimo similar a la de sus competidores, no podrá atraer los fondos necesarios para financiar su expansión, dado que los inversores destinarán sus recursos a alternativas más prometedoras, mientras que las instituciones financieras podrían imponer limitaciones al crédito y tipos de interés más elevados que les compensen por los mayores riesgos asumidos.

REFERENCIAS

- López S. y Contreras S. (2009) Estrategia y decisiones financieras: factores de competitividad empresarial en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 123, 2009. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/lscs12.htm>
- Acosta M. y Medina H. (1999) Función financiera y estrategia competitiva de la empresa. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Vol. 5, N°2, 1999, pp. 55-68
- Acosta M., González P. y Correa R. (2000) Fuentes de rentabilidad en la pyme canaria. Universidad de La Laguna. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
- Porter, M (1987). Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior. México: Ed. CECSA.
- Valencia, H., Nava, N., Dubcovsky, G. & Gómez, J. (2006). Prácticas Financieras en las Empresas de México. X Congreso Anual de ACACIA.