



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas

Memoria de experiencia profesional como subgerente de las
tiendas Babú Te Bar

Memoria de Experiencia Profesional

Para obtener el grado de:

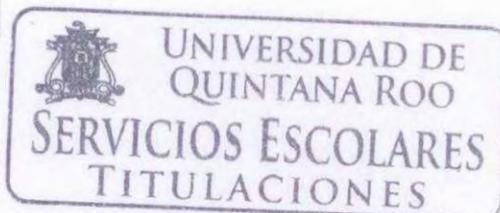
LICENCIADO EN ECONOMIA Y FINANZAS

Presenta

José Félix Cercas Pérez

Directora

Dra. Verónica Patricia Rodríguez Vazquez.



Chetumal, Quintana Roo, México, a 05 de Abril de 2017





UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**División de Ciencias Sociales y Económico
Administrativas**

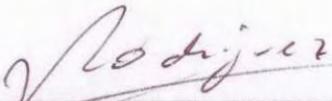
“Memoria de experiencia profesional como subgerente de las tiendas Babú Te Bar”.

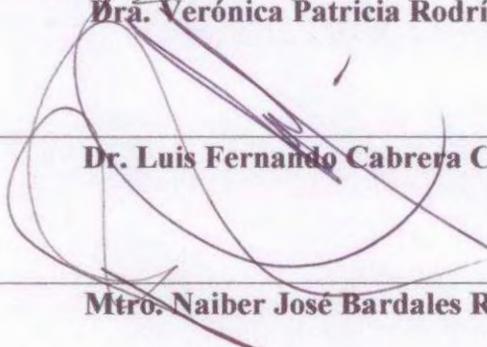
Presenta: **José Félix Cercas Pérez**

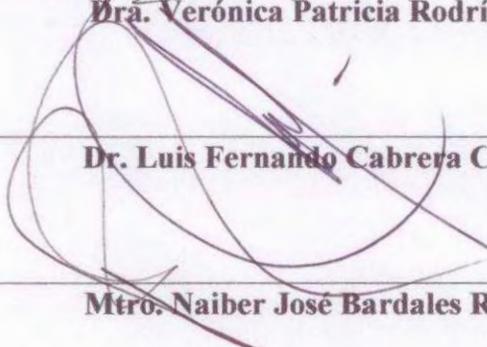
Memoria elaborada bajo la supervisión de comité de asesoría y aprobado como requisito parcial para obtener el grado de:

LICENCIADO EN ECONOMÍA Y FINANZAS

COMITÉ DE SUPERVISIÓN

Directora: 
Dra. Verónica Patricia Rodríguez Vázquez.

Asesor: 
Dr. Luis Fernando Cabrera Castellanos.

Asesor: 
Mtro. Naiber José Bardales Roura.

Chetumal, Quintana Roo, México, a 05 de abril de 2017



AGRADECIMIENTOS

Quiero permitirme agradecer...

Primero que a nadie a Dios, por permitirme finalizar este logro que sin duda llena mi ser de una gran satisfacción. Por toda la gracia y dicha que procuró para conmigo. Muchas Gracias

A mi madre Julia, la cual es el vivo ejemplo de la búsqueda constante del progreso, a través del trabajo. Ella sin duda fue el principal motor que llenó mi espíritu de perseverancia, a la cual le debo gran parte de todo lo que constituye mi esencia.

A mi padre, al cual debo decir que dejó impregnado en mi ser todos los valores que un buen ser humano debe perseguir, pero sobre todo el valor de la honestidad. Muchas Gracias padre.

A mis hermanos, Julia que siempre estuvo a mi lado y la cual fue testigo importante de mi formación que se culmina mediante la presente obra. A mi hermano Enrique, que ha estado allí siempre cuando lo necesito. A mis hermanos Gerardo, Cristina, Cristian y Víctor. A todos ellos muchas gracias por los momentos de dicha que me han regalado.

A mis abuelos, Enrique, Cristina, Rosa, y mi abuelo José. A todos ellos muchísimas gracias por que fueron parte importante en lo que hoy estoy realizando.

También quiero agradecer a mis tíos que siempre estuvieron allí para indicarme cuando estaba haciendo lo correcto. Estoy enteramente agradecido.

A mis profesores, René, Fernando, Verónica, Crucita, Naiber y Carlos. Muchas gracias a ustedes por todo lo que aportaron al desarrollo profesional y personal que hoy poseo.

A mis amigos, Lucero, Ángel, Nicole, Laura, Abiel, Isela, Leidy, Noemí, Jaqueline, Nélida, Julián, Cindy, Jessica y a todos aquellos que me faltan.

A mi jefe Eason y a su padre por pertenecer a su compañía y crecer dentro de ello. A mis compañeros de Trabajo, Liliana, Cinthia, Jennifer, Jonathan y Johnny. Muchísimas gracias.

Justificación	1
Objetivo General.....	1
Objetivos Específicos.....	2
Contexto.....	2
1. La universidad de Quintana Roo y la Licenciatura en Economía y Finanzas	4
1.1. Antecedentes y Generalidades de la Universidad de Quintana Roo.	4
1.1.1. Historia y creación.....	4
1.1.2. Aspectos generales de la Universidad de Quintana Roo.	5
1.1.3. Objetivos, misión y visión de la Universidad de Quintana Roo.....	7
1.1.4. Oferta académica de la Universidad de Quintana Roo.....	9
1.1.5. Un panorama general de la División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas (DCSEA) en la Universidad de Quintana Roo.....	12
12. La licenciatura de economía y finanzas: una visión general y descriptiva de la carrera en la universidad.	15
1.2.1. Aspectos generales de la carrera de Economía y Finanzas; plan de estudios, objetivos, justificación del programa.	15
1.2.2. Perfil del aspirante en Economía y Finanzas.....	16
1.2.3. Perfil del egresado en Economía y Finanzas	17
1.2.4. El estudio de la economía y las finanzas en la Universidad de Quintana Roo.	18
2. Las Tiendas Babu Te Bar: Un panorama general de la cadena de producción.	21
2.1. Generalidades de la Tiendas Babu Te Bar.	21
2.1.1. Antecedentes, Fundación e Historia.	21
2.1.2. Tiendas Babu Te Bar en la actualidad.	22
2.1.3. Misión, visión y valores en la empresa.	22
2.1.4. Descripción del giro y productos ofrecidos.....	23
2.1.5. Horizontes de la compañía a largo plazo.....	24

2.1.6.	Proyectos de inversión alternos.....	25
2.2.	Estructura, organización y operación de las Tiendas Babu Te Bar.	26
2.2.1.	Introducción	26
2.2.2.	Estructura orgánica de sucursales: Grupo de trabajo en Tiendas	27
2.2.3.	Administración de la alta dirección de la compañía y la aplicación de gobierno corporativo.28	
2.2.4.	Gobierno Corporativo y su aplicación en la compañía.....	30
2.2.5.	Las importaciones de la compañía: Un tema que concierne a muchos	31
3.	La aplicación del campo de las finanzas y la ciencia económica en la administración de las Tiendas Babu Te Bar.	33
3.1.	Aplicación de disciplinas de la ciencia económica en la administración de la compañía.....	33
3.1.1.	Estadística.....	33
3.1.2.	Microeconomía.....	35
3.1.3.	Economía Internacional.....	36
3.2.	Breve revisión de las disciplinas de las finanzas aplicadas a la administración de Tiendas Babu Te Bar.	37
3.2.1.	Función Financiera y Análisis de Estados Financieros	37
3.2.2.	Formulación y evaluación financiera de proyectos privados	39
3.2.3.	Finanzas Corporativas	41
4.	Análisis de la situación actual de la empresa: El caso de los beneficios económicos en las Tiendas Babu Te Bar.	42
4.1.	Introducción: objetivos del análisis, base de datos y metodología.	42
4.2.	Descripción de la Base de datos.....	43
4.3.	Metodología	44
4.3.1.	Para @Risk.....	44

4.3.2.	Para TopRank.....	46
4.4.	VARIABLES DE ESTUDIO.....	46
4.5.	Sensibilidad a los beneficios de las sucursales.....	47
4.5.1.	Objetivo.....	47
4.5.2.	Procedimiento.....	47
4.5.3.	Resultados	48
4.6.	Precios, cantidades y sus repercusiones en las ventas de una sucursal poco rentable.....	50
4.6.1.	Objetivo.....	51
4.6.2.	Evaluación y Resultados	51
4.7.	Probabilidades de éxito o fracaso en las utilidades de Tiendas Babu Te Bar.....	52
4.7.1.	Objetivo.....	52
4.7.2.	Desarrollo.....	52
4.7.3.	Resultados	55
5.	Conclusiones	59
	BIBLIOGRAFIA	63

Justificación

Básicamente la justificación de la presente memoria se fundamenta en tres importantes razones, la primera de ellas es derivada como requisito para poder obtener el título de Licenciado en Economía y Finanzas bajo la modalidad "Trabajo Monográfico con réplica frente a Jurado" en la cual el estudiante expresa la experiencia laboral y profesional que ejecuta en cierta institución ya sea pública o privada bajo un mando específico con fines fijados.

La segunda es debido a la necesidad de poder conectar a los nuevos profesionistas que son lanzados al mercado laboral (el cual día a día presenta un innegable incremento competitivo) con experiencias de sus demás compatriotas que tienen considerable tiempo en el campo laboral. Es evidente la necesidad de poder presentar experiencias vividas por profesionistas en áreas afines para poder extender herramientas a los estudiantes y éstos puedan diseñar sus propios proyectos de vida, de manera más contundente, con mayor nivel de planeación. Esta obra también desea obtener el beneficio de poder coadyuvar en la formación de profesionistas cercanos al manejo de la economía y finanzas de una empresa.

La tercera y no menos importante que las demás, es debido a la pertinencia que es el mostrar la planificación, organización, dirección y control de una empresa local, es decir los aspectos de administración de una empresa. Es pertinente también mostrar la relación y los campos de la ciencia económica y las finanzas que son trascendentales en las empresas. En el campo financiero se demuestra de manera empírica la importancia de la toma de decisiones sobre endeudamiento e inversión. En el campo de la economía, específicamente hablando de la *economía de la empresa* se presenta un análisis de carácter positivo que demuestre los movimientos y el dinamismo en la realidad de la empresa y su modo de funcionamiento con respecto al manejo de sus recursos.

Objetivo General

El principal objetivo de esta obra es describir, la experiencia profesional desarrollada en las Tiendas Babu Te Bar como Subgerente de la corporación en un periodo de 2 años. Se analiza la aplicación de los conocimientos, técnicas y métodos derivados de las ciencias económico-financieras en la administración de una empresa, la cual es relativamente nueva pero ha tenido indiscutiblemente un crecimiento y auge reciente. La conformación de esta obra será una herramienta para futuros investigadores del sector empresarial de la región y especialmente en el Estado de Quintana Roo.

Objetivos Específicos.

La obra podrá cumplir efectivamente con el objetivo general una vez que sean concluidos con los objetivos específicos listados a continuación:

Describir desde una visión general la Universidad de Quintana Roo hasta terminar contextualizando de manera particular el perfil de la carrera de Economía y Finanzas.

Dar a conocer la empresa Babu Te Bar y todo aquello que la engloba: el mercado en el cual se encuentra, misión, visión a largo plazo, estructura orgánica, modo operativo, estrategias de crecimiento, capital humano y físico utilizado, entre otros aspectos importantes y determinantes.

Entender y analizar de manera cronológica los factores sobre el auge y crecimiento de la Compañía.

Dar a conocer mis actividades en la compañía Babu Te Bar además de expresar la inclusión de ciertas operaciones derivadas de los conocimientos adquiridos como resultado del estudio de la carrera de Economía y Finanzas.

Analizar la relación de las actividades de la directiva de la compañía con los conocimientos derivados de la ciencia económica.

Analizar la relación de las actividades de la directiva de la compañía con los conocimientos derivados del campo de las finanzas.

Enlistar una serie de recomendaciones sobre posibles técnicas y modos de operación que sean detectadas dentro de la compañía.

Contexto

La razón comercial Babu Te Bar fue fundada en septiembre del año 2007, en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, por un grupo de extranjeros provenientes de Taiwán. Estos extranjeros llegaban llenos de deseos y metas que en la cual México se encontraba dentro de su contexto. Para el año de 2011 ya había 10 sucursales en toda la ciudad, en diferentes puntos, con una demanda de producción bastante favorable, la cual auguraba un éxito en el mercado y un futuro muy prometedor para los productos que se empezaban a comercializar. Actualmente se encuentra ofreciendo sus productos en los estados de Quintana Roo, Colima y Guanajuato, además de tener algunas filiales en el país de Belice, lo que puede determinarla una empresa transnacional.

Las Tiendas Babu Te Bar se dedican básicamente a la producción de bebidas refrescantes hechas a base de té verde y té negro, que pueden ser con o sin leche mezclada con diferentes ingredientes y una variedad de complementos. Uno de sus principales insumos que les da una característica única es el manejo de la Tapioca, un almidón comprimido en esferas que es hervido y endulzado obteniendo un producto novedoso para la tierra occidental de América.

Durante el crecimiento sostenido de la empresa, se han generado nuevos puestos de trabajo, y uno de ellos es el mando de subgerente, puesto que ocupo en la actualidad. Las principales funciones a realizar como subgerente son:

Control y seguimiento de las solicitudes de diferentes inversionistas interesados de iniciar relaciones comerciales con Grupo BABU, es decir, inversionistas que desean obtener una franquicia.

Administrar el registro contable de la empresa, sus entradas y sus salidas ante el Sistema Administración Tributaria.

Atender las diferentes problemáticas en los aspectos legales que resulten de demandas interpuestas por trabajadores, procesales de despido, entre otros.

Renovar y tramitar nuevas licencias de funcionamiento de las sucursales, además de las contrataciones de pólizas de seguro de las mismas.

Responder las solicitudes e inspecciones de las diversas secretarías de ámbito laboral y autoridades sanitarias, como La secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Instituto Mexicano del Seguro Social, Comisión para la Protección contra Riesgos Sanitarios, Comisión de Protección Civil, entre otros.

Concertación de nuevos proyectos como instalaciones de servicios de terceros, convenios con otras empresas, nuevas rutas y proyectos de inversión, entre otros aspectos.

Importar los insumos desde Belice, los cuales provienen de Taiwán, observando el comportamiento de los precios al pasar de una frontera a otra.

1. La universidad de Quintana Roo y la Licenciatura en Economía y Finanzas.

1.1. Antecedentes y Generalidades de la Universidad de Quintana Roo.

1.1.1. Historia y creación.

El día 24 de mayo de 1991 la Universidad de Quintana Roo nace en la ciudad de Chetumal, por decreto del ex gobernador Miguel Borge Martín y el ex presidente Carlos Salinas de Gortari, siendo ésta la primera universidad de nivel superior en el estado de Quintana Roo. El decreto fue publicado en el Periódico Oficial del Poder Legislativo. Hoy en día sigue siendo la máxima casa de estudios del estado.

Después de meses de cursos de preparación para el nivel licenciatura, la universidad de Quintana Roo inició sus labores el 3 de septiembre de 1992 con una matrícula inicial de 386 estudiantes.

El artículo I de la Ley Orgánica de la Universidad de Quintana Roo (UQR00) expresa que “La universidad de Quintana Roo es un organismo público descentralizado del Estado de Quintana Roo para impartir educación superior con personalidad jurídica y patrimonios propios”¹.

Posteriormente en 1998 se funda la Unidad Académica de Cozumel, dando inicio el 28 de agosto de ese año. En el año 2009 en la ciudad de Playa del Carmen la Universidad de Quintana Roo da la apertura del campus Riviera Maya. Ese mismo año inicia a ejecutarse la enseñanza en las licenciaturas en Medicina, Enfermería y Farmacia. Un año más tarde, en octubre de 2010 se inaugura el edificio de la División de Ciencias de la Salud en la ciudad de Chetumal, este edificio albergaría las clases referentes a las licenciaturas en Medicina, Enfermería y Farmacia.

En abril de 2014 se inicia la construcción de la primera etapa de la unidad académica Cancún con una extensión de 12 hectáreas ubicadas en el área continental del municipio de Isla Mujeres. Con base a información obtenida de la página oficial de la universidad de Quintana Roo, las carreras ofrecidas son administración hotelera, derecho e ingeniería en redes. Las clases iniciaron en el año 2015.

¹ Artículo 1 de la Ley Orgánica de la Universidad de Quintana Roo.

1.1.2. Aspectos generales de la Universidad de Quintana Roo.

Escudo

El escudo de la Universidad de Quintana Roo fue diseñado por J. Enrique Hernández Rodríguez quien en 1996 resulta ganador de la convocatoria que buscaba encontrar un escudo y un logo para la universidad. Enrique Hernandez no solo gano la modalidad de mejor propuesta de escudo, sino que también la de mejor logotipo. El escudo se muestra en la **Imagen 1-1**

En el escudo, la parte superior está compuesta de un tucán con las alas extendidas y perfectamente simétricas, el pico muestra un perfil hacia la izquierda. El ave es símbolo de libertad y distintivo representante de la fauna quintanarroense.

Debajo del tucán se encuentra de manera horizontal el texto "UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO".

En el centro se encuentra un árbol el cual simboliza la materia prima de unas de las invenciones más trascendentales de la humanidad, el papel. El árbol también representa la naturaleza general, vasta a lo largo del estado de Quintana Roo. En el centro del árbol se ubica un libro, símbolo perpetuo del discernimiento y dentro de éste un núcleo, significando los progresos científicos y tecnológicos universales.

