

Universidad Autonoma de Baja California
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION, ENSENADA, B. C.



SEMINARIO DE FINANZAS

**MEMORIA
EN LA MODALIDAD COLECTIVA**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
CONTADOR PUBLICO

PRESENTAN:

Yadira Granados Flores
Norma Lazcano Velazquez

ENSENADA, BAJA CALIFORNIA

AGRADECIMIENTOS

A NUESTRO PADRES:

Por darnos el don mas hermoso del ser humano: la vida.

Por su amor y apoyo tanto economico como moral durante el transcurso de nuestra carrera, logrando asi un anhelado deseo, llegar a la culminacion de nuestra carrera profesional. Con el amor y carino de siempre.

A NUESTROS HERMANOS:

Por brindarnos su apoyo y carino a lo largo de nuestra vida y carrera profesional, sin esperar nada a cambio.

A NUESTROS ABUELITOS:

Los que aun estan con nosotros y los que se nos han adelantado por servirnos de ejemplo en esta vida y guiarnos con sus consejos por el buen camino. Con el carino de siempre.

A NUESTRO AMIGOS:

Por brindarnos su apoyo y ayuda desinteresada durante el desarrollo de nuestra carrera, asi como por compartir momentos de alegria y tristeza. Mil gracias.

A NUESTRA ESCUELA:

Por brindarnos la oportunidad de realizar una carrera profesional.

A NUESTRO MAESTROS:

Por compartir con nosotros sus conocimientos y brindarnos su ayuda y amistad dentro y fuera de las aulas. Con respeto para ustedes.

I N D I C E

PRIMERA PARTE:

	PAGINA
INTRODUCCION.....	1
I.- GENERALIDADES.....	2
II.- EVOLUCION HISTORICA DE LAS FINANZAS.....	3 - 4
III.- LA FUNCION DE LAS FINANZAS.....	5 - 7
IV.- LAS FINANZAS RELACIONADAS CON OTRAS CIENCIAS....	8 - 11
V.- ADMINISTRACION FINANCIERA.....	12 - 20
VI.- INFORMACION FINANCIERA.....	21 - 28
VII.- ESTADOS FINANCIEROS.....	29 - 42
VIII.- ANALISIS FINANCIERO.....	43 - 49
IX.- PLANEACION FINANCIERA.....	50 - 53
X.- CASO PRACTICO No. 1.....	APENDICE

SEGUNDA PARTE:

I.- ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO.....	54 - 56
II.- ADMINISTRACION DE EFECTIVO.....	57 - 58
III.- ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR.....	59 - 63
IV.- ADMINISTRACION DE INVENTARIOS.....	64 - 73
V.- ADMINISTRACION DE ACTIVOS FIJOS.....	74 - 78

TERCERA PARTE:

I.-	FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	79 - 98
II.-	ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	99 - 103
III.-	COSTO DE CAPITAL.....	104 - 107
IV.-	APALANCAMIENTO FINANCIERO.....	108 - 111
V.-	FRESUPUESTOS.....	112 - 117

CUARTA PARTE:

AFENDICE

CONCLUSION

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

La presente memoria muestra la recopilacion de los tres cursos de la materia de Finanzas, en los cuales se hayan plasmados todos los conocimientos que fueron impartidos por nuestros maestro a lo largo de nuestra carrera profesional.

En el desarrollo de este trabajo se dan a conocer los aspectos mas importantes y fundamentales en lo que a materia financiera se refiere, los cuales serviran de guia a las entidades economicas para la toma de decisiones mas optimas en cuanto a direccion y operacion de la misma.

Se incluyen dentro del trabajo ejercicios practicos de la vida cotidiana para que el lector tenga una vision mas clara de las posibles operaciones, inversiones y transacciones de la empresa y muestran ademas, en manera explicativa y practica las soluciones y opciones mas convenientes para la misma, partiendo de sus necesidades inmediatas y futuras y de los recursos que dispone para poder realizar estas operaciones y asi optar por aquella que satisfaga sus necesidades y la lleve a lograr los objetivos fijados por ella ya sean a corto o a largo plazo.

