

Directorio

Lic. Emilio Chuayffet Chemor
Secretario de Educación

Dr. Fernando Serrano Migallón
Subsecretario de Educación Superior

Mtro. Héctor Arreola Soria
Coordinador General de Universidades Tecnológicas y Politécnicas

Dr. Gustavo Flores Fernández
Coordinador de Universidades Politécnicas.

SEP

SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA



Subsistema de **Universidades
Politécnicas**

PÁGINA LEGAL

Participantes

M. en E.S. Miriam Adriana Peña del Moral - Universidad Politécnica del Valle de Toluca



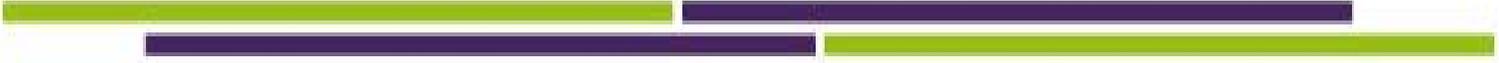
Primera Edición: 2012

DR © 2012 Coordinación de Universidades Politécnicas.

Número de registro:

México, D.F.

ISBN_____



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
PROGRAMA DE ESTUDIOS	6
FICHA TÉCNICA.....	6
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO.....	10
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
GLOSARIO.....	14
BIBLIOGRAFÍA	24



INTRODUCCIÓN

Hablar de pronóstico es plantear algo que puede darse en el futuro, pero no implica considerar todas las alternativas posibles de futuro con las que se pueda interactuar. La prospectiva no tiene la pretensión de predecir, sino de reflexionar sobre fenómenos que sucederán en un contexto de análisis más amplio. La prospectiva puede prepararnos para todo tipo de acontecimientos. Prospectiva es una investigación rigurosa sobre el porvenir, en función del sistema socioeconómico en su conjunto, y que puede aprehenderse en función de las grandes tendencias históricas de evolución de ese sistema. Así, estas técnicas tienen amplia aplicación tanto en contextos agregados como en el ámbito microeconómico que involucra a las organizaciones. Por ello, los licenciados en Negocios Internacionales en su formación profesional deben conocer las diferentes técnicas de pronóstico así como las correspondientes al análisis de prospectiva, ya que ello les dará elementos para la mejor toma de decisiones en el campo laboral.

Por lo anterior, poder aplicar una técnica de pronóstico para la proyección de ventas, aporta al licenciado en Negocios Internacionales un valor agregado que puede redundar en su mejor desempeño laboral. Así mismo, contar con herramientas de análisis de prospectiva, como la caja de herramientas de la prospectiva, da al profesional de los negocios internacionales la capacidad de poder inferir diferentes alternativas de solución a un problema planteado y que debe resolver. Por ello el presente manual se ha estructurado de la siguiente manera: en la unidad uno se busca identificar la diferencia entre pronóstico y prospectiva, en la segunda, se abunda sobre las técnicas de análisis de prospectiva y, por último, en la tercera, se busca aplicar las técnicas a casos prácticos.

PROGRAMA DE ESTUDIOS

 Sistema de Universidades Politécnicas	FICHA TÉCNICA NOMBRE DE LA ASIGNATURA
Nombre:	Diseño de Pronósticos y prospectiva
Clave:	DPP-CV
Justificación:	Proporcionar a las planeaciones estratégicas de la organización, la integración total de las diversas variables del entorno y la relación que guardan con los escenarios esperados para poder proyectar los resultados y la correcta estructura financiera, brindando un patrón de comparación para evaluar el futuro desempeño de la empresa y definir las estrategias a implementar para subsanar los probables riesgos. De igual modo debe aplicar las metodologías para pronosticar y proyectar ingresos, costos, gastos, inversiones y financiamiento la planeación con modelos de simulación electrónicos y el análisis de riesgos dentro del proceso integral de la planeación financiera a nivel estratégico y táctico.
Objetivo:	El alumno será capaz de determinar, analizar y estructurar presupuestos empresariales, basándose en la detección de riesgos, la previsión de alternativas de inversión y la aplicación de las herramientas y fórmulas adecuadas para la adecuada planeación financiera tanto estratégica como táctica.
Habilidades:	Localizar información, tomar decisiones, utilizar herramientas ofimáticas, Comunicación, habilidad numérica, trabajo en equipo, visión sistémica.