Imagen 1-1 Escudo de la Universidad de Quintana Roo



Fuente: Pagina web oficial de la Universidad de Quintana Roo

En los extremos izquierdo y derecho yacen dos serpientes simétricas con rasgos propios de la cultura maya, las curvas de las serpientes proyectan un contrapeso con las líneas rectas y rígidas que se encuentran en el interior.

La punta inferior del escudo se encuentran impregnadas dibujos que simulan ser corales, y arriba de estos se encuentran dos líneas onduladas que representan la abundancia del agua, haciendo referencia a la gran extensión de las cosas del estado.

Por Ultimo, se observa una banda por debajo de toda la presentación del escudo con la leyenda "Fructificar la razón, trascender nuestra cultura" el cuál es el lema de la universidad.

Logotipo

El logotipo también fue diseñado por J. Enrique Hernández Rodríguez. La **Imagen 1-2** muestra al logotipo oficial. En mayúscula la insignia "UQROO" sobresale en el logo la cual hace alusión a las siglas de la Universidad de Quintana Roo. El cuerpo del tucán con las alas extendidas posa sobre las dos "o" de la insignia, muy parecido al presentado en el escudo.

Lema

El lema de la universidad fue compuesto por Maribel Rubí Urbina Reyes. Y textualmente dice "Fructificar la razón, trascender nuestra cultura".

El lema trata de expresar dos conceptos básicos, razón y trascendencia. La primera oración quiere expresar la persecución por hacer UTIL la razón, para el bien del ser pensante. La segunda expresa la necesidad de hacer significativa la cultura para el futuro de los quintanarroenses.

Descripción Espacial y localización de la Universidad.

La universidad de Quintana Roo cuenta con diferentes servicios. Presenta cada año programas de movilidad nacional e internacional, un proyecto de difusión del Sistema Quintanarroense de comunicación Social denominado "Voces Universitarias". Es casa de un reservorio extenso de libros distribuidos en cinco acervos, dos en la ciudad de Chetumal, un en la ciudad de Cancún, uno Playa del Carmen y uno más en Cozumel. La universidad también posee un Laboratorio de Química, perteneciente a la División de Ciencias e Ingeniería de la Universidad de Quintana Roo.

La infraestructura de la Universidad de Quintana Roo se diversifica a través de cinco unidades de estudio.

Imagen 1-2 Logotipo oficial de la Universidad de Quintana Roo



Fuente: Pagina web oficial de la Universidad de Quintana Roo

CAMPUS CHETUMAL (Unidad Académica Chetumal):

- División de Ciencias e Ingeniería (DCI)
- División de Ciencias Políticas y Humanidades (DCPH)
- División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas (DCSEA)
- División de Ciencias de la Salud (DCS)

CAMPUS COZUMEL (Unidad Académica Cozumel).

- División de Desarrollo Sustentable (DDS).

CAMPUS PLAYA DEL CARMEN (Unidad Académica Playa del Carmen).

CAMPUS CANCÚN (Unidad Académica Cancún).

Es importante mencionar que la universidad de Quintana Roo posee diversos espacios para el desarrollo de actividades tanto culturales como deportivas, así como la consolidación de la unidad académica Cancún.

1.1.3. Objetivos, misión y visión de la Universidad de Quintana Roo

La universidad de Quintana Roo pertenece al Consorcio de Universidades Mexicanas (CUMEX) que integran a las mejores universidades del país por su enfoque estratégico y alta competitividad.

Es sometida a evaluaciones externas de dos órganos de dicha índole, que son los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la educación Superior (CIEES) y Comités para la Acreditación de la Educación Superior (COPAES). Estos organismos posicionan a nuestras carreras evaluadas en el máximo nivel de calidad. Esto da pauta a la universidad a poseer una evaluación furtiva en el máximo nivel de calidad.

La universidad presenta, como toda institución, una misión describiendo la razón de ser de la universidad, y una visión, es decir, la imagen de la universidad planteada y proyectada a largo plazo.

Misión

“Formar profesionistas comprometidos con el progreso del ser humano, a través de un modelo educativo integral que fomente y desarrolle valores, actitudes y habilidades que les permita integrarse al desarrollo social y económico en un ambiente competitivo; generar y aplicar conocimientos innovadores útiles a la sociedad a través de una vigorosa vinculación; preservar los acervos científicos, culturales y naturales; intercambiar conocimientos y recursos con instituciones nacionales e internacionales para aprovechar las oportunidades generadas en el mundo, con la firme intención de contribuir al desarrollo social y económico, así como al fortalecimiento de la cultura de Quintana Roo y México”

Visión

La Universidad de Quintana Roo se encuentra sólidamente establecida en las principales poblaciones del estado; representa una opción educativa para todos los jóvenes que desean mejorar su calidad de vida y constituye un pilar de la identidad y del orgullo quintanarroenses.

Sus egresados poseen una formación integral y una cultura emprendedora que les permite iniciar sus propios negocios; desempeñarse profesionalmente en el ámbito público, privado y social; trabajar en distintos entornos culturales; y emplear herramientas científicas y tecnológicas para acceder a nuevos conocimientos. Se distinguen por su compromiso con el progreso del ser humano, su amor a la patria y su conciencia social.

Sus profesores tienen una sólida vocación docente, cuentan con maestría o doctorado y son un ejemplo de conducta profesional. Sus actividades promueven el aprendizaje del alumno y hacen uso de tecnologías para ofrecer sus servicios a distancia y de educación continua. La investigación científica y tecnológica es una actividad prioritaria cuyos resultados contribuyen al desarrollo regional sustentable. Las principales áreas de interés institucional son:

turismo; estudios del Caribe; economía y negocios; gobierno y gestión pública; ecología y medio ambiente; identidad cultural; y educación.

Sus programas educativos son reconocidos de calidad por organismos nacionales e internacionales y disponen de modernas instalaciones y equipos. Los estudiantes pueden recibir becas y participar en programas de intercambio para mejorar su desempeño.

La normatividad universitaria es congruente con sus actividades académicas y administrativas. La planeación se realiza con la participación de la comunidad universitaria y los sectores representativos de la sociedad. La administración cuenta con personal altamente calificado y un sistema institucional de gestión de la calidad que apoya el cumplimiento de los objetivos estratégicos y permite una adecuada rendición de cuentas (SIGC, 2010).

1.1.4. Oferta académica de la Universidad de Quintana Roo.

La universidad de Quintana Roo contiene una de las mayores ofertas y más diversas opciones de estudio en el estado en licenciaturas, maestrías e inclusive estudios de Doctorado.

Licenciaturas

Las licenciaturas se imparten en los 4 campus del estado de Quintana Roo; Chetumal, Cozumel, Playa del Carmen y Cancún. El Campus Chetumal cuenta con 4 divisiones y una oferta de 16 Licenciaturas, los campus Cozumel y Playa del Carmen presentan 4 licenciaturas cada uno. El campus más reciente de la ciudad de Cancún tiene oferta de 3 licenciaturas.

Licenciaturas en el Campus Chetumal

- División de Ciencias e Ingeniería

Ingeniería Ambiental

Ingeniería en Sistemas de Energía

Ingeniería en Redes

Manejo de Recursos Naturales

- División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas

Antropología Social

Derecho

Economía y Finanzas

Seguridad Pública

Sistemas Comerciales

- División de Ciencias Políticas y Humanidades

Gobierno y Gestión Pública

Humanidades

Lengua Inglesa

Relaciones Internacionales

- División de Ciencias de la Salud

Médico Cirujano

Farmacia

Enfermería

Licenciaturas en el Campus Cozumel

Gestión de Servicios Turísticos

Manejo de Recursos Naturales

Mercadotecnia y Negocios

Lengua Inglesa

Licenciaturas en el Campus Playa del Carmen

Gobierno y Gestión Pública.

Administración Hotelera.

Ingeniería Empresarial.

Derecho.

Licenciaturas en el Campus Cancún

Administración Hotelera.

Ingeniería en Redes.

Derecho.

Maestrías

Las maestrías de la Universidad de Quintana Roo forman un total de nueve. Solo 2 unidades académicas presentan ofertas de ellas, campus Chetumal presenta ocho y campus Cozumel una.

Unidad Académica Chetumal

Planeación

Enseñanza de las Matemáticas

Economía del Sector Público

Antropología Aplicada

Ciencias Sociales Aplicadas a Estudios Regionales

Educación

Educación Ambiental

Mecatrónica

Unidad Académica Cozumel

Gestión Sustentable del Turismo

Doctorado

Los estudios de doctorado en la Universidad de Quintana Roo se enlistan a continuación.

Unidad Académica Chetumal

Doctorado en Geografía

Unidad Académica Cozumel

Doctorado en Desarrollo Sostenible

1.1.5. Un panorama general de la División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas (DCSEA) en la Universidad de Quintana Roo.

La Universidad de Quintana Roo cuenta con la División de Ciencias Sociales Económico-Administrativas la cual administra tres departamentos:

Departamento de Ciencias Sociales.

Departamento de Ciencias Jurídicas.

Departamento de Ciencias y Económico-Administrativas.

Tiene adscritas 6 Licenciaturas y 2 Maestrías.

Licenciaturas

Antropología Social.

Derecho.

Economía y Finanzas.

Seguridad Pública.

Sistemas Comerciales.

Turismo.

Maestrías

Economía del Sector Público.

Antropología Aplicada.

La división, según el reglamento de la organización académica departamental de la Universidad de Quintana Roo; es la dependencia universitaria que le compete la administración de los programas de fomento afines y de operación de docencia, de investigación y desarrollo y de extensión académica.

Los órganos que incluyen se dividen en los siguientes:

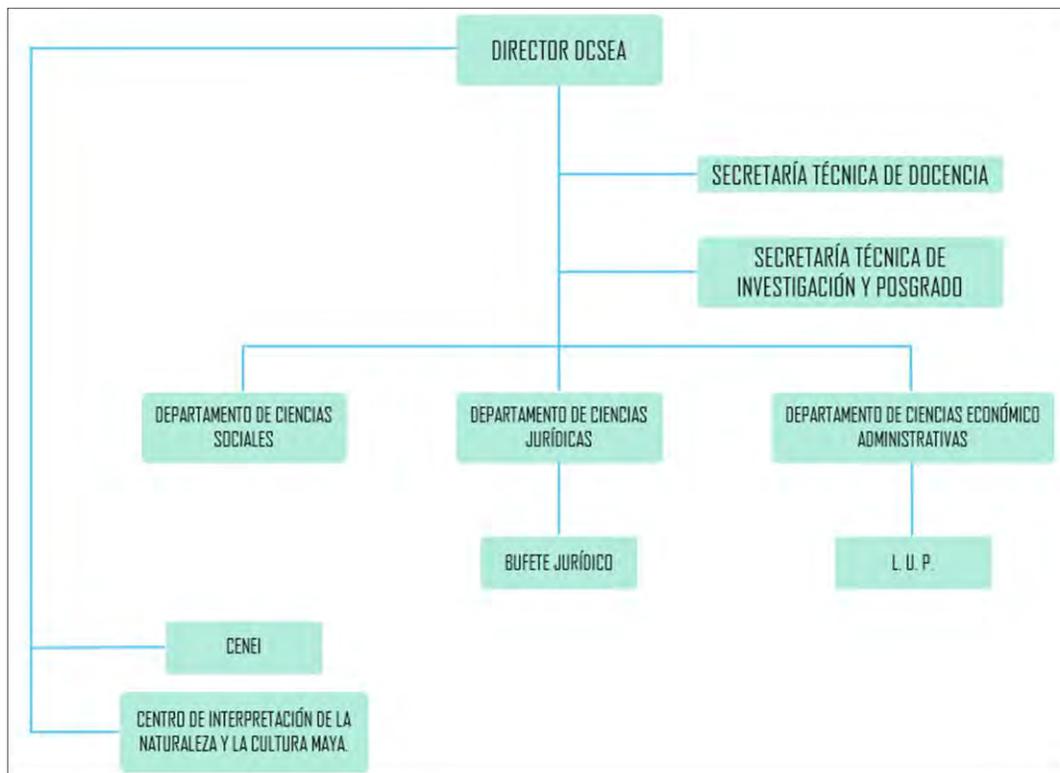
- Unipersonales: Se refiere al director de la división, los jefes de departamento, los secretarios técnicos de docencia y de posgrado e investigación.
- Órganos colegiados: estos son el consejo de división y los diferentes comités de evaluación de las funciones de docencia y de posgrado e investigación.
- Dependencias: los departamentos adscritos a la división las secretarías técnicas de las funciones de docencia y de posgrado e investigación.

Misión de la DCSEA

Según la página de la Universidad la misión de la universidad se encuentra expresada a continuación:

"La formación de profesionales en las Ciencias Sociales y Económico Administrativas con excelencia académica y fuerte compromiso social, así como la generación y aplicación del conocimiento principalmente orientado a solucionar los problemas de la sociedad, especialmente en la entidad, la península de Yucatán y la región de Centroamérica y el Caribe"

Imagen I-3 Organigrama de la Organización de la División en Ciencias Sociales y económico administrativas



Fuente: elaboración propia con datos de la página web oficial de la Universidad de Quintana Roo.

1.2. La licenciatura de economía y finanzas: una visión general y descriptiva de la carrera en la universidad.

1.2.1. Aspectos generales de la carrera de Economía y Finanzas; plan de estudios, objetivos, justificación del programa.

Justificación del programa

La Licenciatura en Economía y Finanzas desarrollada en la Universidad de Quintana Roo trata de dar una respuesta a los constantes cambios en aspectos políticos, sociales y por supuesto económicos. Estos cambios se generan no solo a nivel nacional, sino también a nivel internacional, exigiendo un nivel mayor de especialización en estos campos.

La universidad de Quintana Roo da respuesta a esta exigencia, formando profesionistas que tengan como fin una adecuada planeación de los recursos materiales, naturales, financieros, humanos y tecnológicos en un contexto regional estratégico dada la importancia de su ubicación geográfica.

Plan de estudios de la Licenciatura en economía y finanzas

Desde el año de 1995 el plan curricular de la carrera de Economía y Finanzas ha tenido cambios dentro de su programa, hasta ahora ha tenido dos modificaciones, la última se realizó en el año 2007. Conserva un entramado de estudios en los campos de economía y finanzas. El actual plan de estudios de la carrera de Economía y Finanzas se presenta a continuación.

PRIMER SEMESTRE

Matemáticas.
Escritura y Comprensión de Textos.
Problemas Sociales Contemporáneos.
Historia Económica de México.
Introducción al Estudio del Derecho.
Inglés Introductorio.

SEGUNDO SEMESTRE

Procesos Administrativos.
Estadística I.
Matemáticas I.
Historia del Pensamiento Económico I.

QUINTO SEMESTRE

Teoría Monetaria y Mercados Financieros.
Teoría de la Hacienda Pública.
Econometría II.
Macroeconomía III.
Microeconomía III.
Economía Internacional.

SEXTO SEMESTRE

Formulación y Evaluación Financiera de Proyectos Privados.
Finanzas Públicas.
Historia Económica Regional.
Microeconomía IV.

Lógica.

Inglés Básico.

TERCER SEMESTRE

Estadística II.

Matemáticas II.

Macroeconomía I.

Microeconomía I.

Historia del Pensamiento Económico II.

Inglés Pre-intermedio.

CUARTO SEMESTRE

Instrumentos y Operaciones de los Mercados Financieros.

Econometría I.

Matemáticas III.

Macroeconomía II.

Microeconomía II.

Inglés Intermedio.

Teoría del Crecimiento Económico.

Función Financiera y Análisis de los Estados Financieros.

SEPTIMO SEMESTRE

Ingeniería Financiera.

Análisis y Evaluación de Políticas Públicas.

Seminario Temático.

Análisis del Desarrollo Regional.

Finanzas Corporativas.

Optativa I.

OCTAVO SEMESTRE

Mercado Bursátil y Gestión de la Cartera de Valores.

Formulación y Evaluación Social de Proyectos.

Seminario de Problemas Regionales.

Seminario de Investigación I.

Ética.

Optativa 2.

NOVENO SEMESTRE

Seminario de Investigación II

Objetivo del Programa

El objetivo del programa es poder conformar profesionistas que tengan la capacidad de dominar conocimientos teóricos y habilidades en el campo de la economía y las finanzas, que además puedan aplicar estos conocimientos en su entorno político, social, económico y cultural, contribuyendo al desarrollo equilibrado de la sociedad donde se puedan conjugar el uso razonado de los recursos en el contexto regional, abarcando un amplio criterio interdisciplinario.

1.2.2. Perfil del aspirante en Economía y Finanzas

En la página web oficial de la universidad, en el apartado dedicado a la licenciatura en economía y finanzas se nombran las siguientes:

- Ser egresado de las instituciones de educación media superior.
- Haber cubierto todas las materias y presentar el certificado de estudios correspondiente.
- Provenir del área de Ciencias Sociales o Matemáticas.
- Tener interés en contribuir al desarrollo socioeconómico regional y nacional, en las áreas de planeación económica y manejo financiero.
- Mantener una actitud abierta ante el trabajo interdisciplinario.
- Tener facilidad para el manejo de las matemáticas e interés en las áreas económicas y financieras.

Es importante connotar que estas características hacen aumentar las probabilidades de poder ingresar a la licenciatura mas no son imprescindibles.

1.2.3. Perfil del egresado en Economía y Finanzas

El perfil del egresado de la licenciatura en economía y finanzas pretende contener las siguientes capacidades:

Analizar y describir los procesos socio-económicos y financieros y su interrelación con el resto del sistema.

Proponer e implementar alternativas para el desarrollo socio-económico y financiero en los ámbitos micro y macroeconómicos.