PRIMERA PARTE

I.- GENERALIDADES

FINANZAS:

-Disciplina integrada por los conocimientos basicos, relativos a la determinacion de las necesidades monetarias de una empresa y a su satisfaccion. Contesta las preguntas de : Cuanto dinero se necesita?, Donde conviene conseguirlo?, Que debemos hacer con el que no se utiliza?.

-Es la maximizacion del valor de una empresa atravez de la obtencion de fondos en forma economica y practica mediante la aplicacion de esos fondos a proyectos rentables.

-Termino generico que hace referencia a la obtencion de dinero atravez de la inversion o la emision de deuda y a la administracion de los ingresos y gastos de una organizacion.

-Teoria y practica del credito monetario, banca y metodos de promocion total, incluye la inversion, la especulacion, el credito y los valores,

II.-EVOLUCION HISTORICA DE LAS FINANZAS

A principios del siglo, las Finanzas surgieron como un campo de estudio diferente al de la Economia. Los principales temas de estudio de aquella epoca lo constituian los acontecimientos mas sobresalientes, concretamente la constitucion de enormes empresas industriales por Rockefeller, Carnegie, Dupont y otros.

Con el desarrollo e implantacion de la legislacion antimonopolistica, las consolidaciones de empresas llegaron a ser menos importantes, buscandose otros patrones de crecimiento mas normales. Se presto atencion entonces a las acciones, obligaciones y demas valores que eran utilizados para la obtencion de recursos.

Otro tema de atencion fue a la intervencion del intermediario o banquero de inversiones, casas de bolsa que intervenian en las emisiones de valores. El desarrollo del mercado de capitales en la decada de 1920 contribuyo bastante al incremento de interes por la obtencion de recursos.

En la decada de 1930 aparecio la gran depresion y eso provoco que se prestara mayor atencion a la conservacion del capital, mantenimiento de la liquidez, asi como a la reorganizacion de empresas con problemas financieros y al proceso de quiebras. El gobierno federal asumió un papel mas importante al regular la actividad de las empresas a traves de la "Ley de Valores" de 1933 y la "Ley de Bolsa de Valores" de 1934. Con esta regulacion se creo la necesidad de publicar informacion que revelara la actuacion de las empresas y fue entonces donde hubo necesidad de contar con especialistas sofisticados en analisis financiero y que tuvo mayor auge en epocas posteriores.

Durante la decada de los 40's y 50's hubieron muy pocas novedades en el estudio y en la practica de la finanzas.

A mediados de la decada de los 50's tuvo lugar un cambio muy importante, anteriormente los procedimientos de estudio de las finanzas habian sido descriptivos, o de naturaleza mas bien de definicion, la orientacion habia sido desde el punto de vista de un tercero o alguna persona que se encontrara fuera de la empresa. Los cambios de esta epoca se enfocaron a las decisiones.

La primera area de estudio que genero un nuevo entusiasmo al analisis relacionado con toma de decisiones fue el presupuesto de capital. Al administrador financiero se le presentaban tecnicas analiticas para asignar recursos entre los diversos activos de la empresa. Tal entusiasmo fue expresado en otras areas de toma de decisiones de la empresa.

El enfasis dio un giro de la persona externa al negocio al administrador financiero quien se encuentra obligado a tomar decisiones cotidianas que afectan los resultados de la empresa.

El patron ha persistido hasta tiempos actuales, prestandose una mayor atencion a la funcion de toma de decisiones de parte del administrador financiero. Ademas de todos estos acontecimientos, se ha llegado a prestar una mayor atencion a definir cuales son los objetivos financieros de la empresa.

III.- LA FUNCION DE LAS FINANZAS

La funcion financiera consiste en maximizar el valor presente de la empresa manteniendo un equilibrio entre la liquidez y el rendimiento.

LIQUIDEZ.- Para cumplir con todos sus compromisos oportunamente.

RENTABILIDAD.- Obtener en la aplicacion de los recursos un rendimiento apropiado.