Competencias genéricas a desarrollar:	<p>Formular un diagnóstico de la empresa empleando la metodología de consultoría interna o externa de acuerdo a la realidad de la organización para la toma de decisiones respecto a las oportunidades de negocios.</p> <p>Implementar Plan de Negocios de Exportación utilizando la metodología establecida por los organismos de fomento a los negocios internacionales para penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa hacia los mercados globales, permitiendo el incremento de los flujos de capital y la competitividad de la empresa.</p> <p>Planear etapas del proceso de negociación para establecer relaciones comerciales a largo plazo, mediante el uso de estrategias multiculturales</p> <p>Integrar el proyecto de inversión empleando herramientas de análisis disponibles para evaluar la factibilidad del mismo.</p> <p>Coordinar la aplicación de recursos financieros a corto y largo plazo a través del análisis de la oferta crediticia y con base en los planes y programas de desarrollo para garantizar la liquidez, operatividad y el crecimiento empresarial.</p> <p>Fomentar la competitividad de la empresa mediante los instrumentos de inversión de los mercados financieros internacionales para el uso óptimo del capital.</p> <p>Seleccionar fuentes de financiamiento empleando las herramientas de análisis financiero pertinentes, para la puesta en marcha del proyecto.</p> <p>Ejecutar el plan financiero mediante el uso de estados financieros para el desarrollo global e integral de la empresa.</p> <p>Ejecutar estrategias de negociación adaptándolas a los diversos contextos internacionales para contribuir a los objetivos de expansión global de la empresa.</p> <p>Formular planes de mercadotecnia internacional tomando como base la planeación estratégica en el área comercial que permita a la empresa eficientar las actividades mercadológicas a favor de sus productos y mercados</p>
---------------------------------------	---

Capacidades a desarrollar en la asignatura	Competencias a las que contribuye la asignatura
<p>Promover los recursos materiales mediante la detección oportuna de necesidades, para lograr una sinergia interdepartamental de manera significativa.</p> <p>Monitorear la aplicación de recursos utilizando los medios de control presupuestal para lograr fluidez económica en los departamentos.</p> <p>Diagnosticar los requerimientos de la</p>	<p>Formular un diagnóstico de la empresa empleando la metodología de consultoría interna o externa de acuerdo a la realidad de la organización para la toma de decisiones respecto a las oportunidades de negocios.</p> <p>Planear etapas del proceso de negociación para establecer relaciones comerciales a largo plazo, mediante el uso de estrategias</p>

organización mediante la determinación de la situación económica de la empresa para lograr la rentabilidad financiera.

Diseñar el plan financiero de la organización mediante los requerimientos de la empresa para incrementar sus posibilidades de desarrollo económico.

Determinar los elementos del plan de negocios de exportación aplicando la metodología establecida por los organismos de fomento a los negocios internacionales que permitirá penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa hacia los mercados globales.

Formular plan de negocios de exportación integrando los elementos necesarios para su implementación, para penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa hacia los mercados globales.

Ejecutar la mezcla mercadotécnica conforme a los objetivos mercadológicos y oportunidades del mercado en el contexto internacional para contribuir al crecimiento y expansión de la empresa.

Diagramar operaciones de negocio factible mediante el uso de diagramas de flujo y cálculo de tiempo y movimientos a la luz de las expectativas del mercado para la toma de decisiones.

Formular escenarios económicos rentables mediante la valoración de la pertinencia de tres alternativas calculando riesgos para determinar las oportunidades de negocios.

multiculturales.

Integrar el proyecto de inversión empleando herramientas de análisis disponibles para evaluar la factibilidad del mismo.