Propiciar el trabajo interdisciplinario, toda vez que este enriquece las propuestas de desarrollo.

Construir modelos conceptuales y econométricos, basados en la realidad, que le permitan emplear los instrumentos más apropiados para el análisis y solución de los distintos problemas económicos.

Elaborar programas de instrumentación financiera que permitan a las distintas instancias una óptima utilización de sus recursos y un máximo desarrollo a mediano y largo plazo.

Emplear y desarrollar los instrumentos financieros que optimicen el uso de los recursos financieros por parte de los sectores privado, público y social.

Actualizar sus conocimientos e incorporar las nuevas técnicas y métodos necesarios para el buen desempeño de sus labores.

Presentar soluciones creativas y viables a los diferentes problemas de su entorno.

Demostrar capacidad autocrítica y desempeño honesto.

Así mismo, el egresado tendrá una actitud humanista, científica y con responsabilidad social.

1.2.4. El estudio de la economía y las finanzas en la Universidad de Quintana Roo.

La licenciatura en economía y finanzas presenta nueve ciclos y muestra el desarrollo y estudio de diferentes materias que tratan de completar el perfil del egresado descrito anteriormente. Las materias afines a la ciencia económica y las finanzas las cuales se clasifican como materias de concentración profesional son las siguientes:

Procesos Administrativos

Estadística I

Estadística II

Matemáticas I

Matemáticas II

Matemáticas III

Historia Económica de México

Macroeconomía I

Macroeconomía II

Macroeconomía III

Microeconomía I

Microeconomía II
Microeconomía III
Microeconomía IV
Econometría I
Econometría II
Historia Económica Regional
Seminario Temático
Formulación y Evaluación Financiera de Proyectos Privados
Función Financiera y Análisis de Estados Financieros
Análisis del Desarrollo Regional
Seminario de Investigación I
Economía Internacional
Seminario de Investigación II
Mercado Bursátil y Gestión de la Cartera de Valores
Historia del Pensamiento Económico I
Historia del Pensamiento Económico II
Instrumentos y Operaciones de los Mercados Financieros
Finanzas Corporativas
Teoría Monetaria y Mercados Financieros
Teoría de la Hacienda Pública
Finanzas Públicas
Ingeniería Financiera
Análisis y Evaluación de Políticas Públicas

Teoría del Crecimiento Económico

Formulación y Evaluación Social de Proyectos

Administración y Planeación Financiera

Optativa de Desarrollo Regional

Optativa de Economía

Optativa de Finanzas

Optativa de Métodos Cuantitativos Aplicados a la Economía.

El programa de la carrera también proporciona asignaturas de apoyo, las cuales se refiere a actividades culturales, deportivas o de otras licenciaturas de la Universidad; las asignaturas divisionales, que son impartidas en la misma división académica y son afines a las ciencias sociales; y las asignaturas generales, que son de carácter general, necesarias para desarrollar las habilidades básicas necesarias para el estudio de la carrera.

2. Las Tiendas Babu Te Bar: Un panorama general de la cadena de producción.

2.1. Generalidades de la Tiendas Babu Te Bar.

2.1.1. Antecedentes, Fundación e Historia.

En septiembre del año 2007, dos jóvenes empresarios provenientes del país Taiwán, Ke-Sung Hsiao e I-Tsen Lai con un limitado capital decidieron iniciar el negocio de venta de bebidas refrescantes a base de té con sabores y diferentes complementos dentro de la bebida, una idea innovadora para el mercado mexicano. Estos dos jóvenes solo podían hablar 2 idiomas, chino mandarín, el cual era su idioma materno, e inglés, casi inutilizable por ellos en México en esos años. Para entender cómo es que estos dos personajes decidieron asentar en México debemos hablar un poco del contexto económico del país Taiwán.

Taiwán tiene un sistema económico capitalista dinámico en la que el control de las inversiones y del comercio internacional por parte de las autoridades está disminuyendo gradualmente. La competitividad ha hecho de la economía taiwanesa una característica singular de dicho país. La economía de Taiwán se recuperó de la crisis de 2009 donde alcanzó un crecimiento anual del 10,72% en 2010, sin embargo sufrió una desaceleración reduciéndose su tasa de crecimiento al 4,04% en 2011, y al 1,25% en 2012. Además, de estar realizando un gran esfuerzo por impulsar acuerdos de libre comercio con terceros países. Según ellos relatan, los negocios en su tierra natal son difíciles de establecer por el alto y complejo índice de competitividad. Por lo que muchos de ellos deciden buscar nuevos horizontes donde generar inversiones que sean de alto rendimiento: México se mostró como una de sus mejores opciones. Fue así como decidieron emprender el sueño de poder concretar una compañía que creciera poco a poco.

Al principio habitaban en el país de Belice, pues sería el medio para llegar a México mediante la frontera sur. Luego de vivir considerable tiempo en México y conseguir sus residencias permanentes por parte del gobierno mexicano comenzaron a emprender el sueño.

La primera sucursal decidieron implantarla en el corazón del centro de la ciudad Chetumal, del estado de Quintana Roo. La apertura se da en el año de 2007 para inicios del mes de septiembre. Fue ese año la fundación de la Marca Babu Te Bar, la cual revolucionaria las alternativas de bebidas en la ciudad. El concepto de sus productos se derivaba en dos grandes géneros. Por un lado se producían bebidas a base de té verde o negro, mezclado con leche y perlas de tapioca, burbujas de sabor y jaleas que provocaron una sensación de revolución de consumo en la variedad de bebidas disponibles en la ciudad en ese entonces. Por otro lado se producían nieves con fórmulas específicas que las hacían auténticas y a un relativo bajo costo en comparación con los demás helados del mercado.

La segunda tienda se apertura en el año de 2009 en el centro comercial más importante de la ciudad de Chetumal hasta ahora. Plaza las Américas es el lugar donde se posiciona, aumentando su popularidad y su demanda de producción a más del doble.

Para el año de 2011 ya había 10 sucursales en la ciudad de Chetumal en diferentes puntos.

2.1.2. Tiendas Babu Te Bar en la actualidad.

Tiendas Babu Te Bar tienen actualmente 22 sucursales en toda la república mexicana. En el estado de Quintana Roo existen 10 sucursales en la ciudad de Chetumal; 1 en Bacalar; 1 en Tulum; 3 en Playa del Carmen y 4 en Cancún. En el estado de Guanajuato, en la ciudad de Guanajuato existe una sucursal y en la ciudad de Colima, en el estado del mismo nombre se establecieron 2 tiendas más.

Hasta el momento ha desarrollado un plan de negocios en modalidad de franquicias para los inversionistas interesados en implantar este tipo de productos en el mercado nacional. Este tipo de economía es de mucha estabilidad, pues al haber un contrato de franquicia el riesgo se comparte entre los socios que se van incorporando manteniendo estable la imagen, estructura e integridad de los negocios de Babu Te Bar.

2.1.3. Misión, visión y valores en la empresa.

Misión

Babu Te Bar como marca tiene la siguiente misión, la cual fue formulada por sus fundadores que expresan entremezclados sus metas y sueños.

“Brindar la mejor calidad y el mejor servicio para que el cliente obtenga una experiencia satisfactoria en BABU.”

Visión

“Desde Chetumal hasta abarcar todo el territorio mexicano, deseamos llevar el espíritu de BABU, que todo México pueda tener acceso a BABU.”

Valores

Los valores de las empresas son parte fundamental de sus características, pues dan forma a la visión, y reflejan los estándares de ésta. Los valores también pueden observarse como instrumentos gerenciales que permiten orientar las conductas de los miembros de la organización.

Honestidad

El valor de la honestidad es fundamental y pieza base en la empresa, pues entabla el medio por el cual se construye la confianza en el largo plazo y da solidez a la empresa y sus productos hacia sus clientes.

Responsabilidad

Todos los trabajadores de la empresa entienden que cada uno de ellos deberá colaborar con responsabilidad, para proporcionar una verdadera experiencia agradable a cada cliente, que entiendan que nos es importante su opinión en cada momento y en cada lugar donde existan productos de la Tiendas Babu Te Bar.

Originalidad

Los productos desarrollados por Tiendas Babu Te Bar buscan encontrar el gusto y el sabor perfecto para cada cliente, por eso nuestras recetas son hechas con originalidad, para que cada consumidor tenga una experiencia única y singular en cada una de nuestras tiendas.

2.1.4. Descripción del giro y productos ofrecidos.

Giro de actividad Comercial.

Tiendas Babu Te Bar, es una empresa que se dedica a la comercialización de dos grandes bloques de productos bien diferenciados: Nieves y Tés Fríos. Por un lado las nieves, con una textura inigualable y gran variedad de sabores, son una importante rama de producción en la compañía, (es importante mencionar que debido a los gustos y preferencias de los consumidores de la región, se les agrega chamoy). Por otro lado, Tiendas Babu Te Bar

comercializa bebidas refrescantes hechas a base de té negro y té verde con una excelente frescura, los cuales presentan gran variedad de sabores y combinaciones; estos productos pueden agregarse y combinarse con Jaleas de frutas, flanes, burbujas de sabores y tapiocas. A continuación explicaremos específicamente cada uno de los productos.

Líneas de Producto

Los productos que comercializan Tiendas Babu Te Bar se dividen en 4 grandes líneas.

Línea de Nieves

Las nieves de Tiendas Babu Te Bar abarcan diferentes sabores de frutas como Plátano, Mango, Piña, Durazno, Uva, Fresa, Coco, Naranja, Limón, entre otros. Las nieves en su mayoría presentan ingredientes 100 % naturales que hace únicas su textura.

Línea de Tés

La línea de Tés son bebidas refrescantes elaboradas a base de té verde y té negro las cuales pueden ser mezcladas con leche, con diferentes sabores y agregarle complementos como tapiocas, burbujas de sabores y jaleas de distintos sabores. Esta línea es la más diversificada y es la que más genera utilidades a la empresa.

Línea Té Dietético

La línea de Té dietético ofrece tés que son elaborados sin azúcar y presentan ingredientes especiales que ofrecen una alternativa de bebidas para ayudar a mantenernos saludables, entre las bebidas que ofrecen se encuentra el té verde con Jalea de Aloe Vera, Té de Ginseng, Té de Naranja Limón y Limón Yokult.

2.1.5. Horizontes de la compañía a largo plazo.

La marca Babu Te Bar es relativamente nueva en el mercado mexicano, sin embargo tiene grandes expectativas de crecimiento a mediano plazo a lo largo de la república mexicana. Pretende crecer en tamaño respecto a las sucursales activas, hasta llegar a las 50 primeras sucursales antes de finalizar el año 2017.

Además la compañía dueña de la marca quiere entrar en otros giros y desarrollar muchas otras marcas, en siguiente capítulo se describen los proyectos alternos de inversión.

La empresa tiene grandes expectativas no solo de crecimiento, sino también de alcance en el ámbito social, pudiendo colaborar en diferentes eventos y proyectos de repercusión social.

2.1.6. Proyectos de inversión alternos.

Tiendas Babu Te Bar no solo ha puesto su mira en el desarrollo de las tiendas convencionales en las cuales hoy opera, actualmente los socios de este negocio desean desarrollar 2 marcas más.

La primera llamada "Pajita Steak House" una nueva cadena de restaurantes de Comida al estilo Teppanyaki, el cual combina el estilo de la comida frita mexicana y la taiwanesa, esta marca ya fue registrada debidamente ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual y el primer restaurante ya se encuentra operando en la ciudad de Chetumal, se espera que puedan inaugurarse al menos 2 restaurantes más este año.

La segunda marca que se tiene en la mira es "Pollito 8", un concepto de comida rápida especializada en pollo frito que pueda ser un poco más atractiva para los consumidores el cual ofrezca un buen servicio y además pretenda reflejar bajos precios referente a la competencia. El registro de la marca se encuentra actualmente en proceso.

Actualmente Tiendas Babu Te Bar busca desarrollar el giro *sobre ruedas*, es decir, instalar *FoodTrucks* donde se puedan vender productos de Tiendas Babu Te Bar. El nuevo esquema de negocio *sobre ruedas* presenta diversas ventajas, entre las principales se encuentran:

El esquema de FoodTruck da apertura a poder movilizar el negocio de un lugar a otro, ofreciendo el mismo producto y la misma calidad que una tienda convencional en distintas partes según sea requerido.

Los costos de reubicación y/o remodelación prácticamente son nulos, debido a que la unidad puede ser reubicada fácilmente.

El nivel de ingreso puede mantenerse en el mismo nivel que una tienda convencional, sin embargo los costos de arrendamiento son remplazados por un permiso de tránsito el cual es relativamente pequeño comparado con los contratos de arrendamientos que exigen en su mayoría un depósito.

Como se describe anteriormente, el consorcio tiene grandes proyectos en el futuro, que contienen muchas expectativas de crecimiento.

2.2. Estructura, organización y operación de las Tiendas Babu Te Bar.

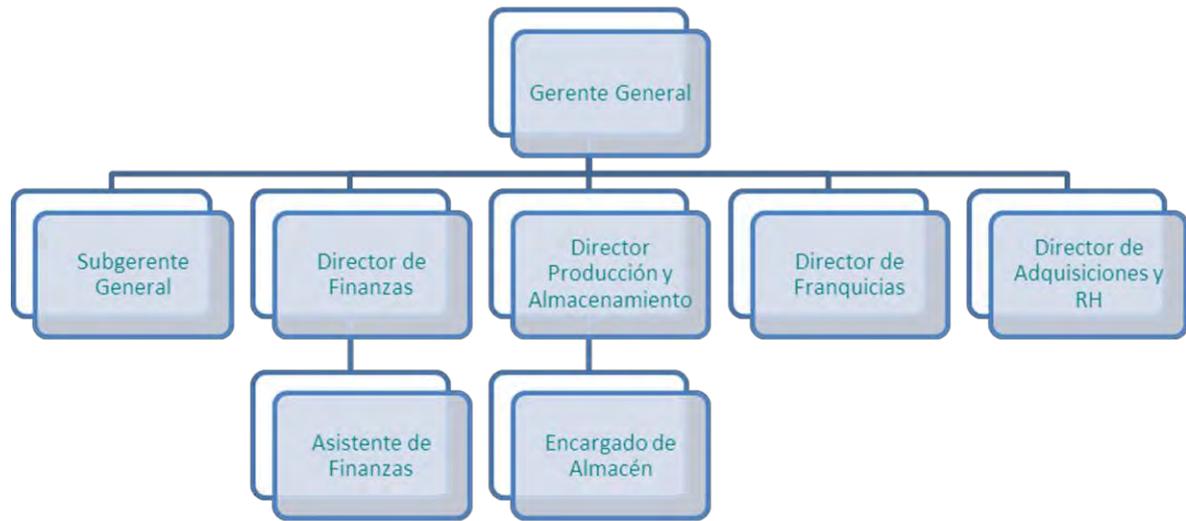
2.2.1. Introducción

Primero que nada es importante aclarar que el nombre Babu Te Bar es meramente marca comercial para el giro y negocio, que la personería jurídica de cada tienda recae en cada propietario el cual, mediante un contrato de franquicia obtiene el derecho de explotar el nombre comercial, y que quien otorga estas licencias de uso de la marca es una persona moral que a su vez es el principal elemento dentro de las cadenas Babu Te Bar.

La estructura de colaboradores que permite que las Tiendas Babu Te Bar puedan cumplir con todas sus funciones se compone de dos grandes grupos. El primero se refiere a las diferentes direcciones que se ejecutan en la empresa la cual dirige a cada una de las tiendas en aspectos de marketing, diseño, producción, entre otros aspectos. En términos más simples, establece los modales de operación de las franquicias. La Imagen 2-1 muestra el organigrama de la estructura jerárquica de la compañía.

El segundo grupo de trabajo se encuentra en cada una de las sucursales, la cual es necesaria para mantener la estabilidad en las actividades diarias que se realizan en cada una de ellas. Se compone fundamentalmente de un encargado, un asistente y empleados generales.

Imagen 2-1 Organigrama de la estructura jerárquica de la compañía.



Fuente: Elaboración propia

2.2.2. Estructura orgánica de sucursales: Grupo de trabajo en Tiendas.

Cada una de las sucursales presenta una estructura orgánica de trabajo definida. A continuación se nombran y describen las funciones de cada uno de ellos.

Encargado.

Este elemento es el de mayor jerarquía dentro de la organización de la sucursal. En él recae la mayor responsabilidad derivada de todas las operaciones que se realizan en tienda, entre sus funciones principales se encuentran controlar el inventario, verificar los procesos de producción, programación de calendarios de trabajos, cortes de caja, control de grupo, solicitudes de requerimientos de insumos, atención personalizada a casos especiales, entre otros. Los encargados laboran en jornadas normales de 8 hrs. Según los requerimientos de la compañía.

Asistente.

El asistente de tienda es quien asiste y ayuda al encargado en sus funciones secundarias, además de tener funciones propias, como el de supervisar las adquisiciones, verificar los procesos de limpieza, adiestramiento a nuevos empleados, verificación de suministros de gas, energía y agua, entre otros.

Empleado General de Tienda.

El empleado general de tienda es el encargado de preparar los insumos para su posterior manufactura, limpieza del área de trabajo, atención al cliente, venta de productos. Es el grupo que abarca la mayor cantidad de colaboradores.

2.2.3. Administración de la alta dirección de la compañía y la aplicación de gobierno corporativo.

Como mencionamos anteriormente la compañía es la encargada de diseñar las directrices generales para la marca comercial Babu Te Bar. Esta compañía a su vez presenta una estructura de trabajo que se describe a continuación.