IMPORTANCIA:

- Incluye el manejo de fondos
- Su alcance
- Es el medio de comunicacion y evaluacion de la empresa interna y externamente.

ASPECTO GENERAL:

La condicion real y la importancia de la funcion financiera depende en gran parte del tamano de una compania o empresa.

1.- TAMANO DEL NEGOCIO.- En empresas de pequena capacidad la funcion financiera normalmente la lleva a cabo el departamento de contabilidad y en las grandes empresas, por lo general, es creado un departamento de finanzas o departamento financiero.

2.- CRECIMIENTO.- Funciones de credito (evaluar, seleccionar, mantener cartera al corriente); evaluacion de la posicion financiera; adquisicion de financiamiento a corto plazo; adquisicion de activos fijos, obtencion de fondos para financiar activos fijos, distribucion de utilidades, etc.

FUNCIONES DEL GERENTE FINANCIERO

1.- ANALISIS DE DATOS FINANCIEROS.- Transformacion de datos financieros a una forma en que pueden ser entendibles para utilizarse en:

- Para controlar la posicion financiera de la empresa.
- Hacer plane de financiamiento a futuro.
- Evaluar la necesidad para incrementar la capacidad productiva.
- Determinar el financiamiento adicional que se requiere.

2.- DETERMINACION DE LA ESTRUCTURA DE ACTIVOS DE LA EMPRESA.-

- Composicion y tipo de activos.
- Tratar de mantener niveles optimos de activos circulantes
- Determinar que clase de activos deben adquirirse y cuando son obsoletos.

3.- DETERMINACION DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL.-

- Composicion adecuada de financiamiento a corto y a largo plazo considerando la liquidez y el rendimiento.
- Determinacion adecuada de fuentes de financiamiento.
- Estudiar las diferentes alternativas considerando sus costos y las implicaciones a largo plazo.

OBJETIVO DEL GERENTE FINANCIERO

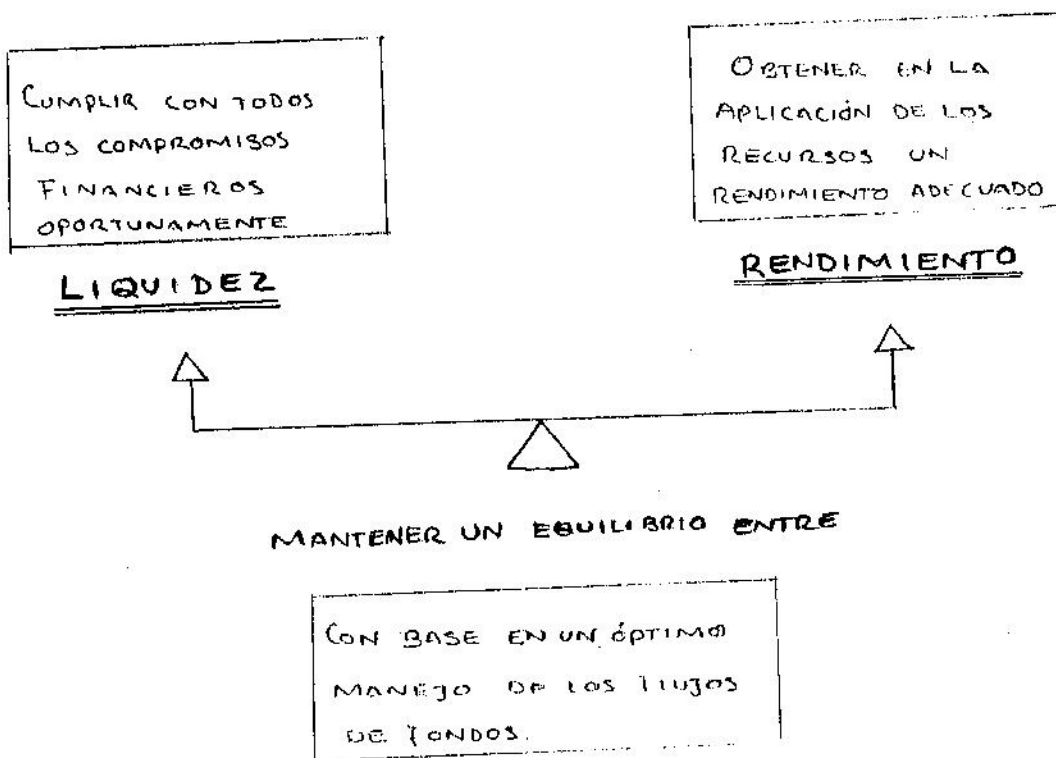
El objetivo principal de todo gerente financiero es alcanzar los objetivos de los duenos o accionistas de la empresa.