Ejecutar estrategias de negociación adaptándolas a los diversos contextos internacionales para contribuir a los objetivos de expansión global de la empresa.

Formular planes de mercadotecnia internacional tomando como base la planeación estratégica en el área comercial que permita a la empresa eficientar las actividades mercadológicas a favor de sus productos y mercados

	Unidades de aprendizaje	HORAS TEORÍA		HORAS PRÁCTICA	
		presencial	No presencial	presencial	No presencial
Estimación de tiempo (horas) necesario para transmitir el aprendizaje al alumno, por Unidad de Aprendizaje:	Métodos cualitativos	13	4	9	0
	Métodos cuantitativos	16	7	11	0
	Análisis de regresión lineal y Prospectiva.	16	4	2	0

Total de horas por cuatrimestre:	90
Total de horas por semana:	6
Créditos:	6

DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO

Nombre de la asignatura:	Diseño de pronósticos y prospectiva		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Aplicar los conceptos y procedimientos de las herramientas de la prospectiva.		
Nombre de la práctica o proyecto:	Análisis de prospectiva de una economía o una organización.		
Número:	1	Duración (horas) :	6
Resultado de aprendizaje:	Elaboración de un estudio de caso.		
Requerimientos (Material o equipo):	Computadora y periféricos.		
<p>Actividades a desarrollar en la práctica: Los alumnos analizarán una economía o una organización que les permita tener una aplicación de algunos de los métodos de análisis de prospectiva. El profesor proporcionará lecturas de apoyo para los estudiantes.</p>			
<p>Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica: Informe sobre los escenarios posibles de una organización o economía.</p>			



INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.

UNIDAD I CUESTIONARIO SOBRE LOS PRINCIPALES MÉTODOS DE PRONÓSTICO CUALITATIVO.	
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN	
NOMBRE DE LA ASIGNATURA Diseño de pronósticos y perspectiva	RESULTADO DE APRENDIZAJE: Identificar los principales métodos de pronósticos cualitativos (método Delphi, jurado de opinión ejecutiva, proposición de personal comercial, etc.) .
NOMBRE DEL EVALUADOR:	
INSTRUCCIONES	
<p>Estimado alumno:</p> <ul style="list-style-type: none"> Conteste los siguientes planteamientos de manera clara, le recordamos tomar el tiempo necesario para contestar y desarrollar su contenido. 	
Defina de la manera más adecuada los siguientes conceptos o peticiones	
<ol style="list-style-type: none"> ¿Qué es un pronóstico? ¿Para qué son útiles los pronósticos? ¿Cómo son utilizados los pronósticos en el área de ventas? ¿En qué consiste un método cualitativo? ¿En qué consiste el método Dolphi? Explica a que nos referimos cuando decimos que un método es subjetivo de juicio Explica en qué cómo se aplica el método Dolphi? 	



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

LISTA DE COTEJO SOBRE CUADRO SINÓPTICO DE LOS PRINCIPALES
MÉTODOS CUALITATIVOS.

Nombre de la asignatura:	Diseño de pronósticos y perspectivas
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	I. Métodos cualitativos
Evidencia a presentar:	Lista de Cotejo
Resultado de aprendizaje:	Identificar los principales métodos de pronósticos cualitativos (método delphi, jurado de opinión ejecutiva, proposición de personal comercial, etc.) .
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno realice un cuadro sinóptico respecto a los diferentes métodos cualitativos de

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	OBS
1	Presentación: El mapa cumple con los Requisitos de: (EP)	1.0	
1	Buena presentación.	0.5	
2	Ortografía.	0.5	
2	Evaluación conceptual: (EP)	4.5	
1	Identificación del tema central y objetivo principal(Definición de los principales métodos cualitativos).	1.5	
2	Explicación de la aplicación de los métodos cualitativos a las actividades empresariales.	2.0	
3	Manejo de conceptos.	1.0	
3	Contenidos: (EP)	4.5	
1	Secuencia de ideas Claras y Comprensibles.	1.5	
2	Dominio del tema.	2	
3	Relación de conocimientos previos con conocimientos nuevos.	1	

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

GUÍA DE OBSERVACIÓN SOBRE MÉTODOS CUALITATIVOS PARA LA TOMA DE DECISIONES.