Gerencia General

En este rubro se encuentran 2 actores principales, el gerente general, quien ejecuta la planeación, organización, dirección y control general de la compañía, toma de decisiones sobre la gestión de los recursos, manejo de aspectos legales y fiscales, entre otros; y el subgerente general, quien además de apoyar al gerente general en sus actividades y reemplazarlo cuando éste se encuentre ausente, tiene actividades propias como brindar los instrumentos adecuados y oportunos a los trabajadores y jefes de área para el buen desempeño de la compañía en sus diferentes direcciones, así como ofrecer incentivos a los colaboradores para el aumento de la productividad.

Dirección de Finanzas

La dirección de Finanzas se encuentra conformada por el director de finanzas, y un asistente. El Director de Finanzas es responsable de planear, desarrollar, organizar, implementar, dirigir y evaluar el rendimiento fiscal de la organización. También es responsable la planeación financiera a largo plazo de la organización. Maneja el proceso de presupuesto, análisis de presupuestos, administración e informes financieros.

El asistente financiero es quien auxilia al director de finanzas en sus tareas diarias, además de generar reportes de gastos e ingresos de la compañía, reportes de adquisiciones, reportes sobre variaciones en las finanzas de la compañía, entre otros.

Dirección de Producción y Almacenamiento

Esta dirección se encarga del control y planificación del tiempo disponible de los colaboradores, de los recursos materiales, para la ejecución de las diferentes actividades que sean necesarias para mantener en operación la unidad de producción. También determina si deben existir cambios en la maquinaria y equipo así como inspeccionarlas y calendarizar sus mantenimientos preventivos. Esta área requiere de un gerente de producción y un encargado de almacenamiento. El gerente de producción tiene responsabilidades tanto en la fábrica como en la oficina. En su trabajo del día a día, ambos dirigentes, garantizan el buen funcionamiento de la línea de producción, supervisan el trabajo del personal y hacen frente a los problemas. Todo lo anterior con el fin de asegurar el stock necesario para los requerimientos diarios de los insumos por parte de todas y cada una de las Tiendas Babu Te Bar.

Para planificar la producción futura, el gerente tiene que pensar en los siguientes factores:

- El coste de las materias primas.
- La maquinaria y procesos apropiados.
- La cantidad de personal necesaria.
- Los desarrollos tecnológicos.
- Relación existente entre precio, calidad y tiempo destinado para conseguirlo.

Dirección de Franquicias

Esta dirección está conformada por un director de franquicias el cual es el encargado de realizar diversas funciones para la expansión de la marca mediante la concertación de franquicias adquiridas por distintos inversores interesados en trabajar en conjunto con Tiendas Babu Te Bar. Entre sus principales funciones están:

- Negociación, preparación y redacción de contratos de franquicia
- Control de ventas de los insumos a los franquiciarios.

- Nuevas aperturas por parte de actuales socios.
- Generación de reportes de franquicias.
- Consultas telefónicas a clientes potenciales.

La dirección de franquicias tiene como principal objetivo el de expandir el mercado de la Marca Babu Te Bar, abarcando distintas partes del territorio mexicano y examinando los nichos de mercado factibles que generen un nivel de demanda coherente para la instalación de más puntos de venta.

Dirección de Adquisiciones y Recursos Humanos

Esta dirección contiene dos grandes áreas de trabajo, la de realizar las compras necesarias para la empresa, y la de contratar al personal calificado y con mejores aspiraciones.

Referente al área de Recursos Humanos la directora de recursos humanos se encarga de programar el reclutamiento y selección de los nuevos colaboradores, transmitir la cultura de la empresa, capacitación del personal para mejorar sus actividades de manera ordenada, y también el encontrar esquemas donde se pueda desarrollar un ambiente de motivación y buen clima laboral.

El área de adquisiciones se encarga de verificar las compras y adquisiciones de equipos y maquinaria que se utiliza en la compañía, genera reportes mensuales de compras y de variaciones de precios, además ejecuta periódicamente una investigación de mercado para encontrar mejores proveedores.

2.2.4. Gobierno Corporativo y su aplicación en la compañía.

El gobierno corporativo es un mecanismo de control interno en las empresas que permiten hacer 2 cosas; la primera se refiere a maximizar los beneficios económicos y la segunda, a minimizar el abuso de poder por parte de los administradores. Es por eso que son fundamentales las buenas prácticas de un gobierno corporativo dentro de una institución privada para mantener la estabilidad económica, financiera y operativa de una empresa.

Existen estudios que demuestran que las buenas prácticas de gobernabilidad corporativa desarrolla beneficios para la empresa, como pueden ser satisfacer a los clientes lo cual se traduce en un beneficio sostenible para los accionistas (Rebeiz y Salameh, 2006), mayor confianza por parte de los accionistas (Saavedra, 2004), bajos costos de capital y también la atracción de directivos y consultores altamente calificados (Morales-Gonzales, 2004).

La compañía propietaria de la Marca Babu Te Bar determina la dirección y modos de operación de cada una de las unidades económicas que domina la marca. Comienza a formular un gobierno corporativo debido a su crecimiento sostenido a través del tiempo. La compañía contiene un consejo de administración conducido por los accionistas de la empresa, quienes toman las decisiones de desarrollo empresarial a largo plazo. Las decisiones tomadas las hacen con total responsabilidad y siempre tomando en cuenta las opiniones y el contexto general de la empresa, que incluye socios, trabajadores y administrativos.

2.2.5. Las importaciones de la compañía: Un tema que concierne a muchos.

Las importaciones de bienes y servicios representan el valor de todos los bienes y otros servicios de mercado recibidos del resto del mundo. Incluyen el valor de las mercaderías, fletes, seguros, transporte, viajes, regalías, tarifas de licencia y otros servicios tales como los relativos a las comunicaciones, la construcción, los servicios financieros, los informativos, los empresariales, los personales y los del Gobierno. Excluyen la remuneración de los empleados y los ingresos por inversiones.

En México se importan principalmente bienes intermedios, éstos son los que van en el proceso de un producto antes que éste pueda ser consumido o usado. Tal es el caso de la compañía, pues realiza importaciones de insumos necesarios e indispensables para cada una de las sucursales que se encuentran en funcionamiento. Sin embargo existen varios factores importantes que determinan a la cantidad importada, como el comportamiento del tipo de cambio, las relaciones comerciales y la flexibilidad que brindan al comercio internacional, y el efecto de los aranceles aplicados por el Estado. Desde ésta perspectiva hay tres temas que parecen bastante controversiales.

México se encuentra en la lista de los 15 grandes importadores mundiales, que son aquellos que importan individualmente al menos el 1% del total de las importaciones mundiales.

Hoy en día la mitad de las importaciones provienen de Estados Unidos, con un 50.2%, de China 14.7%, Japón un 4.7% y por último del resto de los países 30.4%.

El ajuste del tipo de cambio tiene un efecto muy particular el cual se refiere a cambiar los precios relativos de los artículos extranjeros frente a los nacionales. Por ejemplo, una devaluación de la moneda aumenta el precio de las

importaciones en relación con los bienes producidos en el país, lo cual tiende a reducir la demanda de esas importaciones.

Eso es precisamente lo que sucede en las importaciones que realiza la compañía. Recordemos que las Tiendas Babu Te Bar empezaron sus actividades en septiembre de 2007. Para ese entonces, más del 90% de los insumos eran importados de Taiwán, esto debido a que la moneda mexicana presentaba un patrón de estabilidad muy eficaz. Sin embargo con el paso de los años el comportamiento del tipo de cambio ha tenido efectos en las importaciones: Los insumos importados representan actualmente el 60% del total de los insumos utilizados. Esto se debe al aumento del tipo de cambio MXN-USD. Los beneficios obtenidos por la compañía son en pesos mexicanos. Al momento de reinvertir en insumos del extranjero, si el tipo de cambio aumenta, eso significa que se requieren más pesos para la misma cantidad de dólares, esto se conoce como Riesgo de Mercado y en este caso Riesgo de Divisas. Esto trae como consecuencia la disminución de las importaciones en volumen, y en términos monetarios también. Analizando el comportamiento del tipo de cambio, pasó de \$10.92 pesos por dólar el día 01 de octubre de 2007 a \$19.12 el día 27 de junio de 2016. Eso representa un incremento del 75.12%. Es decir que en efecto, el aumento del precio de las importaciones lo hizo en ese mismo orden.

En la compañía este aumento se afrontó de 2 formas. La primera es transmitiendo el aumento de los costos por parte de los insumos hacia los precios de los productos finales. Esta medida fue tomada por la compañía, pues los precios han aumentado un 32% desde septiembre de 2007 hasta mayo de 2016. Sin embargo el aumento de los precios de los productos tiene un impacto negativo sobre la demanda de dichos productos, provocando una disminución de ella, lo que figura que el aumento de precios no es la mejor alternativa, pues al final impacta negativamente a las ventas. La segunda alternativa que la compañía tomó fue el de sustituir las importaciones por productos nacionales, debido a que los precios relativos fueron convergiendo. Sin embargo esta medida tiene un inconveniente: muchos de los insumos y maquinaria importada del país Taiwán no son producidos en México, por lo que es complicado adoptar esta medida en el país, ya que no hay otra manera de conseguirlos si no es por medio de las importaciones.

Debido a que las empresas tienen como principal objetivo maximizar sus beneficios, buscaran las mejores alternativas para poder aumentar las ganancias.

3. La aplicación del campo de las finanzas y la ciencia económica en la administración de las Tiendas Babu Te Bar.

3.1. Aplicación de disciplinas de la ciencia económica en la administración de la compañía.

3.1.1. Estadística

La estadística se encarga del conjunto de técnicas que se emplean para recolectar, organizar, analizar e interpretar los datos, los cuales pueden ser cuantitativos, valores expresados numéricamente, o cualitativos, características tales como las preferencias del consumidor organizadas en un esquema claro. En la administración de Tiendas Babu Te Bar, se han utilizado en el área de gerencia, múltiples de estas técnicas con varios fines, como medir las preferencias de los consumidores hacia ciertos productos, encontrar las probabilidades de éxito de la apertura de una nueva tienda o medir la sensibilidad de ciertas variables financieras con respecto a otras.

En el mundo de los negocios la estadística nos ayuda a tomar mejores decisiones mediante la comprensión de las fuentes de variación y el descubrimiento de patrones y relaciones en los datos que se desprenden de las tiendas, principalmente sus costos y ventas (Kazmier, 2006). La estadística puede dividirse en dos grandes esquemas: estadística descriptiva y estadística inferencial.

La estadística descriptiva comprende las técnicas que se emplean para describir variables observadas con el objeto de facilitar su comprensión. Su principal función es simplificar la información y hacer que el receptor de la información pueda capturarla de manera sintetizada (Calot, 1988). Estas técnicas pueden ser gráficos, o sistemas computacionales. La compañía utiliza estadística descriptiva para presentar mediante gráficos ante la dirección general un esquema de principales gastos, realizar un análisis sobre ello y posteriormente tomar acciones

derivadas de las conclusiones de dicho análisis. Un ejemplo de ello sería determinar como disminuir los gastos de mayor envergadura, proponiendo estrategias para poder disminuirlos antes de analizar a fondo los gastos residuales. Una de las utilidades que se desprende de esta herramienta se encuentra en la conformación de los diferentes reportes mensuales de venta, donde se representan mediante gráficos los costos fijos, costos variables, las ventas, entre otros datos.

En las actividades del día a día de la compañía utilizamos representaciones gráficas de datos cualitativos, como por ejemplo una gráfica de barras para medir los tipos de insumo, sin son de importación o de producción local. Las gráficas de pastel son utilizadas para representar las ventas de cada una de las sucursales y encontrar cuales tiendas producen la mayor cantidad de ventas.

La estadística inferencial también es enseñada en las clases de la Lic. en Economía y Finanzas. El principal interés del estudio de este tipo de estadística es por los métodos empleados que nos ayudan a determinar las propiedades de una población² con base en la información de la muestra³. La toma de muestras para aprender algo sobre una población es de uso frecuente en administración, agricultura, política y acciones de gobierno.

La aplicación de la estadística inferencial en el marco operativo de la compañía es muy interesante. Ayuda a analizar diversas variables para poder determinar una serie de acciones las cuales nombramos en recomendaciones generales. Para hacerlo, hacemos definidamente uso de la probabilidad, la cual describe las posibilidades de que ocurra un evento. De hecho el capítulo 4 el cual trata de aplicar el uso de las probabilidades, hace uso en su base teórica de la estadística inferencial para expresar su contenido y fundamentar sus resultados.

Es importante mencionar que revisando cualquier libro de estadística y observando de cerca cada uno de sus componentes del contenido existen gran cantidad de estudios que pudieran aplicarse al desarrollo de la compañía en diferentes aspectos.

Una excelente aplicación se refiere a las pruebas de hipótesis de una muestra. Sabemos que la prueba de hipótesis inicia con la afirmación o suposición de un parámetro, es decir, se establece una hipótesis nula y una alternativa, se procede a seleccionar un nivel de significancia, se identifica el estadístico de la prueba, se formula una regla para

² Totalidad de los individuos objetos de estudio.

³ Porción o parte de una población.

tomar decisiones, se toma una muestra y se llega a una decisión. La decisión es el resultado de la hipótesis, se acepta o se rechaza la afirmación predeterminada. Estos trabajos se pueden realizar para probar hipótesis sobre promedio de ventas, preferencias de los consumidores y niveles de utilidades, entre otros.

Una de las aplicaciones de la estadística que atrae mucha atención para su aplicación en investigación de mercado para la compañía es el análisis de regresión lineal y correlación. De hecho me dispongo a afirmar que el análisis de correlación puede ser una de las aplicaciones más fructíferas al desarrollo de la compañía, justo como sucede con otras empresas que utilizan la estadística inferencial en sus investigaciones de mercado. El análisis de correlación estudia las relaciones entre variables, determina el nivel de asociación entre ellas mediante técnicas de análisis. Estos estudios nos ayudarían a responder preguntas como ¿Existe relación entre la cantidad gastada en publicidad y el aumento de las ventas mensuales? ¿Existe una relación entre las ventas y los estímulos hacia los trabajadores? ¿Cuál es el grado de efectividad que tiene una campaña publicitaria en Facebook con respecto a las ventas? Todas estas preguntas tienen respuesta al utilizar el análisis de correlación entre estas variables.

3.1.2. Microeconomía

La rama de la ciencia económica conocida como microeconomía, estudia las relaciones entre los hogares y las empresas para asignar y reasignar los recursos escasos. Analizan esta información a través de las interacciones de intercambio entre ellas en un concepto conocido como mercado, el cual se refiere estrictamente a esas relaciones de intercambio.

El curso de Microeconomía es extenso en su contenido, en el caso de la Lic. en economía y finanzas estudiamos 4 esquemas: teoría de consumidor, teoría del productor, modelos de competencia perfecta e imperfecta, y por último analizamos las teorías de los juegos y estrategias.

Uno de los temas más interesantes y que pueden tener una aplicación ejemplar en la compañía es referente a la demanda del mercado y las elasticidades de un determinado producto. La compañía puede analizar la demanda del mercado y la elasticidad precio de la demanda si así lo requiere. La elasticidad-precio de la demanda es la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien provocada por una variación del precio de 1 por ciento (Nicholson, 1997).

La elasticidad-precio de la demanda nos ayuda a encontrar la sensibilidad de las decisiones de compra a las variaciones del precio. Por ejemplo, si la subida del precio de los productos en un 1 por ciento provocara una

reducción de la cantidad demandada de los productos de 2 por ciento, la elasticidad-precio de la demanda de los productos de Tiendas Babu Te Bar sería de -2. La elasticidad precio de la demanda siempre es negativa (o cero) debido a que el precio varía en sentido contrario a la cantidad demandada.

Algunas obras de Microeconomía hacen una acotación referente a la diferencia de las elasticidades de largo y corto plazo. Cuando se analiza la demanda o la oferta, es necesario distinguir si es el caso de largo o corto plazo (Pindyck & Rubinfeld, 2009). Es decir, si analizamos solo las variaciones de la demanda (o la oferta, según sea el caso) dentro del periodo de uno o dos años, podremos decir que analizamos la elasticidad de corto plazo; por otro lado si analizamos un periodo mucho más largo, lo suficiente como para que los consumidores y productores se *adapten totalmente* a la variación del precio final, decimos que estamos analizando el largo plazo. En el caso de nuestros productos y como la mayoría de los bienes, la elasticidad-precio de la demanda es mucho más elástica en el largo plazo que en el corto plazo, esto debido a que los consumidores tardan en asimilar y modificar sus patrones de consumo.

3.1.3. Economía Internacional

Al hablar de economía internacional es imposible dejar fuera la discusión de las relaciones económicas entre los países. La interdependencia que resulta de estas relaciones es sumamente fructífera para el bienestar colectivo (Salvatore, 1993).

Según Salvatore, Los temas de estudio de la economía internacional tratan de 4 principales temas; teoría pura del mercado, teoría de la política comercial, la balanza de pagos y ajustes en la balanza de pagos.

Algo que ha parecido sumamente apremiante es aprender y entender que deben de aprovecharse las diferencias entre los países, ya que en ellas se encuentra la oportunidad para que se generen relaciones de intercambio comercial entre distintas regiones (Caicedo, 2003).

Tiendas Babu Te Bar, como ya lo hemos mencionado anteriormente, importa gran porcentaje de sus insumos desde el país Taiwán. Esto es importante mencionarlo porque podemos analizar algunos tópicos trascendentales en el campo de la economía internacional.