El administrador o gerente financiero examina las distintas variables que pueden afectar una decision especifica, determina cuales son las mas importantes, juzga la naturaleza de su influencia sobre el resultado de la decision y construye modelos que reflejen las relaciones entre rendimiento y riesgo asi como determinar las alternativas de solucion.

CUADRO No. 1

LA FUNCION FINANCIERA

MAXIMIZAR EL VALOR PRESENTE DE LA EMPRESA A TRAVÉS DE :



IV.- LAS FINANZAS RELACIONADAS CON OTRAS CIENCIAS

El campo de las finanzas esta intimamente relacionado con el de la Economia y el de la Contabilidad. La administracion financiera puede considerarse como una forma de la economia aplicada que se funda en alto grado de conceptos economicos.

La administracion financiera tambien toma cierta informacion de la contabilidad, que es igualmente otra area de la economia aplicada.

A) FINANZAS Y ECONOMIA:

La importancia de la economia en el desarrollo del ambiente o entorno financiero y la teoria financiera puede describirse mejor a la luz de los dos amplios campos de la Economia: la microeconomia y la macroeconomia.

1.-MACROECONOMIA.- Esta se ocupa de la estructura institucional del sistema bancario, de los intermediarios financieros o de la tesoreria de la nacion y las politicas economicas a disposicion del gobierno para hacer frente y controlar el nivel de actividad economica dentro del sistema.

Dado que una empresa moderna debe funcionar dentro de un ambiente macroeconomico, es importante que el administrador financiero esta enterado del sistema institucional en el que se mueve.

Debe permanecer alerta a los consecuencias de los diferentes niveles de actividad economica y a los cambios en la politica economica en todo lo relacionado con su propia esfera o area de decision. Ademàs debe conocer las consecuencias de las politicas monetarias y fiscal mas restrictivas sobre la capacidad de la empresa para allegarse fondos y generar ingresos.

De igual manera debe de tener conocimiento de las diferentes instituciones financieras y sus formas de operacion para poder evaluar asi las fuentes de financiamiento e inversion potencial de la empresa.

2.-MICROECONOMIA.- La teoria microeconomica se ocupa de la operacion eficiente de un negocio. Define las actividades que le permiten a una empresa alcanzar el exito financiero; estudiando los conceptos que relacionan a la oferta y la demanda, asi como las estrategias para maximizar las utilidades.

El principio primario que se aplica a la gestion financiera es el analisis marginal, que senala que deben tomarse las decisiones financieras y llevarse a cabo las acciones solo cuando los ingresos marginales excedan a los costos marginales, y esto traera consigo un aumento en los beneficios, utilidades o ganancias de la empresa.

En resumen la economia es importante su relacion con las finanzas ya que para entender el entorno financiero y la teoria de las decisiones es necesario tener conocimiento de ella.

Asi pues la macroeconomia va a proporcionar al administrador financiero una mejor comprension de las politicas del gobierno e instituciones privadas con las que se controla la actividad economica y se apoya en la teoria microeconomica para operar la empresa y maximizar utilidades.

B) FINANZAS Y CONTABILIDAD:

La funcion contable debe considerarse como un insumo necesario de la funcion financiera, una subfuncion de las finanzas.

La contabilidad va a proporcionar los datos, registros y documentos necesarios para poder tomar decisiones y proyectar los planes a corto y largo plazo de la empresa.