Nombre de la asignatura:	Diseño de pronósticos y perspectivas
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	I. Métodos cualitativos
Evidencia a presentar:	Guía de observación
Resultado de aprendizaje:	Identificar los principales métodos de pronósticos cualitativos (método delphi, jurado de opinión ejecutiva, proposición de personal comercial, etc.) .
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno que demuestre y explique con un caso práctico la aplicación de uno de los diferentes métodos cualitativos vistos en clase.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	OBS
1	Presentación: El mapa cumple con los Requisitos de: (EP)	1.0	
1	Buena presentación.	0.5	
2	Ortografía.	0.5	
2	Evaluación conceptual: (EP)	4.5	
1	Identificación del tema central y objetivo principal(Definición de los principales métodos cualitativos).	1.5	
2	Explicación de la aplicación de los métodos cualitativos a las actividades empresariales.	2.0	
3	Manejo de conceptos.	1.0	
3	Contenidos: (EP)	4.5	
1	Secuencia de ideas Claras y Comprensibles.	1.5	
2	Dominio del tema.	2	
3	Relación de conocimientos previos con conocimientos nuevos.	1	

CALIF: _____ **RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO:** _____

UNIDAD I CUESTIONARIO SOBRE LOS PRINCIPALES MÉTODOS DE PRONÓSTICO CUANTITATIVOS	
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN	
NOMBRE DE LA ASIGNATURA Diseño de pronósticos y perspectiva	RESULTADO DE APRENDIZAJE: Identificar los principales métodos de pronósticos cuantitativos (media simple, media móvil, media ponderada, suavización exponencial, análisis de regresión).
NOMBRE DEL EVALUADOR:	
INSTRUCCIONES	
<p>Estimado alumno:</p> <ul style="list-style-type: none"> Conteste los siguientes planteamientos de manera clara, le recordamos tomar el tiempo necesario para contestar y desarrollar su contenido. 	
Defina de la manera más adecuada los siguientes conceptos o peticiones	
1. ¿Qué es un método cuantitativo y en qué se distingue con los métodos anteriormente estudiados? 2. ¿Cuáles son los métodos cuantitativos más comúnmente aplicados para la toma de decisiones? 3. ¿Cómo son utilizados los pronósticos en el área de ventas? 4. ¿Qué es una distribución de probabilidad? 5. ¿En qué consiste la programación lineal ? 6. ¿Explica a qué son los modelos de línea de espera? 7. Explica en qué son los procesos de Marcov	



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

LISTA DE COTEJO SOBRE CUADRO SINÓPTICO DE LOS PRINCIPALES MÉTODOS CUALITATIVOS.

Nombre de la asignatura:	Diseño de pronósticos y perspectivas
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	I. Métodos cuantitativos.
Evidencia a presentar:	Lista de Cotejo
Resultado de aprendizaje:	Identificar los principales métodos de pronósticos cuantitativos (regresión lineal, distribuciones de probabilidad, procesos de Markov)
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno realice un cuadro sinóptico respecto a los diferentes métodos cuantitativos para la toma de decisiones empresariales.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	OBS
1	Presentación: El mapa cumple con los Requisitos de: (EP)	1.0	
1	Buena presentación.	0.5	
2	Ortografía.	0.5	
2	Evaluación conceptual: (EP)	4.5	
1	Identificación del tema central y objetivo principal (Definición de los principales métodos cualitativos).	1.5	
2	Explicación de la aplicación de los métodos cualitativos a las actividades empresariales.	2.0	
3	Manejo de conceptos.	1.0	
3	Contenidos: (EP)	4.5	
1	Secuencia de ideas Claras y Comprensibles.	1.5	
2	Dominio del tema.	2	
3	Relación de conocimientos previos con conocimientos nuevos.	1	

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

LISTA DE COTEJO SOBRE SERIE DE EJERCICIOS SOBRE LOS PRINCIPALES
MÉTODOS CUANTITATIVOS.