(Salvatore, 1993) en su apartado sobre factores dinámicos, comercio y desarrollo hace un análisis muy acertado sobre las controversias que se generan. Establece que los países pueden clasificarse debido a su nivel de desarrollo económico, donde expresa que Europa Occidental, Norteamérica y Japón son países desarrollados, y los demás son

simplemente países no desarrollados. Los países no desarrollados exportan en su mayoría materias primas, minerales y combustibles a los países desarrollados, y estos los regresan en manufactura, sin embargo a costos más elevados. En razón de este patrón de comercio internacional los países no desarrollados se quejan porque la mayor parte de su crecimiento económico es absorbido por los países en desarrollo. También se analiza que el sistema monetario internacional solo favorece a los países desarrollados. Por lo tanto el comercio entre fronteras no funciona como motor de crecimiento para los actuales países en vías de desarrollo.

En la administración de las Tiendas Babu Te Bar, vemos que las variaciones en los tipos de cambio, afectan directamente el nivel de precios interno, pues al depreciarse la moneda local frente a las demás lo que se produce es disminución en el nivel de consumo en volumen, porque se necesita más unidades de la moneda local para poder obtener la misma cantidad de volumen de producto. Esto a mediano plazo produce inflación inevitablemente, en algún punto de la economía. Esto quiere decir que al generarse un aumento en el tipo de cambio, se requiere más en términos monetarios de moneda local para poder realizar las compras internacionales, esto presiona sobre los precios locales de los productos, lo que desencadena un aumento generalizado, según el sector y la dependencia de insumos de origen extranjero.

Otro tema importante en el campo de economía internacional es el concepto de restricciones al comercio: aranceles y otras políticas restrictivas.

Las restricciones comerciales se dividen en arancelarias y no arancelarias. El arancel *ad valorem a las importaciones* es la más controversial. Y se expresa como un porcentaje del valor del bien importado. En este sentido produce directamente una subida del precio. La controversia está en si dar el beneficio a los sistemas de hacienda de los gobiernos o dárselos a los privados.

3.2. Breve revisión de las disciplinas de las finanzas aplicadas a la administración de Tiendas Babu Te Bar.

3.2.1. Función Financiera y Análisis de Estados Financieros

Este apartado centra la atención en el análisis de los estados financieros. Los estados financieros son reportes estructurados para un determinado periodo de tiempo, referentes al estado o desarrollo de los recursos financieros de la empresa. Los estados financieros deben contener tres elementos que conforman su esencia (Calvo, 2003). Deben ser numéricos ya que los datos se expresan mediante cifras. La información debe tener fechas

determinadas, ya sea un periodo o una fecha puntual. El estado debe de contener implícito el objetivo de presentar concretamente información relevante.

De lo aprendido en las aulas en esta área se puede concluir que los estados financieros primarios son esenciales para poder evaluar a través del tiempo o de manera puntual el desarrollo de la empresa y el uso de los recursos financieros disponibles.

Uno de ellos es el balance general, pues se refiere a la presentación de la gestión administrativa de una entidad económica pero en un punto del tiempo determinado (Delgado, 2007). El balance general más que nada muestra el nivel de obligaciones, de derechos y el capital disponible que la empresa posee para realizar sus actividades.

El estado de resultados también es un estado financiero de tipo primario, y genera un informe sobre el desempeño de las actividades de una empresa en un periodo determinado. Este estado financiero es uno de los más decisivos en las empresas. El uso y análisis del desempeño de las actividades de ventas y gastos de la empresa ayuda a tomar decisiones muy importantes de inversión. Sobre todo porque el modelo de franquicias presentan un determinado estado de resultados ideal, y al imponer este modelo en un área geográfica determinada y analizar las utilidades a través de este estado financiero, ofrece resultados cuantitativos para determinar si es posible una segunda implementación en esa determinada área geográfica.

Los métodos de análisis de los estados financieros se dividen en dos grandes esquemas, los métodos dinámicos y los métodos estadísticos, estos últimos son los más aplicados en el campo de la contabilidad financiera de una empresa y sobre ellos las razones simples son las básicas para analizar los estados financieros primarios.

Hoy en día la correcta aplicación del estudio de los estados financieros ayuda a las empresas a establecer una constitución sólida en el buen manejo de las cuentas y la manipulación y uso de sus recursos financieros. Estos conocimientos tienen una aplicación bastante productiva en el manejo de la gestión de los recursos financieros y la toma de decisiones de inversión.

Es importante expresar que los estados financieros por sí solos, no bastan para llegar a una conclusión sobre la situación financiera de la empresa (Macías, 1992), debido a que existen otros aspectos que influyen decisivamente en ello, como la capacidad de administración, localización de la empresa, evolución del mercado y la competencia, abastecimiento de materias primas, entre otros.

3.2.2 Formulación y evaluación financiera de proyectos privados

El objetivo de la materia de *formulación y evaluación financiera de proyectos privados* es la de enseñar al estudiante o profesional a formular correctamente estudios de factibilidad para cualquier proyecto, ya sea de tipo industrial, comercial, o de servicios, independientemente del tamaño del tamaño o rama al que permanezca.

Al examinar el mercado analizamos datos que siendo interpretados encontramos las posibilidades de éxito o de fracaso, es decir, con suficiente demanda de venta de productos o sin ella. De esta manera tomaremos una decisión más acertada si debemos o no iniciar el negocio.

En Tiendas Babu Te Bar es imprescindible realizar este tipo de estudios, o por lo menos un bosquejo de los aspectos más importantes. Esto porque el nivel de inversión es alto para la apertura de una sucursal en cualquier parte de la república. Es importante connotar que un estudio no es 100% verídico, en el sentido de que en la realidad puede ser errónea, debido a que existen márgenes de error, que en ocasiones son pequeños, si son determinantes para ciertas inversiones. Sin embargo el estudio de mercado nos permite encontrar una probabilidad de éxito o de fracaso para dar fundamento a las decisiones que se llegaran a tomar con un proyecto.

Según Baca (1987) las áreas generales en las cuales se aplica la metodología de la evaluación de proyectos son:

- Instalación de una nueva planta productiva.
- Elaboración de un nuevo producto de una planta ya en operación.
- Ampliación de la capacidad instalada o la creación de sucursales.
- Sustitución de maquinaria por capacidad deficiente y deterioro.

La formulación y evaluación de proyectos contiene 4 fundamentales análisis o estudios dentro del espectro del proyecto. A continuación se describen brevemente.

- **Estudio de Mercado.** Esta parte del estudio es la primera parte de la formulación del proyecto. Se refiere a la determinación de la demanda y la oferta, analizar los precios funcionales y el estudio de la comercialización. Ante la implementación de una nueva sucursal por parte de la cadena de Tiendas Babu Té Bar, el primer paso de la investigación del proyecto comienza aquí. Se estudian las tiendas establecidas por parte de la competencia, se analizan sus precios y se implementan precios de competencia. Los cuales deben reflejar ventaja. A partir de ello se determina la oferta y la demanda del producto, es decir, de las bebidas refrescantes a base de té y nieves. Al terminar con el análisis previo es necesario responder a la

pregunta ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende comercializar? Si la respuesta es positiva, el proyecto continúa. De lo contrario existen las alternativas de desechar el proyecto o realizar nuevamente un estudio de mercado más preciso.

- **Estudio Técnico.** Este estudio puede dividirse en cuatro partes. Primero, abarca la *determinación del tamaño óptimo* de la compañía ya que es fundamental pues determina la envergadura de la inversión. Aunque es importante mencionar que es difícil saber cuál es el tamaño factible. A cerca de *la determinación de la localización óptima* del proyecto, es importante decir que este apartado del análisis debe ser integral, se debe analizar el clima, el costo de transportación de materias primas, los apoyos fiscales, la actitud de la comunidad, entre otros aspectos importantes. Respecto a *la ingeniería del proyecto*, se refiere al modo de producción que operará en la compañía. Puede ser con procesos automáticos o manuales. Esto depende de la tecnología disponible para realizar los procesos específicos que se necesitan para concretar el producto o servicio final. El aspecto *organizativo, administrativo y legal* no se analiza con profundidad en esta parte del proyecto, debido a que es un tema muy profundo y complejo, porque se dispone a analizarlo de manera exclusiva al final del proyecto.
- **Estudio económico:** Este estudio tiene el objetivo de sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores para elaborar cuadros y esquemas analíticos y realizar a posteriori la evaluación económica. Esta evaluación económica determina el valor del dinero a través del tiempo, a través de la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto. Se analizan sus limitaciones de medición y se comparan con otros métodos de medición que no utilicen la medición del valor del dinero a través del tiempo y obtener conjeturas de las comparaciones para la aplicación de la mejor alternativa.
- **Estudio y administración de riesgo.** Este estudio es ampliamente tratado al final del estudio de la factibilidad en la evaluación del proyecto. Este enfoque analítico-administrativo permite, además de cuantificar el riesgo, prevenir la quiebra de la inversión al anticiparse el mismo.

Todos estos puntos deben de proporcionarnos una conclusión general, en la que se exprese cuáles son las bases y resultados cuantitativos esperados que orillan a tomar la decisión de inversión.

3.2.3 Finanzas Corporativas

En las Finanzas Corporativas, se exponen como invierten las empresas en activos reales, analizan los mecanismos que se usan para obtener dinero y los esquemas en los cuales trabajan para invertir ese dinero. La gestión financiera es interesante, importante y compleja.

Se dice que es importante porque las decisiones de inversión del capital determinan de manera tajante los negocios en los cuales intervendrá en el largo y mediano plazo. Además de que el éxito de una empresa depende muchas veces en gran medida de la capacidad que tenga para conseguir los recursos financieros necesarios para tomar decisiones de inversión significativas.

Las finanzas de una empresa se refieren al análisis de la aplicación y origen del dinero. Se estudia más que nada el proceso de ingreso y egreso de dinero: el flujo de fondos (Drimer, 2007). Los empresarios e inversionistas les interesa mucho saber el flujo patrimonial, es decir, con cuanto patrimonio, dinero, activos comenzaron un ejercicio comercial y con cuanto terminaron, de esta manera se encuentra la diferencia en ella y se obtiene una ganancia o pérdida.

El criterio básico del análisis y administración del flujo de fondos es examinar las posibilidades de rentabilidad frente al riesgo. Cuando existe mayor rentabilidad también afrontamos mayor riesgos, si queremos disminuir el riesgo latente tenemos que incurrir en gastos de administración y costos de oportunidad.

El primer tema a tratar en Finanzas Corporativas se refiere al financiamiento. Se necesita averiguar para qué se utilizarán los recursos obtenidos, cuándo podemos hacerlo y hasta qué costo es razonable hacerlo. También cómo y dónde obtenerlos.

La compañía presenta pocas posibilidades de endeudamiento, debido a que la compañía tiene socios extranjeros los cuales prefieren aplicar sus propios recursos para la toma de decisión de inversiones posteriores.

El costo del capital propio es un tema con mayor aplicación para la compañía analizada en esta obra. Tiene un efecto sobre la determinación de la tasa de costo del capital propio y el efecto contable, impositivo y en la política de dividendos. El análisis puede realizarse desde el punto de vista tradicional y el relativo para la toma de decisiones.

Al realizar el punto de vista tradicional, se sugiere la conveniencia de no computar el costo del capital propio invertido en la información tradicional con destinatarios externos. Sin embargo si es pertinente computar el costo de capital para su empleo interno a los efectos en la toma de decisiones y el control de la gestión.

Estos análisis se han basado en la comparación de distintos puntos de vista de administradores que lo han constatado en la práctica.

Dentro de las finanzas corporativas es importante también cuidar de la inflación. Que es un efecto ejercido sobre la moneda local. Así que se deben tener inversiones en algunas divisas fuertes para contrarrestar el efecto de depreciación de la moneda.

En el uso de los fondos también es importante la evaluación de inversiones. En este tópico entran los criterios del valor actual neto y la tasa interna de retorno, pues son los más generalmente utilizados como herramientas para encontrar si el proyecto es rentable o se rechaza.

4. Análisis de la situación actual de la empresa: El caso de los beneficios económicos en las Tiendas Babu Te Bar.

4.1. Introducción: objetivos del análisis, base de datos y metodología.

El siguiente análisis parte como una iniciativa de estudio donde puedan aplicarse las herramientas y conocimientos derivados principalmente de la economía financiera, la estadística y la econometría.

La compañía pretende extender el alcance de sus franquicias en todo el territorio mexicano. Para ello ofrece un esquema completo de franquicia que contiene los modos de operar, las cantidades de inversión y tiempos aproximados de recuperación. Sin embargo, al ser la compañía relativamente nueva presenta dificultades para mostrar a los inversionistas interesados en adquirir un esquema de negocios como éstos, un estudio de riesgo sobre la implementación del negocio y las principales controversias que se generan, ya que es una toma de decisión de inversión la cual no se puede tomar a la ligera.

El estudio siguiente trata de cubrir ese espacio en blanco, analizando mediante una base de datos de costos, precios, ventas, unidades de producción, entre otros; los riesgos de implementar una sucursal de Babu Te Bar. El análisis se centra en las utilidades generadas por las sucursales, ya que el objetivo de cada inversionista está estrictamente ligado con la cantidad obtenida de ella.

Primero analizamos la sensibilidad que tienen los costos de los insumos, los costos fijos y las ventas con respecto a las utilidades, ya que de esta manera podemos deducir cual presenta mayor impacto en las utilidades y producir una serie de recomendaciones tanto para el inversor como para el franquiciador. Se realizan algunas simulaciones para poder encontrar escenarios posibles y sus efectos en los beneficios de las empresas.

En un segundo escenario analizamos las variables precios y cantidades analizadas bajo los datos de los micro negocios menos rentables hasta ahora para encontrar un escenario pesimista y explicar cómo se determinarían las políticas entre aumento de precios o desarrollo de marketing para aumentar las unidades vendidas, con el fin de obtener el nivel promedio de utilidades de las sucursales.

Como último análisis se decide realizar una simulación de Monte Carlo para encontrar las probabilidades de éxito o fracaso en parámetros determinados que al final nos darán pauta para tomar decisiones. También realizar recomendaciones generales para poder aumentar o disminuir esas probabilidades.

4.2. Descripción de la Base de datos

La base de datos utilizada en éste trabajo es la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (Encuesta Nacional de Micronegocios, ENAMIN 2012). Según INEGI la ENAMIN 2012 genera información estadística sobre las principales características de los micronegocios para apoyar el diseño e implementación de políticas públicas encaminadas a potenciar el desarrollo de estas unidades económicas. Esta encuesta se aplica en una submuestra de viviendas de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) con presencia de dueños de micronegocios en los sectores de manufactura, industria extractiva, construcción, transporte, comercio y servicios., son observaciones con periodicidad mensual y muestran los costos fijos, costos de insumos, ventas totales, utilidades, unidades vendidas, y precios de los negocios homólogos a Tiendas Babu Te Bar. El presente análisis representa una prueba pionera en el desarrollo de futuras investigaciones que la empresa pueda exigir para su desarrollo dadas las circunstancias.

4.3. Metodología

4.3.1. Para @Risk

En este apartado se presenta la metodología para el análisis del riesgo mediante el uso del software @Risk, un programa que incorpora técnicas avanzadas de modelación y de análisis de riesgo a Microsoft Excel. Básicamente crea modelos para establecer una representación de la realidad y poder analizarla. Esta representación, o modelo, se puede utilizar para examinar la situación y, quizás, para intuir lo que sucederá en el futuro.

@RISK utiliza distribuciones de probabilidad para describir valores inciertos en las hojas de cálculo de Excel y para presentar resultados. Existen muchas formas y tipos de distribuciones de probabilidad, cada una de las cuales describe el rango de valores posibles y, en cierta medida, la probabilidad de que ocurra cada valor posible. @RISK ofrece más de 30 tipos de distribuciones para describir distribuciones de valores inciertos en las hojas de cálculo de Excel.

El análisis de riesgo de @RISK es un método de análisis cuantitativo diseñado para definir los resultados de una decisión en forma de distribución de probabilidad. En general, las técnicas de análisis de riesgo de @RISK comprenden cuatro pasos.

1. Desarrollo de un modelo — mediante la definición del problema o situación en el formato de la hoja de cálculo de Excel.
2. Identificación de la incertidumbre — en las variables de la hoja de cálculo de Excel, especificación de los posibles valores con distribuciones de probabilidad, e identificación de los resultados inciertos que desea analizar.
3. Análisis del modelo mediante simulación — para determinar el rango y las probabilidades de todas las conclusiones posibles de los resultados de la hoja de trabajo.
4. Toma de decisión — basada en los resultados obtenidos y en las preferencias personales.

El análisis de riesgo se centra en las tres primeras etapas. Los resultados obtenidos por @RISK se pueden utilizar para orientar la decisión que se va a tomar.

@RISK utiliza la simulación, también llamada simulación Monte Carlo, para llevar a cabo el análisis de riesgo. Simulación en este sentido define un método de cálculo en el que la distribución de posibles resultados se genera mediante el cálculo repetido que la computadora hace de la hoja de cálculo, cada vez utilizando una serie diferente de valores en las celdas y en las fórmulas, escogidos aleatoriamente para crear la distribución de probabilidad. La computadora prueba todas las combinaciones válidas de valores de las variables de entrada para simular todos los posibles resultados. Es como si llevara a cabo cientos de miles de análisis de escenarios de suposición "Y si..." al mismo tiempo en una hoja de cálculo.