Sin embargo existen dos diferencias basicas de puntos de vista entre las finanzas y la contabilidad y son:

A) TRATAMIENTO DE FONDOS:

1.- CONTABLE.- Los ingresos se reconocen como tales en el momento de la venta y los gastos cuando se incurre en ellos.

2.- FINANCIERO.- Los ingresos y gastos se reconocen respecto a la entrada y salida de efectivo.

B) TOMA DE DECISIONES:

1.- CONTABLE.- Presta mayor atencion a la compilacion y presentacion de los datos financieros en forma consistente.

2.- FINANCIERO.- Evalua los informes del contador y produce informacion adicional y toma de decisiones.

CUADRO No. 2

CAMPOS DE ACTUACION



V.- ADMINISTRACION FINANCIERA

Disciplina que investiga como aumentar el poder de realizacion de los objetivos corporativos de la empresa en condiciones de eficiencia, eficacia y optimizacion.

Estudia las decisiones administrativas que conducen a la adquisicion de activos circulantes y fijos de la empresa. Decision de adquisicion.

IMPORTANCIA:

Las decisiones financieras afectan:

- A) La magnitud de loa corriente de ingresos (RENTABILIDAD)
- B) Riesgo de la empresa (RIESGO).

Ejemplos:

- 1.- El fortalecimiento de la situacion de fondos reduce el riesgo.
- 2.- La conversion de otros activos a fondos de caja reduce la rentabilidad.
- 3.- El uso de deudas adicionales eleva la tasa de rentabilidad de la empresa.
- 4.- Pero mas deuda significa mas riesgos.

La labor financiera es encontrar un equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad que contribuirán al mas alto valor a largo plazo de las acciones de la empresa.

Una administracion financiera adecuada a las necesidades de la empresa, ayudara al negocio a proporcionar a los clientes mejores productos a precios razonables, a pagar sueldos y

salarios mas elevados a sus trabajadores y administradores y a otorgar rendimientos mas elevados a los inversionistas que aporten el capital necesario para formar y posteriormente operar la empresa, ya que la economia tanto nacional como mundial se forma de clientes, empleados e inversionistas.

Una administracion financiera solida contribuira tanto al bienestar individual como al bienestar de la poblacion en general.

PROCESO ADMINISTRATIVO FINANCIERO:

Se divide en cuatro etapas que son de suma importancia para el desarrollo de la empresa:

1.- PLANEACION FINANCIERA.- Consiste en la determinacion de alternativas que disminuyan el riesgo y la incertidumbre en el futuro. Serie de pasos que se tienen que determinar para llevar a cabo los objetivos y formar una meta.

2.- ORGANIZACION FINANCIERA.- Es la correcta distribucion de las responsabilidades y derechos en el manejo de la estructura organizacional de la empresa.

3.- DIRECCION FINANCIERA.- Ejecucion material de las tacticas financieras que la empresa requiere; se encarga de verificar lo planeado, tactico y objetivos.

4.- CONTROL FINANCIERO.- Consiste en verificar reiteradamente y sistematicamente que las tareas de la empresa esten contenidas dentro de la planeacion. Poder corregir al surgir el problema.

Este proceso administrativo financiero se divide en dos fases:

A) MECANICA.- Se encuentran la planeacion y organizacion financiera.

B) DINAMICA.- Se encuentran la direccion y el control financiero.

1.- PLANEACION FINANCIERA:

Determinacion de necesidades financieras. Es decidir por anticipado lo que va a hacerse. Comprende la prevision, la cual permite estudiar simultaneamente varias alternativas con la cual debe trabajar la empresa para obtener su objetivo.

INCLUYE:

- A).- Fijacion de objetivos
- B).- Fijacion de Estructura
- C).- Politicas
- D).- Procedimientos
- E).- Programas
- F).- Presupuestos

PRINCIPIOS DE PLANEACION

- 1.- PRECISION: Los planes no deben hacerse con afirmaciones vagas, genericas; sino con la mayor precision posible, porque van a regir acciones concretas.
- 2.- FLEXIBILIDAD: Todo plan debe dejar margen para los cambios que surjan en este, ya en razon de la parte imprevisible, ya de las circunstancias que hayan variado.
- 3.- UNIDAD: Los planes deben ser de tal naturaleza, que puede decirse que existe uno solo para cada funcion, mismo que integrado a los demas planes de las otras funciones forman un solo plan general.