Nombre de la asignatura:	Diseño de pronósticos y perspectivas
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	2.Métodos cuantitativos.
Evidencia a presentar:	Lista de Cotejo
Resultado de aprendizaje:	Describir la eficiencia de la toma de decisiones gerenciales a través de la identificación de los métodos de pronósticos cuantitativos.)
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno realice un cuadro sinóptico respecto a los diferentes métodos cuantitativos para la toma de decisiones empresariales.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	OBS
1	Presentación: El mapa cumple con los Requisitos de: (EP)	1.0	
1	Buena presentación.	0.5	
2	Ortografía.	0.5	
2	Evaluación conceptual: (EP)	4.5	
1	Identificación del tema central y objetivo principal (Definición de los principales métodos cuantitativos).	1.5	
2	Explicación de la aplicación de los métodos cuantitativos a las actividades empresariales.	2.0	
3	Manejo de conceptos.	1.0	
3	Contenidos: (EP)	4.5	
1	Secuencia de ideas Claras y Comprensibles.	1.5	
2	Dominio del tema.	2	
3	Relación de conocimientos previos con conocimientos nuevos.	1	

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

CUESTIONARIO SOBRE ASPECTOS BÁSICOS DE LA REGRESIÓN LINEAL

UNIDAD 3. CUESTIONARIO SOBRE ASPECTOS BÁSICOS DE LA REGRESION LINEAL.

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

NOMBRE DE LA ASIGNATURA

Diseño de pronósticos y perspectiva

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Identificar los conceptos básicos de regresión lineal y su relación con el planteamiento de prospectiva empresarial.

NOMBRE DEL EVALUADOR:

INSTRUCCIONES

Estimado alumno:

- Conteste los siguientes planteamientos de manera clara, le recordamos tomar el tiempo necesario para contestar y desarrollar su contenido.

Defina de la manera más adecuada los siguientes conceptos o peticiones

1. ¿ En qué consiste la regresión lineal?
2. ¿Cuáles son los las variables dependientes?
3. ¿Cómo se aplican las variables independientes?
4. ¿Dentro de la definición general de la materia a qué nos referimos con el término lineal?
- 5.¿En qué consiste la programación lineal ?
6. ¿Explica a qué es la perturbación aleatoria?
7. Explica en qué consiste la esperanza matemática nula



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

LISTA DE COTEJO SOBRE VARIABLES DE PRONÓSTICO ECONÓMICO-FINANCIERAS.

Nombre de la asignatura:	Diseño de pronósticos y perspectivas
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	3. Análisis de regresión lineal y Prospectiva.
Evidencia a presentar:	Lista de Cotejo
Resultado de aprendizaje:	Identificar los conceptos básicos de regresión lineal y su relación con el planteamiento de prospectiva empresarial.
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno realice un cuadro conceptual respecto a las variables de pronóstico económico-financieras.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	OBS
1	Presentación: El mapa cumple con los Requisitos de: (EP)	1.0	
1	Buena presentación.	0.5	
2	Ortografía.	0.5	
2	Evaluación conceptual: (EP)	4.5	
1	Identificación del tema central y objetivo principal (Análisis de regresión y prospectiva)	1.5	
2	Explicación de la aplicación de los métodos cualitativos a las actividades empresariales.	2.0	
3	Manejo de conceptos.	1.0	
3	Contenidos: (EP)	4.5	
1	Secuencia de ideas Claras y Comprensibles.	1.5	
2	Dominio del tema.	2	
3	Relación de conocimientos previos con conocimientos nuevos.	1	