¿Qué quiere decir "probar todas las combinaciones válidas de valores de las variables de entrada"? Imaginemos un modelo que sólo tiene dos variables de entrada. Si no hay incertidumbre en estas dos variables, usted puede identificar un valor posible para cada variable. Estos dos valores singulares son combinados por las fórmulas de las hojas de cálculo para generar el resultado correspondiente, que también será un valor cierto y determinado. Por ejemplo, si las variables de entrada ciertas son:

- Ingresos = 100
- Costos = 90

Entonces el resultado

- Utilidades = 10

Será calculado por Excel siguiendo la fórmula

- $\text{Ingresos} = 100 - 90$

Sólo hay una posible combinación de los valores de las variables de entrada, porque sólo hay un valor posible para cada variable. Ahora, consideremos un ejemplo en el que ambas variables de entrada son inciertas.

Por ejemplo:

- Ingresos = 100 ó 120
- Costos = 90 ó 80

En este ejemplo cada variable de entrada tiene dos valores posibles. En una simulación, @RISK considerará todas las combinaciones posibles de los valores de estas variables para calcular los posibles valores del resultado, en este caso Utilidades. Por lo tanto habrá cuatro combinaciones posibles:

- Utilidades = Ingresos - Costos
- 10 = 100 - 90
- 20 = 100 - 80
- 30 = 120 - 90
- 40 = 120 - 80

El resultado de Utilidades también es una variable incierta porque se ha calculado a partir de variables inciertas.

4.3.2. Para TopRank

El programa informático de *TopRank* realiza análisis de sensibilidad "Y sí...", el cual mide el impacto que tiene sobre los resultados el cambio de una variable incierta entre todos sus posibles valores. Es decir, cambiar una presuposición que hayamos hecho en el modelo y observar cómo afecta a los resultados. Este es a lo que llamaremos un análisis *Y sí...*

Por ejemplo, aquí usamos una hoja de cálculo para combinar las variables inciertas precio de venta, volumen de venta, costos de producción y costos fijos para calcular los resultados que nos interesan: los beneficios. Variando individualmente cada variable incierta, así podemos observar cómo perturban los cambios a los beneficios. Y al encasillar los impactos de cada variable sobre los beneficios, el análisis *Y sí...* muestra cuál es más importante.

TopRank ofrece un método automatizado y riguroso para el análisis *Y sí...* en hojas de cálculo. En lugar de hacer cambios manualmente a una serie de valores de entrada, el programa cambia automáticamente cualquiera de las entradas de la hoja de cálculo, o todas ellas, hace un seguimiento de los resultados calculados y los clasifica según su impacto.

Acelera en gran medida la modelación con análisis *Y sí...* y proporciona un análisis detallado de un mayor número de valores de entrada.

4.4. Variables de estudio

Las variables que utilizaremos en éste capítulo se enlistan y describen a continuación:

- Costos fijos: Se refiere a los costos de las sucursales que ejecutan cada mes, independientemente si produzcan o no productos. En el análisis de software se muestra como la variable *costos_fijos*.
- Costos de insumos: Se refiere a los costos mensuales producidos por la compra de insumos necesarios para la producción y venta de productos. En el análisis de software se muestra como la variable *insumos*
- Ventas totales: Es el registro de las ventas o ingresos totales cada mes por las sucursales. Se muestra en las operaciones de software como la variable *ventas_total*.
- Utilidades: Son las utilidades brutas mensuales, es decir, antes de impuestos y otras deducciones. Se muestra como la variable *utilidades*.
- Precio Promedio: Se refiere al precio promedio mensual de las unidades de producción vendidas por las sucursales. Esta variable se denota como *precio_prom_uni*.
- Unidades vendidas: Es el total de unidades de producción vendidas por las sucursales por mes. Está identificada en el análisis como *venta_unidades*.

4.5. Sensibilidad a los beneficios de las sucursales.

4.5.1. Objetivo

En el caso de nuestro análisis queremos conocer la sensibilidad de las utilidades con respecto a otras variables y poder tener conclusiones a través de las mismas, es decir conocer la magnitud del impacto de las variables independientes (tales como los costos de los insumos) sobre las utilidades.

4.5.2. Procedimiento

Primero que nada para poder realizar el análisis de sensibilidad, se necesita establecer una relación, donde expresemos las variables independientes las cuales afectan en algún grado a las utilidades (variable dependiente).

Utilidades: f (Costos fijos, costos de insumos, unidades de venta, precio promedio por unidad)

La función queda de la siguiente manera:

□ definidamente como:

- Utilidades = (Unidades de venta * precio promedio por unidad) – (costos fijos + costos de los insumos)

Ahora realizamos el cálculo de la esperanza matemática de las variables independientes. Los datos resultantes se encuentran en la **Tabla 4-1 Valores esperados de las variables analizadas**.

Tabla 4-1 Valores esperados de las variables analizadas

	Costos Fijos	Insumos	Precio Promedio x Unidad	Unidades vendidas	Utilidad Bruta
Valor esperado	26,082.35	19,796.22	25.34	2,332.14	13,221.96

Fuente: Elaboración propia.

A continuación mediante el análisis *Y si...* de TopRank analizaremos la magnitud del impacto de las variables en las utilidades.

4.5.3. Resultados

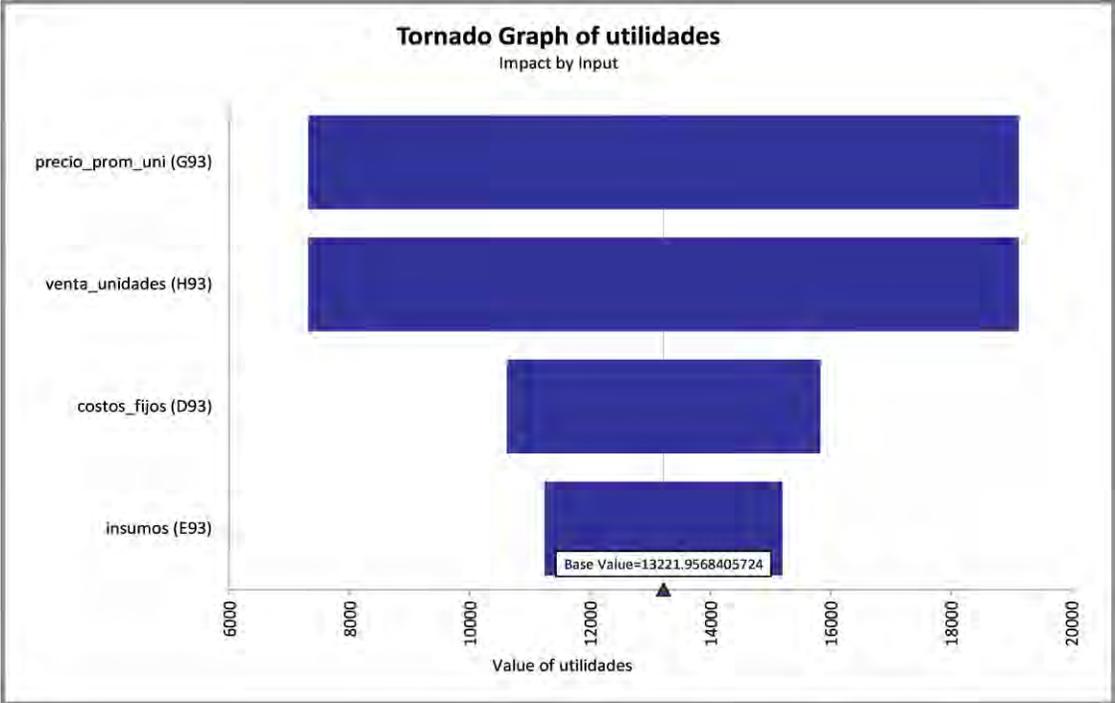
Los resultados podemos observarlos en el Gráfico 4-1, el cual muestra las magnitudes del impacto de las variables analizadas sobre las utilidades de las sucursales, el valor base es de \$13,221.95; y en la Tabla 4-2 que analiza de manera cuantitativa los cambios que se generan en las utilidades ante variaciones del 10% en las variables. Es necesario observar detenidamente estos elementos para poder entender el análisis que a continuación se describe.

Primero observamos que las variables, precio y cantidad, tienen la misma magnitud de impacto sobre las utilidades y que éste impacto es mayor al ocasionado por los costos, en otras palabras, los ingresos totales producen un efecto mayor sobre las utilidades que los costos. En la primera línea de resultados de la Tabla 4-2 se determina que ante un incremento del 10% en el precio promedio por unidad, las utilidades lo hacen en un 44.7%, pasando de \$13,221.95 a \$19,132.00. Por el contrario si el precio promedio de la unidad fuera disminuye un 10%, las utilidades pasarían de \$13,221.95 a \$7,311.90. Lo mismo sucede para el caso de las unidades vendidas. En resumen se muestra que las utilidades pudieran manipularse más por el lado de los ingresos totales que por los costos.

En el Gráfico 4-1 se observa el efecto de los costos fijos. Se muestra que ante un incremento en los costos fijos del 10%, las utilidades disminuyen en un 19%, pasando de \$13,221.95 a \$10,672.13.

La variable de costos de los insumos marcada como *insumos* determina que un incremento de 10%, desarrolla un decremento en las utilidades de 14.97%. Acotamos en este resultado que los insumos presentan una magnitud de impacto menor que las demás variables.

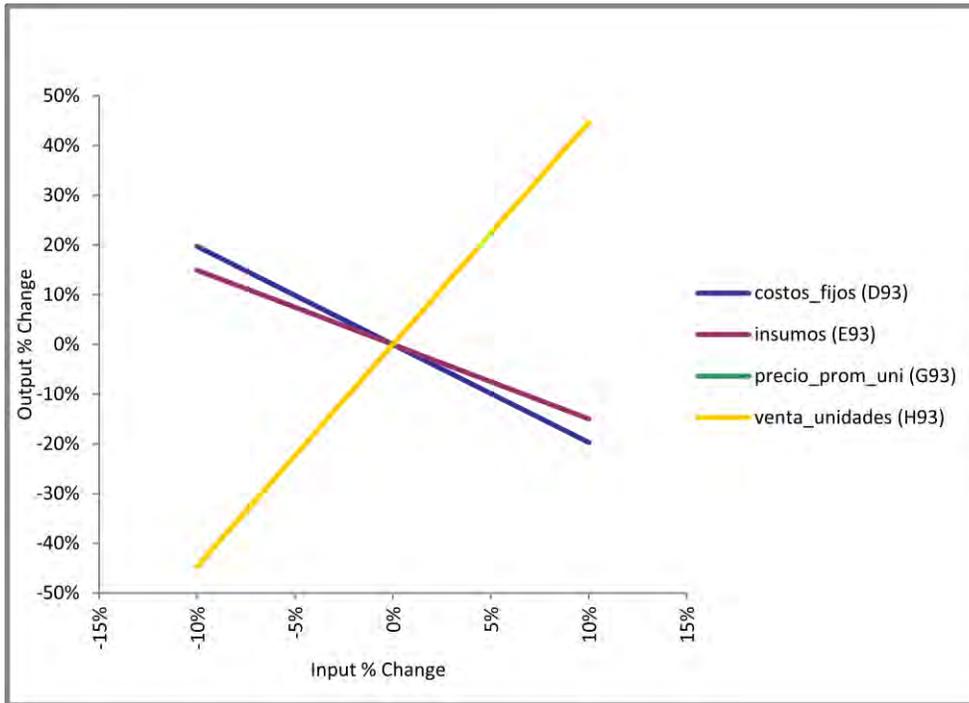
Gráfico 4-1 Tornado de efectos de las variables analizadas sobre las utilidades



Fuente: Elaboración propia.

El **Gráfico 4-2** muestra los niveles de incrementos y decrementos en términos porcentuales entre las variables precio promedio de unidad, unidades vendidas, costos fijos y costos de los insumos. Este gráfico es un esquema de tipo araña. El precio promedio por unidades presenta el mismo ritmo de crecimiento que las ventas, ya que las ventas está en función del precio y las cantidades vendidas. En el gráfico la variable *precio_prom_uni* se encuentra debajo de la línea de *venta_unidades* que es amarilla.

Gráfico 4-2 : Gráfica tipo araña de sensibilidad de variables sobre las utilidades.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4-2 Resumen de resultados de sensibilidades de las variables en la utilidad.

What-If Analysis Summary for Output utilidades									
Top 4 Inputs Ranked By Change in Actual Value									
Rank	Input Name	Cell	Minimum			Maximum			Input Base Value
			Output Value	Change (%)	Input Value	Output Value	Change (%)	Input Value	
1	precio_prom_uni (G93)	G93	7311.904098	-44.70%	22.80757067	19132.00958	44.70%	27.8759197	25.34174518
2	venta_unidades (H93)	H93	7311.904098	-44.70%	2099	19132.00958	44.70%	2565	2332
3	costos_fijos (D93)	D93	10613.72155	-19.73%	28690.58824	15830.19213	19.73%	23474.11765	26082.35294
4	insumos (E93)	E93	11242.33508	-14.97%	21775.83941	15201.57861	14.97%	17816.59588	19796.21765

Con estos resultados más adelante formularemos una serie de recomendaciones para los inversionistas y el franquiciador.

4.6. Precios, cantidades y sus repercusiones en las ventas de una sucursal poco rentable.

Se analiza la situación de una de la sucursal que llamaremos "A". Esta sucursal se encuentra en una situación de poca rentabilidad, ya que su media en sus utilidades es de \$1,328.56 pesos mensual, cuando la esperanza matemática de las utilidades de todas las sucursales es de \$11,300.55 mensuales. Es decir, las utilidades de la sucursal "A" solo son 11% respecto al promedio de las utilidades de todas las sucursales, en otras palabras las utilidades de la sucursal "A" son aproximadamente ocho veces más pequeñas que el promedio.

4.6.1. Objetivo

En ese caso se analiza la sensibilidad que existe entre las variables precio promedio y cantidades con respecto a las utilidades. Esto se hace con el objetivo de encontrar alternativas que mitiguen las bajas utilidades:

- Encontrar un nivel óptimo de venta de unidades que puedan generar una cantidad de utilidad tal que permitan alcanzar la media que en éste caso es de \$11,300.55 pesos. La venta promedio actual es de 1039 unidades.
- Descubrir el precio óptimo que permitan hacer llegar a las utilidades al promedio obtenido por todas las sucursales. El precio promedio actualmente es de 22.87 pesos.

Como observamos el objetivo en ambas alternativas es el mismo: Aumentar las utilidades hasta llegar al promedio de todas las sucursales. A continuación analizaremos el grado de impacto de los variables precio y cantidad hacia las utilidades para generar recomendaciones que puedan ser factibles para su aplicación.

4.6.2. Evaluación y Resultados

Para alcanzar el nivel de utilidad promedio, la sucursal "A" necesita aumentar el precio un 41.94%. Pasando de \$22.87 a \$32.46. Una alternativa bastante agresiva, tomando en cuenta que los precios de todos los productos tendrían que subir en casi 42%.

En el caso de la variable de ventas de unidades de producción, las unidades tendrían que aumentar a 1,475, considerando que su nivel actual es de 1,039 unidades. Por lo que la estrategia en esta alternativa, sería aumentar las ventas de las unidades para poder acceder al nivel de utilidad deseado, que corresponde a las utilidades.

Lo anterior es importante ya que nos permite analizar la alternativa más fiable para poder aumentar el nivel de utilidad, podemos aumentar los precios de los productos o aumentar el nivel de ventas de unidades. La segunda alternativa se escucha más confiable, debido a que el aumento de precio podría disminuir la demanda.

4.7. Probabilidades de éxito o fracaso en las utilidades de Tiendas Babu Te Bar.

4.7.1. Objetivo

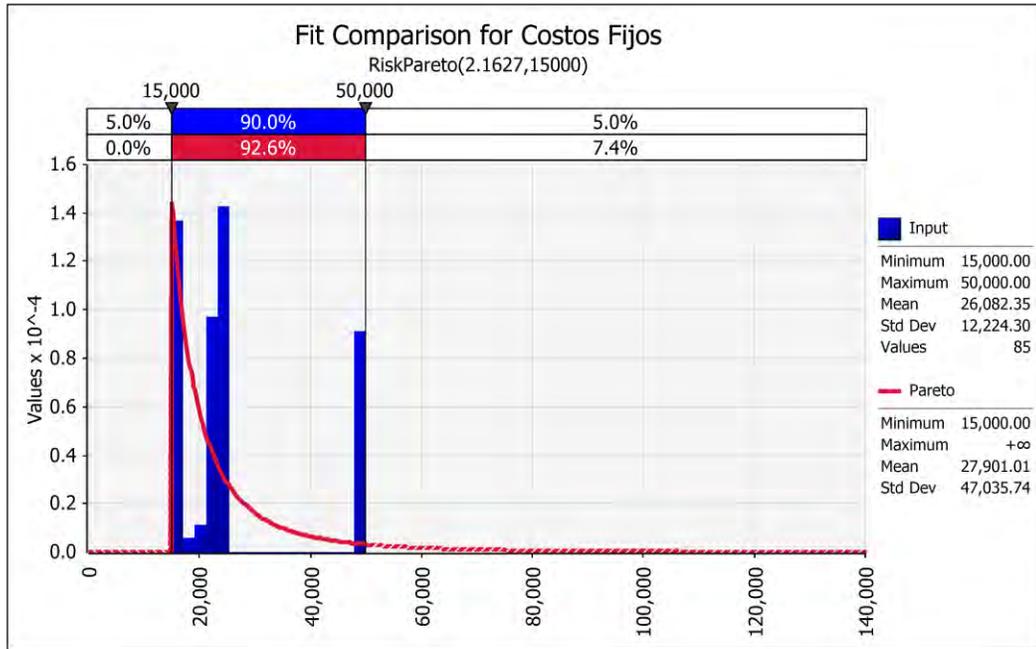
En el siguiente apartado analizaremos varias gráficas aplicando una simulación para encontrar las probabilidades de ganar o perder, definiendo parámetros. A lo largo de este apartado encontraremos información importante que ayudará a los inversionistas a tomar decisiones trascendentales. Con estos resultados se busca generar una serie de recomendaciones que estén ligadas a las tomas de decisiones.