PROCESO DE LA PLANEACION:

- 1a. Etapa.- Definicion del problema, delimitacion, magnitud, viabilidad.
- 2a. Etapa.- Obtencion de datos sobre los diversos cursos de accion.
- 3a. Etapa.- Evaluar y elegir alternativas para la elaboracion de planes y programas concretos.

TECNICAS UTILIZADAS EN LA PLANEACION:

- 1.- Analisis de Estados Financieros
- 2.- Analisis de la tasa de rendimiento
- 3.- Analisis de Flujo de Fondos
- 4.- Presupuestos
- 5.- Presupuestos de efectivo

PLANEACION FINANCIERA Y PRESUPUESTAL:

1.- PROGRAMA DE PERSONAL:

- A) Reclutamiento
- B) Selecccion
- C) Contratacion

2.- PROGRAMA DE PRODUCCION:

- A) Mano de obra
- B) Maquinaria y equipo
- C) Materiales

3.- PROGRAMA DE VENTAS:

- A) Investigacion de mercados
- B) Publicidad
- C) Promocion

4.- OTROS PROGRAMAS

5.- ASPECTOS FINANCIEROS

2.- ORGANIZACION FINANCIERA:

Agrupamiento de las actividades necesarias para llevar a cabo los planes a traves de unidades administrativas, definiendo las relaciones jerarquicas entre ejecutivos y establecer las comunicaciones en los sentidos vertical y horizontal dentro de esas unidades. El agrupamiento debera hacerse en forma logica y armonizando las actividades que son afines.

FORMAS DE ORGANIZACION:

- 1.- Divisiones
- 2.- Departamentos
- 3.- Secciones
- 4.- Grupos
- 5.- Unidades
- 6.- Funciones
- 7.- Productos
- 8.- Zonas
- 9.- Clases

PASOS PARA LA ORGANIZACION:

- A) Conocer los objetivos
- B) Descomponer al minimo el trabajo que se va a hacer en las diferentes actividades.
- C) Agrupar las actividades en unidades practicas por su similitud.
- D) Definir claramente los deberes e indicar a cargo de quien estan (puestos).
- E) Asignacion de personal calificado.
- F) Delegar autoridad al personal asignado.

PRINCIPIOS DE ORGANIZACION:

- 1.- ESPECIALIZACION
- 2.- UNIDAD DE MANDO
- 3.- AUTORIDAD - RESPONSABILIDAD
- 4.- EQUILIBRIO DE DIRECCION - CONTROL

3.- DIRECCION FINANCIERA:

Consiste en dictar las ordenes necesarias para obtener los objetivos precisados en la planeacion dentro de la estructura determinada en la organizacion y con los elementos obtenidos al integrar.

ACTIVIDADES DE DIRECCION:

1.- EN LA PLANEACION.-

- Dirigir para hacer pronosticos y presupuestos.
- Dirigir hacia los objetivos, dictando las politicas y los procedimientos.

2.- EN LA ORGANIZACION.-

- Formacion de zonas y grupos unitarios de mando.
- Delimitacion de la autoridad y la responsabilidad.
- Establecimiento de lineas de autoridad.
- Asignacion de tareas.

3.- EN LA COORDINACION.-

- Proporcionalidad y equilibrio (Numero de jefes y subordinados).
- Medicion y ocupacion armoniosa del tiempo.
- Subordinacion de los intereses particulares al general de la empresa.

4.- EN LA MOTIVACION.-

- Desarrollo en los individuos de los deseos de ejecutar sus labores con eficiencia.
- Obtener la cooperacion entusiasta.

5.- EN EL CONTROL.-

- Sistema de informacion.
- Reportes continuos precisos.
- Sistema presupuestal.