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____



LISTA DE COTEJO SOBRE ESCENARIOS ALTERNATIVOS FUTUROS DEL ENTORNO EMPRESARIAL

Nombre de la asignatura:	Diseño de pronósticos y perspectivas
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	3. Análisis de regresión lineal y Prospectiva.
Evidencia a presentar:	Lista de Cotejo
Resultado de aprendizaje:	Plantear escenarios alternativos futuros del entorno empresarial utilizados en el análisis de prospectivas.
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno realice un proyecto de investigación sobre escenarios alternativos futuros del entorno empresarial.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	OBS
1	Presentación: El mapa cumple con los Requisitos de: (EP)	1.0	
1	Buena presentación.	0.5	
2	Ortografía.	0.5	
2	Evaluación conceptual: (EP)	4.5	
1	Identificación del tema central y objetivo principal (proyecto con diferentes escenarios del entorno futuro empresarial)	1.5	
2	Explicación de la aplicación de los métodos cualitativos y cuantitativos en casos prácticos para la toma de decisiones en las actividades empresariales.	2.0	
3	Manejo de conceptos.	1.0	
3	Contenidos: (EP)	4.5	
1	Secuencia de ideas Claras y Comprensibles.	1.5	
2	Dominio del tema.	2	
3	Relación de conocimientos previos con conocimientos nuevos.	1	

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____

GLOSARIO

ECONOMIA

Rama de las ciencias sociales que trata de la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios.

ECONOMIA EN VIAS DE DESARROLLO

Es aquella que acusa graves problemas estructurales, presenta severas limitaciones para encauzar estrategias de desarrollo dinámico y una inserción sólida en la economía internacional. Se caracteriza por un nivel bajo de productividad, un mercado interno pequeño y poco desarrollado determinado por los insuficientes niveles de ingreso y limitadas capacidades de inversión, que se reducen aún más por la proclividad que presentan a la fuga de capitales y el deterioro progresivo en su balanza de pagos por la incidencia negativa de los términos de intercambio.

ECONOMIA EXTERNA

Son aquellas economías de escala que resultan de una industria en particular o de la industria en general. Son resultados del aumento en el tamaño y de una mayor división del trabajo -especialización- y del mejor uso de grandes factores de producción que poseen un carácter indivisible.

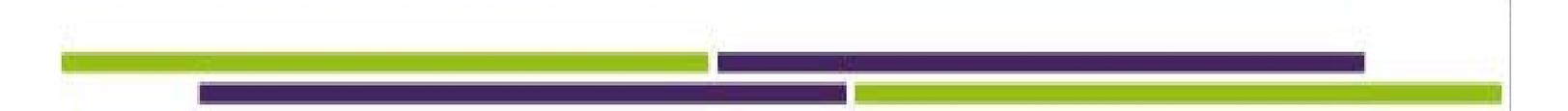
ECONOMIA INTERNACIONAL

Es el conjunto de relaciones productivas, comerciales, financieras, monetarias, sociales y políticas que conforman el orden económico mundial, bajo el cual se estructuran las formas de producción y cooperación entre países.

ECONOMIA MIXTA

Aquella en la que algunos medios de producción son de propiedad privada y otros de propiedad pública. Puede decirse que es una economía en la que la asignación de recursos y el nivel de actividad lo deciden los individuos, las empresas, las cooperativas, las corporaciones públicas y las autoridades que reaccionan, crean o controlan las oportunidades de mercado.

Es toda aquella economía en la que el Estado tiene una participación importante, interviniendo directamente en la producción de bienes y servicios, pero sin afectar los



principios esenciales del funcionamiento del sistema capitalista. Se compone de tres sectores fundamentales: El sector público, el sector social y el sector privado, sea este último nacional o extranjero.

ECONOMIA POLITICA

Ciencia que trata del desarrollo de las relaciones sociales de producción. Estudia las leyes económicas que rigen la producción, la distribución, el cambio y el consumo de bienes materiales en la sociedad humana, en los diversos estadios de su desarrollo. La economía política es una ciencia histórica.

EFICIENCIA

Uso racional de los medios con que se cuenta para alcanzar un objetivo predeterminado; es el requisito para evitar o cancelar dispendios y errores.

Capacidad de alcanzar los objetivos y metas programadas con el mínimo de recursos disponibles y tiempo, logrando su optimización.