4.7.2. Desarrollo

El método que utilizamos es la simulación de MonteCarlo, que nos ayuda básicamente a analizar el riesgo. Primero procedemos a analizar individualmente cada una de las variables para encontrar su distribución de probabilidad. Recordemos que tenemos las variables costos fijos, costos de los insumos, precio promedio por unidad, venta de unidades.

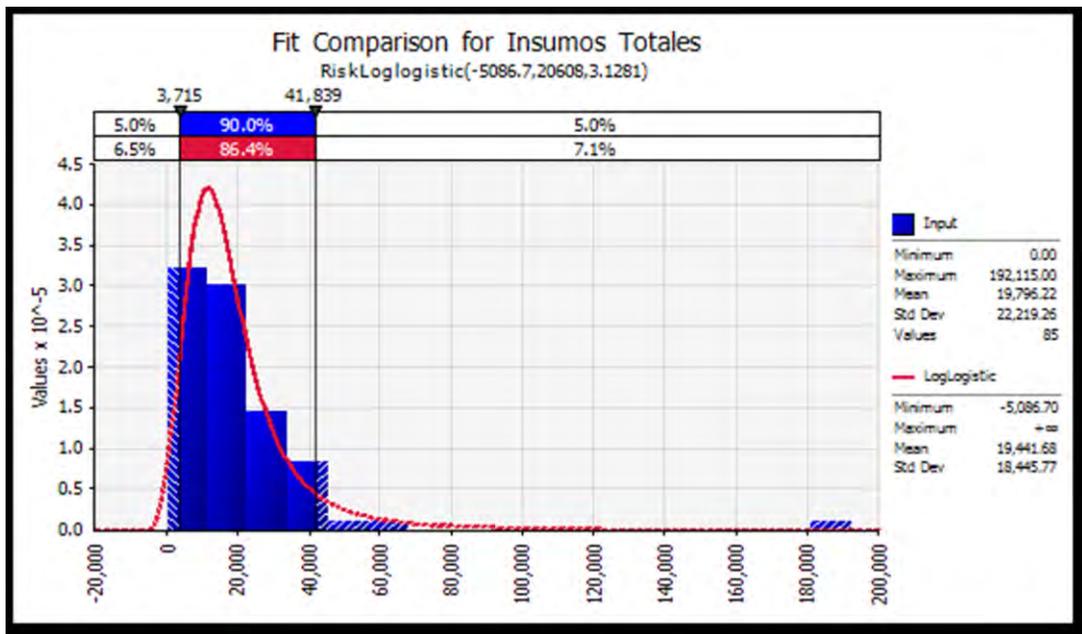
A continuación veremos las distribuciones de probabilidad de cada una de las variables.

Gráfico 4-3 Distribución de probabilidad de la variable Costos Fijos tipo "RiskPareto".



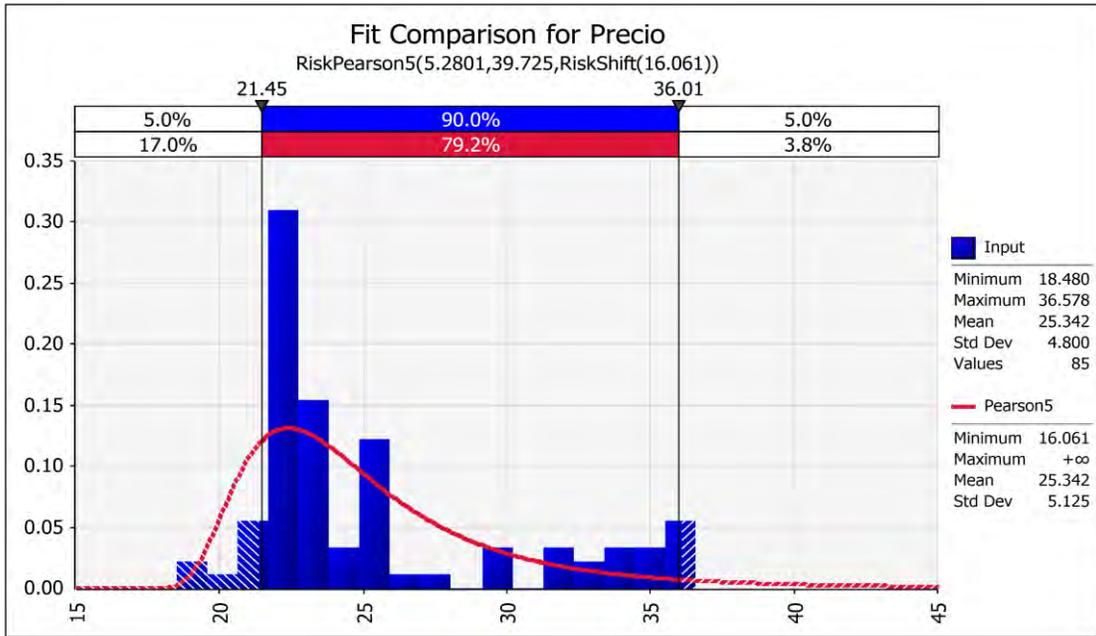
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4-4 Distribución de probabilidad de la variable Insumos Totales tipo "RiskLoglogistic".



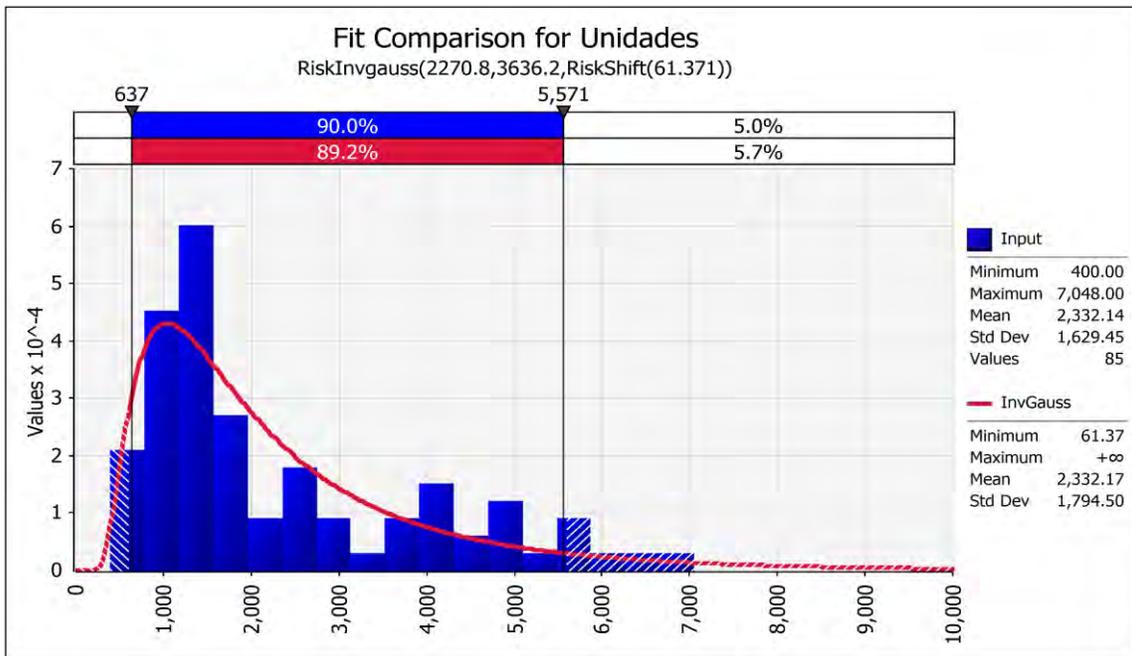
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4-5 Distribución de probabilidad de la variable Precio tipo "RiskPearson5".



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4-6 Distribución de probabilidad de la variable unidades tipo "RiskInvgauss".



Fuente: Elaboración propia.

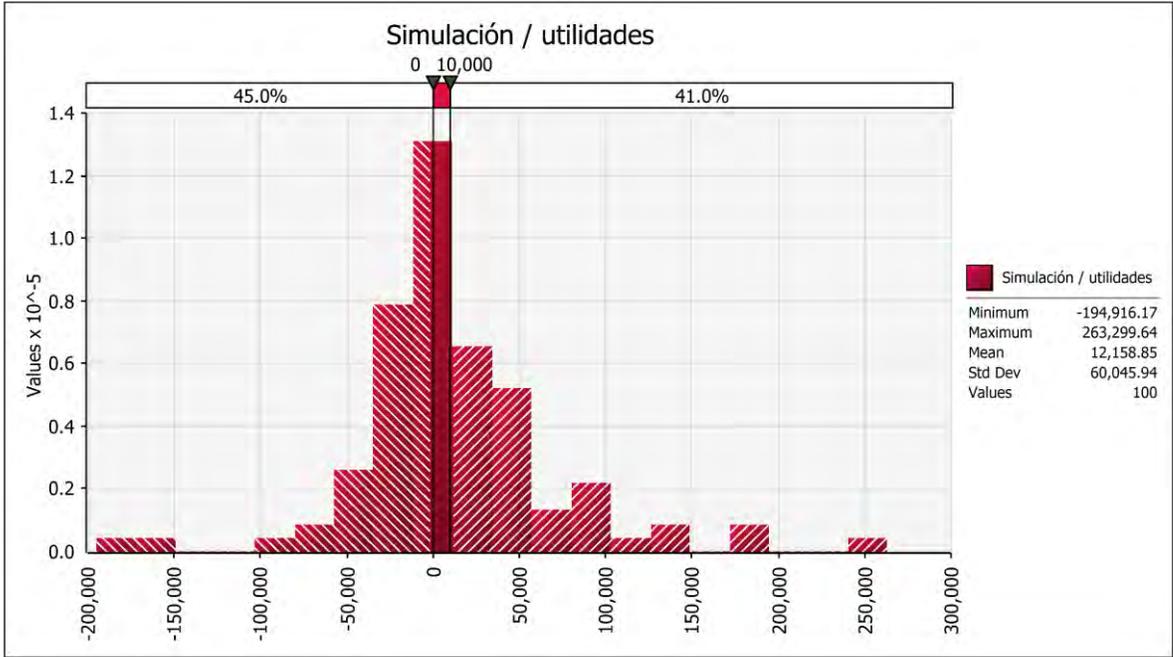
Después de obtener cada una de las distribuciones de probabilidad de las variables que afectan a las utilidades, se procede a realizar la simulación de Monte Carlo para determinar la distribución de probabilidad de las utilidades y encontrar probabilidades de éxito o de fracaso según los parámetros establecidos.

4.7.3. Resultados

Caso I.

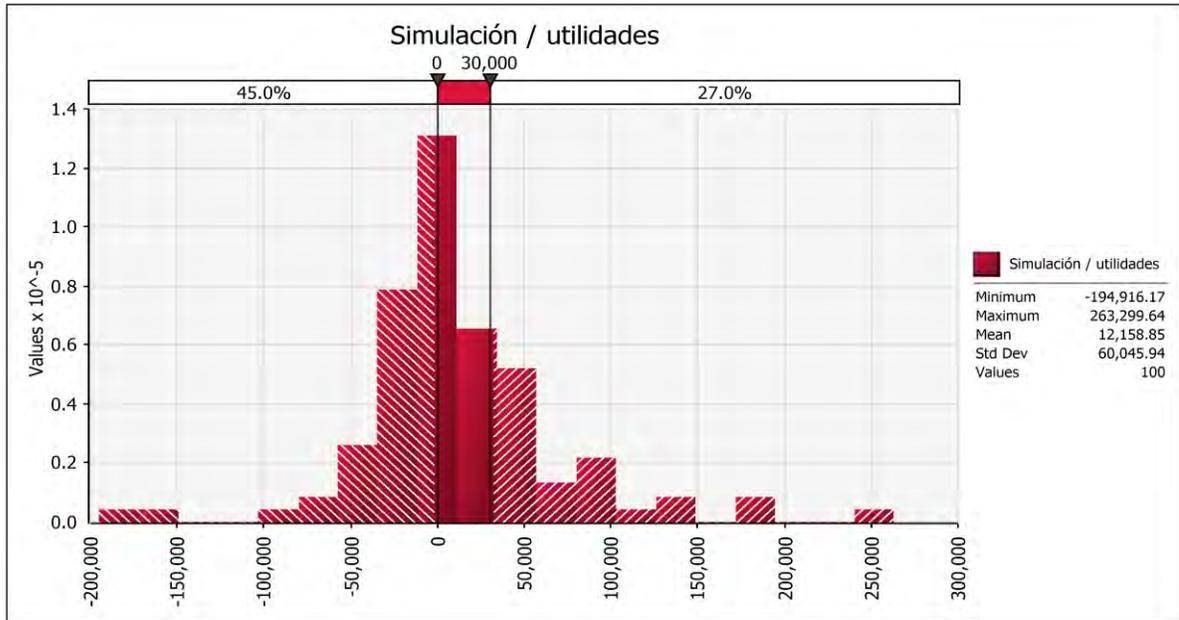
Bajo la definición de fracaso cuando las utilidades son menores a 0 pesos y éxito utilidades mayores a 0 pesos cada mes. Si observamos la simulación en el **Gráfico 4-7** podemos determinar que la probabilidad de fracaso es de 45% y la probabilidad de éxito es de 55%. También podemos denotar que las probabilidades de éxito de una sucursal de obtener utilidades mayores a 10,000 pesos cada mes es del 41%.

Gráfico 4-7 Simulación de probabilidad de las utilidades del primer caso.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4-8 Simulación de probabilidad de las utilidades del segundo caso.



Fuente: Elaboración propia.

Caso 2.

Bajo la definición de éxito cuando se obtiene una utilidad diaria de \$1,000.00 o mayor. Esto quiere decir que el nivel de utilidad deseado es de \$30,000.00 al mes. En el **Gráfico 4-8** podemos encontrar que la probabilidad de obtener ese nivel de utilidad es del 27%. Es decir, siguiendo la simulación, los resultados de las iteraciones marcaron que de cada 4 tiendas, una tuvo utilidades mayores a \$30,000.00 aproximadamente.

Caso 3.

En el siguiente caso queremos examinar mediante la simulación la probabilidad de recuperar la inversión en un periodo de 24 meses si una familia desea abrir una sucursal e invertir en ella. Para lo anterior necesitamos primero encontrar el nivel de utilidad necesaria de recuperación. El nivel de utilidad de recuperación requerido cubre 2 elementos: el pago de la mensualidad necesaria para completar la recuperación de la inversión inicial, y el pago del sustento de una familia que les permita proveerse de servicios y bienes necesarios para una vida plena y saludable.

Para obtener la utilidad requerida por parte del pago de la mensualidad correspondiente a la recuperación de la inversión inicial se dispone a realizar los cálculos necesarios. Primero que nada, la recuperación se planea a 24 meses. El nivel de Inversión inicial es de \$40,000.00 pesos y se aplica una tasa anual de 4%, la cual al convertirla a tasa mensual nos da un resultado de 0,00327374%. Al realizar el cálculo de la mensualidad con los datos proporcionados nos da un total de \$ 17, 357.23. Ese este el nivel de utilidad requerido del primer elemento.

El segundo elemento se obtiene al saber el nivel de ingreso necesario para cubrir los gastos de una familia promedio. Para saber esta cifra, recurrimos al Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) quien es el agente gubernamental en México que permite definir los conceptos de pobreza y bienestar de manera objetiva. El CONEVAL, según un comunicado de prensa enmarcado con el No. 5 y con fecha 23 de julio de 2015 denominado "CONEVAL INFORMA LOS RESULTADOS DE LA MEDICIÓN DE POBREZA 2014"⁴, el cual determina que un individuo mexicano necesita un ingreso mínimo de \$2,542.13 mensual para poder salir de la pobreza y alcanzar la línea de bienestar económico.

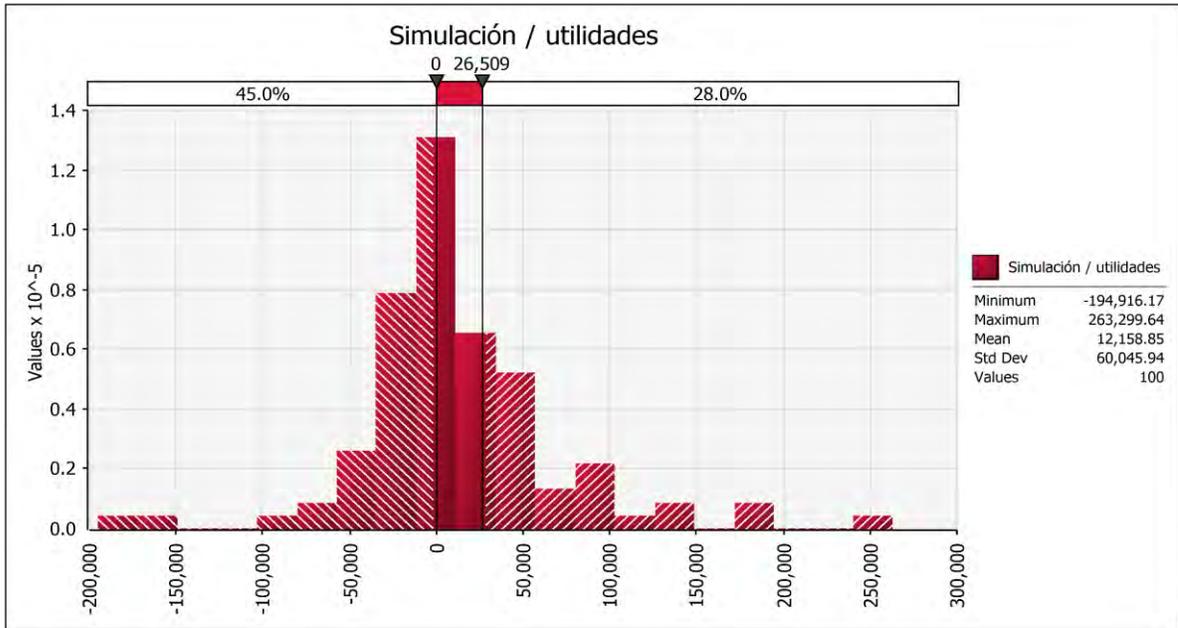
Si multiplicamos \$2,542.13 por 3.60 que es la tasa promedio de hogares en ciudad de México según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), obtenemos \$9,151.68 que es la cantidad necesaria que las sucursales debieran generar para poder cubrir los gastos de la familia.