4.- CONTROL FINANCIERO:

Es una función cuya finalidad es asegurar que lo que es necesario hacer se haga, y percatarse cuando no se hace.

Este permite que se cumplan aquellas condiciones que se pretendían o que son de desearse, mediante el ejercicio de una influencia positiva sobre los acontecimientos y dejando tan poco como sea posible a la casualidad.

Implica el uso de un sistema de información y normas confiables, fácil de entender y sensible, que asegure que se obtengan y utilicen los recursos apropiados de modo efectivo y eficiente para alcanzar los objetivos de la empresa.

Incluye al plan general de la empresa los planes de mercadotecnia, producción y comercialización (ventas).

TIPOS DE CONTROLES:

- A) Analisis y evaluación financiera (fuerzas y debilidades).
- B) Analisis especial de control (sistemas de costos).
- C) Control presupuestal.

FACTORES A CUIDAR:

A) EXTERNOS:

- Políticas de gobierno
- Tasas de interés
- Control de cambios
- Inflación

B) INTERNOS:

- Estructura organizacional
- Decisiones de producción
- Decisiones de inversión
- Precios de venta
- Cargos en activos fijos o circulantes

PROBLEMAS PRINCIPALES:

- 1.- Estructura de recursos
- 2.- Estructura de financiamiento
- 3.- Estructura de ganancias
- 4.- Liquidez
- 5.- Solvencia
- 6.- Endeudamiento
- 7.- Rentabilidad
- 8.- Cobertura

PROCESO DE TOMA DE DECISIONES:

1.- IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

2.- OBTENCION DE INFORMACION:

A) INTERNA.- Contable, costos historicos, equipo perteneciente a la empresa pero que no se encuentra en ella.

B) EXTERNA.- Tasas de interes, alternativas de financiamiento, inflacion, informacion de la competencia (empresas del mismo giro).