EMISION DE BONOS

Acto de distribución de valores por parte de una empresa con el fin de obtener recursos financieros. La colocación en el mercado de dichos valores la realizan una o varias instituciones financieras en el país o en el extranjero.

EMISORES DE VALORES

Son aquellas entidades o unidades económicas que requieren financiamiento y acuden al mercado de valores para obtenerlo. Existen tres grandes grupos de emisores de valores: 1) sector público: gobierno federal, gobiernos locales, instituciones y organismos gubernamentales, empresas gubernamentales; 2) sector privado: instituciones financieras (bancarias y no bancarias), y empresas no financieras; y 3) sector paraestatal: empresas con participación de capital gubernamental y de capital privado.

EMPRESAS ALTEX O ALTAMENTE EXPORTADORAS

Se cataloga como empresa Altex a la que produce bienes no petroleros para su exportación y obtiene un saldo favorable de la balanza comercial superior al millón de dólares anuales, que representa el 40 por ciento de sus ventas totales; en el caso de exportadores indirectos deberá representar cuando menos 50 por ciento de sus ventas totales o que se comprometan a alcanzar dichos resultados en un plazo no mayor de un año.

EMPRESAS ECEX O DE COMERCIO EXTERIOR



Estas empresas tienen como objeto primordial la promoción y comercialización integral de exportaciones de mercancías no petroleras, deben realizar actividades como las de integrar y consolidar la oferta exportable; identificar y promover e incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior; establecer y desarrollar canales de comercialización internacional; fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales en mercancías para la exportación; promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas, y cualquier otra actividad de comercio exterior.

ENDEUDAMIENTO O DESENDEUDAMIENTO EXTERNO

Resultado del incremento o decremento de la deuda externa que se obtiene de la diferencia entre la colocación y amortización de deuda externa.

ENDEUDAMIENTO O DESENDEUDAMIENTO INTERNO

Aumento o disminución de la deuda interna que resulta por la diferencia entre la colocación y la amortización de deuda interna.

ESTANFLACION

Situación de una economía en la cual se presenta una reducción en el nivel de la actividad económica, acompañada por una inflación elevada y creciente.

ESTERILIZACION DE RECURSOS

Acción del banco central de un país que impide que los aumentos (disminuciones) en las reservas internacionales, provoquen a su vez incrementos (disminuciones) en la cantidad de dinero en circulación en el país.

BIBLIOGRAFÍA

TÍTULO: **Introducción a la econometría: un enfoque moderno**
AUTOR: Jeffre Wooldridge
AÑO: 2010
EDITORIAL O REFERENCIA: Cengage Learning
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: México, 2010
ISBN O REGISTRO: 9789708300599

TÍTULO: **Estadística para administración y economía**
AUTOR: Anderson David R., Dennis j. Sweeney y Thomas A. Williams
AÑO: 2008
EDITORIAL O REFERENCIA: Cengage Learning
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: México, 2008
ISBN O REGISTRO: 109706868259

TÍTULO: **Prospectiva**
AUTOR: Gilberto Guevara Alemán
AÑO: 2006
EDITORIAL O REFERENCIA: Esfinge
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: México, 2006
ISBN O REGISTRO: 9707820136

COMPLEMENTARIA

TÍTULO: **Econometria**
AUTOR: Damodar N. Gujarati
AÑO: 2010
EDITORIAL O REFERENCIA: McGraw Hill - Interamericana
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: México, 2010
ISBN O REGISTRO: 9786071502940

TÍTULO: **Planeación estratégica: la visión prospectiva**
AUTOR: Limusa
AÑO: 2011

EDITORIAL O REFERENCIA: Limusa
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN México, 2010
ISBN O REGISTRO: 9786070502927.00

TÍTULO: **Pronósticos en los negocios**
AUTOR: John E. Hanke
AÑO: 2010
EDITORIAL O REFERENCIA: Pearson
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN México, 2010
ISBN O REGISTRO: 9786074427004

Sitio Web

www.bancomundial.org

<http://www.imf.org/>

www.oecd.org