Ahora sumamos las dos cantidades requeridas para encontrar el nivel de utilidad total deseado. El nivel de utilidad óptimo deseado es de \$26,508.90.

El **Gráfico 4-9** muestra que la probabilidad de poder recuperar la inversión inicial en una sucursal en un periodo de 2 años incluyendo los gastos de una familia convencional en México es del 28%.

⁴ Si se desea observar el informe completo, se puede encontrar mediante el siguiente link: http://www.coneval.org.mx/SalaPrensa/Documents/Comunicado005_Medicion_pobreza_2014.pdf

Gráfico 4-9 Simulación de probabilidad de las utilidades del segundo caso.



Fuente: Elaboración propia.

5. Conclusiones

El campo de la economía y las finanzas es inmenso y tiene diversas y complejas aplicaciones. Las empresas en México muchísimas veces no presentan un área especializada en el manejo de sus recursos y el desarrollo de sus finanzas. Muchas de ellas se ejecutan sin planes financieros, y algunos proyectos ejecutados no presentan un verdadero estudio efectivo que argumente el establecimiento de un negocio.

Es por eso que el estudio de la ciencia económica y sobre todo de las finanzas aplicadas para el desarrollo del tejido empresarial son fundamentales para apresurar su éxito.

La licenciatura en Economía y Finanzas contiene el estudio de muchas disciplinas que verdaderamente ofrecen herramientas y conocimientos al estudiante para poder complacer a las áreas de las finanzas que las empresas requieren. La Universidad de Quintana Roo ofrece esta licenciatura como una alternativa a la creciente demanda de profesionistas que requieren saber cómo manipular de manera sistemática los recursos, tanto materiales como financieros.

Tal como lo menciona el perfil del egresado de la carrera de economía y finanzas, puede desde luego tener una visión más amplia dentro del espectro económico y financiero de las empresas y proponer soluciones ante posibles escenarios de incertidumbre económica.

En el segundo capítulo podemos encontrar la historia que tiene las tiendas y su desarrollo durante estos casi 10 años, podemos concluir que el gran auge con el que iniciaron las sucursales se debe a la escasa oferta de productos de este tipo en nuestro país. Es decir, los inversionistas incursionaron en un nuevo mercado, el cual existían las probabilidades del fracaso debido a la poca experiencia de la población en el consumo de dichos productos. Sin embargo esto no ha sido fácil, debido al largo camino que se les presentaba. Al día de hoy existen 22 sucursales en todo el país y continúan en constante crecimiento, pues aún existe mucho territorio por cubrir en el país. La modalidad de franquicia les ha permitido a los fundadores no solo compartir el éxito, sino que además comparten el riesgo con los socios que deciden iniciar una relación comercial, debido a que siempre existirá una pequeña probabilidad de reportar pérdidas.

Al día de hoy Tiendas Babu Té Bar contiene una estructura bastante definida. Presenta una misión clara que lo llevará a la visión de largo plazo.

También podemos concluir que las empresas deben contener diferentes áreas y esquemas de trabajo que permitan ejercer la eficiencia y eficacia dentro de las actividades realizadas día a día. Cada una de las direcciones tiene tareas específicas que en ocasiones llegan a necesitar profesionistas en su campo.

La empresa aún continúa desarrollándose por lo que su gobierno corporativo continúa constituyéndose. Esto con la finalidad de poder maximizar los beneficios económicos y minimizar el uso de poder por parte de los dirigentes o administrativos.

En el segundo capítulo concluimos también que las importaciones y el tipo de cambi^o producen mucho efecto en el desarrollo de la economía de la empresa, además de que afecta el desarrollo financiero que ésta pueda tener. Debido a que las empresas tienen como principal objetivo maximizar sus beneficios, busquen las mejores alternativas para poder aumentar las ganancias, en ese caso, si las importaciones se tornan bastante caras las empresas buscarán mecanismos para poder sustituir las importaciones, después de haber ejecutado una subida de precios en los productos la cual podría afectar gravemente el nivel de demanda.

El capítulo tercero describe la aplicación de las disciplinas de la ciencia económica en la administración de las Tiendas Babu Té Bar. En un primer apartado analizamos al uso de la estadística, en el cual concluimos las grandes aplicaciones que podemos tener en diferentes contextos. Sobre todo en las expectativas que la compañía tiene. El capítulo cuatro es una demostración de la aplicación de la estadística inferencial en temas concernientes e interesantes.

En el campo de la microeconomía observamos que uno de los usos más fructíferos en las empresas, y más definidamente en la compañía que conforma Tiendas Babu Te Bar, es el estudio de las elasticidades, pues nos permite valorar hasta que magnitud puede la compañía tomar decisiones de cambio de precios por ejemplo. Las variaciones en los precios son comunes cuando existen altos niveles de volatilidad en el tipo de cambio, por lo que es importante realizar análisis de sensibilidad de la demanda que presentan los consumidores ante diferentes niveles de precios. Con ayuda del estudio de la microeconomía tenemos pauta para realizar modificaciones y en qué magnitud en el nivel de precios.

Las importaciones son un tema clave en el campo del comercio internacional, y en Tiendas Babu Te Bar son determinantes. Como habíamos mencionado anteriormente más de la mitad de los insumos utilizados por Tiendas Babu Té Bar son producto de las importaciones que realizamos del país Taiwán. Las importaciones dependen de muchos factores que la determinan, por una parte se encuentra el nivel de demanda de los consumidores y el tipo

de cambio que se presenta. Concluimos que en las importaciones los aranceles producen una disminución en las transferencias internacionales y disminuyen el nivel de importaciones o lo mantienen estable sin altos repuntes. Un tema con mucha controversia es de las políticas de comercio internacional, ya que son ellas las que determinarán el movimiento y fluctuaciones de la economía.

El uso y correcta aplicación del análisis de los estados financieros en cualquier empresa dan mucha certidumbre sobre los recursos financieros con los que dispone la compañía, ya sea en forma de derechos o de obligaciones, más que nada los utilizamos para evaluar el desempeño de la aplicación de los recursos a través del tiempo y analizamos si se cumplen con los objetivos establecidos. Sobre todo en crecimiento y desarrollo, tales como especiales e importantes tomas de decisión de grandes inversiones. A pesar de que el manejo de los estados financieros no son decisivos para llegar a una conclusión sobre situación financiera, si muestran un gran espectro sobre la situación actual del organismo.

Quizá la materia de evaluación y formulación financiera de proyectos privados es la de mayor provecho dentro de las disciplinas estudiadas en la carrera de economía y finanzas para la aplicación en el desarrollo de la compañía Tiendas Babu Te Bar. Esto debido a que aprendemos a realizar estudios de factibilidad para diferentes propuestas de proyectos. Nos encontramos que es importante analizar el mercado, encontrar las posibilidades de éxito o fracaso del proyecto antes de tomar decisiones importantes de inversión. Es mejor incurrir en un gasto del 10 % del costo total del proyecto antes de comenzar con él y tener el riesgo de cancelarlo en etapa avanzado cuando ya se ha destinado un monto considerable en su establecimiento.

En el capítulo cuarto estudiamos las utilidades de las diferentes sucursales establecidas en Tiendas Babu Te Bar. Analizamos la situación actual de las utilidades en enfoques diversos los cuales nos conducen a conclusiones diferentes que nos dan pauta a diseñar estrategias para incrementar las ganancias.

En el primer apartado de éste capítulo analizamos la sensibilidad de algunas variables trascendentales sobre las utilidades, tales como los costos de los insumos, y concluimos que los ingresos totales producen un efecto mayor sobre las utilidades que los costos, ya sean fijos o variables; ya que ante un incremento del 10% en el precio promedio por unidad, las utilidades lo hacen en un 44.7%. En resumen deducimos que las utilidades pudieran manipularse más por el lado de los ingresos totales que por los costos.

En el último caso de este capítulo analizamos las probabilidades de éxito o fracaso según las probabilidades de obtener cierto nivel de utilidades. Encontramos que la probabilidad de éxito cuando las utilidades son mayores a

cero pesos es de 55%. También concluimos que la probabilidad de obtener utilidades mensuales de 10 mil pesos es de 41% y de 30 mil pesos es de 27% bajo los datos expuestos.

Recomendaciones

Si bien este estudio no define de facto el comportamiento de las utilidades, (debido a que los datos cambian a través del tiempo y los resultados pudieran ser diferentes si tomamos nuevos datos actualizados y ampliamos la muestra). Si permite demostrar la utilización de las herramientas y su importancia. Las recomendaciones que se desprenden del presente estudio se describen a continuación. Es importante también recalcar que algunas cifras fueron modificadas a modo de poder demostrar la utilización del método más que los resultados. Pues estos pueden cambiar a través del tiempo.

Para el caso del análisis de las sensibilidades de las utilidades, observamos que es mejor tratar de aumentar las utilidades aumentando las ventas que disminuyendo los costos. En este sentido es recomendable implementar políticas que ayuden a mejorar los ingresos que reducir costos, como por ejemplo, políticas de publicidad para aumentar el espectro de consumidores del producto.

Para el caso del análisis de probabilidades de éxito se determina que una de cada cuatro tiendas presenta utilidades mayores a 30 mil pesos mensuales, por lo que recomendamos analizar con mayor detalle las características en común en estas tiendas para poder establecer criterios de elección de proyectos potenciales. De esta manera las probabilidades de éxito serán mayores sobre estas tiendas.

BIBLIOGRAFIA

- REBEIZ, K. S. Y SALAMEH, Z. (2006): Relationship between Governance Structure and Financial Performance in Construction. *Journal of Management in Engineering*.
- SAAVEDRA, M. L. (2004): El gobierno Corporativo en las empresas mexicanas. Folletos Gerenciales del Centro Coordinador de Estudios de Dirección.
- BARROSO CASTRO, C. (2012): Economía de la empresa. Madrid: Pirámide.
- AGUIRRE SADABA, A. (1999): Administración de organizaciones: fundamentos y aplicaciones, Madrid: Pirámide.
- ALEXANDER GORDON Y SHARPE WILLIAM (2003): Fundamentos de Inversión: Teoría y práctica. Editorial Mc. Graw Hill.
- ANDERSEN ARTHUR (2002): El reto de la función financiera en el siglo XXI, IMEF.
- BERNSTEIN, L. (1997): Fundamentos de Análisis Financieros, Mc Graw Hill.
- ODIE, Z. Y R. MERTON (1999:) Finanzas. Prentice Hall.
- BREADLEY, R., S. MYERS Y A. MARCUS (1996): Fundamentos de Finanzas Corporativas. McGraw Hill.
- BUTTER, FRUHAN, MULLINS, PIPER (2002): Métodos de casos en el estudio de finanzas. CECSA.
- CABANELAS OMIL, J. (1997): Dirección de empresas. Bases en un entorno abierto y dinámico. Madrid: Pirámide.
- CHEW, D. (1998): The new Corporate Finance. McGraw Hill.
- EMERY, D., J. FINNERTY Y J. STOWE (2000): Administración Financiera, Pearson.
- EZQUIAGA, I. (1991): El mercado español de Deuda del Estado, Ariel.
- FABOZZ, F. (1996): Bond Markets. Analysis and strategies. Prentice.
- FABOZZI, F., F. MODIGLIANI Y M. FERRI (1996): Mercados e Instituciones financieras; Prentice Hall.
- FELIZ, M.; LOPEZ, J.A. (1993): Supuestos de economía de la empresa. Madrid: Pirámide.
- GITMAN, L. (1996): Administración Financiera básica, Harla.
- GITMAN, L. J. (2007): Principios de administración financiera (II ed.). México: Pearson/Educación.
- GITMAN, L. Y M. JOEHNK (1997): Fundamentos de inversión, Harla.

HEYMAN TIMOTHY (1996): Inversión en la Globalización. México: Editorial; Bolsa Mexicana de Valores

HEYMAN, T. (2001): Inversión en la globalización, BMV-ITAM.

HULL, J. (1996): Futuros y opciones, Prentice Hall.

KRUGMAN, P. R. (2007): Introducción a la economía: microeconomía. Barcelona: Reverté.

LÓPEZ, F. Y W. LUNA, DE (2002): Finanzas corporativas en la práctica, McGraw Hill.

MASON, R. L., DOUGLAS Y WILLIAM M. (2001): Estadística para Administración y Economía. 10ª Edición. México: Editorial Alfaomega.

PINDYCK, R. S. (2009): Microeconomía (7ª ed.). Madrid: Pearson Prentice.

RODRIGO ILLERA, C. (1994): Fundamentos de economía de la empresa. Una perspectiva teórica. Madrid: Pirámide.

SANTOS, R. M. (1997): Los economistas y la empresa: empresa y Empresario en la historia del pensamiento económico. Madrid: Alianza.

VILLALOBOS JOSÉ LUIS (2001): Matemáticas Financieras. Editorial Prentice Hall.

VILLEGAS HERNÁNDEZ E. Y ORTEGA OCHOA R. (2002): El Sistema Financiero Mexicano. México, DF: Editorial Mc. Graw Hill. México.

VILLEGAS HERNÁNDEZ E. Y ORTEGA OCHOA R. (2003): El manual financiero. México DF: Editorial Estudios Corporativos.

AMAT, D. (1999): EVA Valor económico agregado, Ed. Norma.

BERNSTEIN, L. (1997): Fundamentos de Análisis Financieros. Mexico DF: Mc Graw Hill.

ANDERSEN ARTHUR (2002): El reto de la función financiera en el siglo XXI. CDMX: IMEF.

MIYAUCHI MORI (2002): Análisis Financiero. México DF: Prentice Hall.

MERTON MILLER (2003): Finanzas. Barcelona: Prentice Hall.

LEONARD J. KAZMIER (2006): Estadística aplicada a administración y economía. México D.F: McGraw-Hill Interamericana

MARK L. BERENSON Y DAVID M. LEVINE. (1987): Estadística para administración y economía: Conceptos y Aplicaciones. México D.F: Nueva Editorial Interamericana

PAUL FLEMING (2000): Hablemos de marketing interactivo: Reflexiones sobre marketing digital y comercio electrónico. Madrid, España: ESIC Editorial.

GERARD CALOT (1988): Curso de estadística descriptiva Madrid, España: Editorial PARANINFO.

DOUGLAS A. LIND, WILLIAM G. MARCHAL & SAMUEL A. WATHEN (2008): Estadística aplicada a los negocios y la economía. México D.F: McGraw-Hill Interamericana

WALTER NICHOLSON (1997): Teoría Microeconómica. México D.F: McGraw-Hill Interamericana

ROBERT H. FRANK (2005): Microeconomía y Conducta. Aravaca, Madrid: McGraw-Hill Interamericana

RAFAEL DECELIS CONTRERAS (1994): Evaluación de Proyectos. Mexico D.F: Costa AMIC EDITORES S. A.

ANTONIO SALDIVAR. (1999): Planeación Financiera de la Empresa Mexico D.F: Editorial Trillas S. A. de C. V.

RICHARD A. BREADLEY & STEWART (1998): Principios de Finanzas Corporativas. Mexico D.F: McGraw-Hill Interamericana

ROBERTO S. PINDYCK & DANIEL L. RUBINFELD (2009): Microeconomic. Madrid, España: Pearson Prentice Hall.

DOMINICK SALVATORE (1993): Economía Internacional. México D.F: McGraw-Hill.

ALEX YAMIL CAICEDO (2003): Economía Internacional: Perspectiva Latinoamericana Bogotá, Colombia. TecnoPress Ediciones.

ROBERTO MACIAS PINEDA (1992): El Análisis de los Estados Financieros. Mexico D.F: Ediciones Contables y Administrativas S.A. de C.V.

Ligas consultadas:

http://www.uqroo.mx/index_20_aniv/historia/

Fecha de consulta: 26/09/2016 09:23:31 p.m.

<http://saladeprensa.uqroo.mx/noticias/1414-el-disenador-enrique-hernandez-charla-con-la-comunidad-universitaria-de-la-ua-cozumel/>

Fecha de consulta: 25/04/2016 19:27:12 p.m.

<http://www.uqroo.mx/nuestra-universidad/identidad-universitaria/simbologia/>

Fecha de consulta: 25/04/2016 19:27:43 p.m.

<http://www.abc.es/economia/20130712/abci-taiwan-economia-joven-201307111606.html>

Fecha de consulta: 23/05/2016 21:27:12 p.m.

<https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/taiwan/politica-y-economia>

Fecha de consulta: 21/08/2016 11:30:44 p.m.