3.- FIJACION DE ALTERNATIVAS

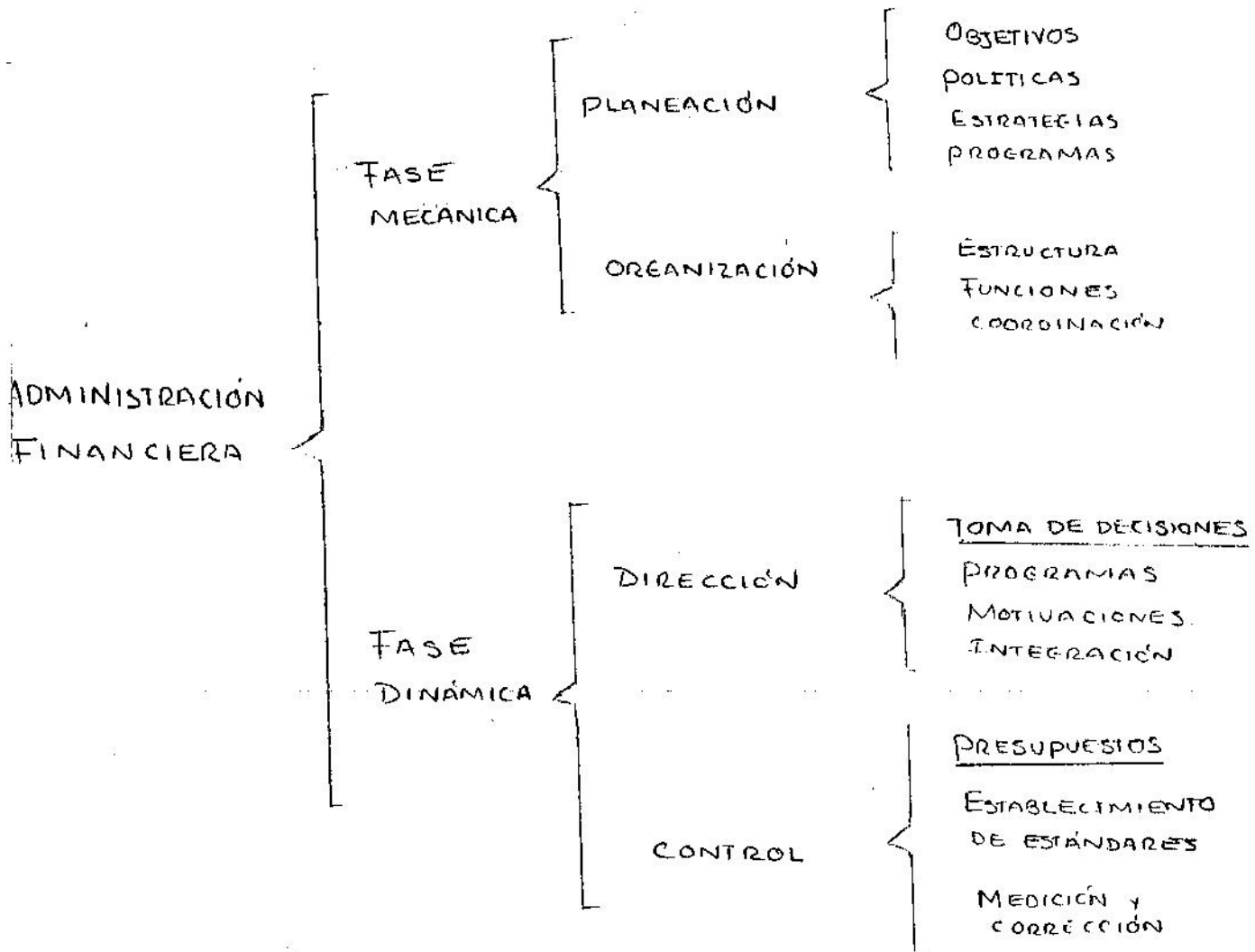
4.- EVALUACION DE ALTERNATIVAS

5.- SELECCION DE ALTERNATIVA MAS OPTIMA

6.- EJECUCION DE LA ALTERNATIVA

7.- EVALUACION DE LA ACCION (CONTROL)

CUADRO No. 3



VI.- INFORMACION FINANCIERA

La contabilidad financiera es una tecnica que se utiliza para producir sistematica y estructuradamente informacion cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad economica y de ciertos eventos economicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relacion con dicha entidad economica.

Esto implica que la informacion y el proceso de la cuantificacion deben cumplir con una serie de requisitos para que satisfaga adecuadamente las necesidades que mantienen vigente su utilidad.

CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LA INFORMACION FINANCIERA:

1) UTILIDAD:

Cualidad de adecuarse al proposito del usuario (que le sirva al usuario para la toma de decisiones).

Para que la informacion financiera sea UTIL debe tener un contenido informativo (RELEVANTE, VERAZ Y COMPARABLE) y ser oportuna.

A) CONTENIDO INFORMATIVO.- Es la significacion de la informacion, es decir, la capacidad de representar simbolicamente -con palabras y cantidades- la entidad y su evolucion, su estado en diferentes puntos en el tiempo y los resultados de su operacion.

- RELEVANCIA.- Seleccionar los elementos informativos que mejor permitan al usuario captar el mensaje y operar sobre ellos para lograr sus fines particulares.

- VERACIDAD.- Incluir los eventos realmente sucedidos y su correcta medicion de acuerdo con las reglas aceptadas como validas por el sistema.

- COMPARABILIDAD.- La informacion debe poder compararse con la producida en periodos anteriores y con la de otras entidades, para juzgar su evolucion.

B) OPORTUNIDAD:

Que la informacion llegue a manos del usuario cuando este pueda usarla para tomar decisiones a tiempo para lograr sus fines.

2) CONFIABILIDAD:

El usuario acepta la informacion y a utiliza para tomar decisiones.

El credito que el usuario da a la informacion esta fundamentado en que el proceso de cuantificacion contable, o sea la operacion del sistema, es ESTABLE, OBJETIVA y VERIFICABLE. Estas tres caracteristicas abarcan la captacion de datos, su manejo (clasificacion, reclasificacion y calculo), y la presentacion de la informacion en los estados financieros (forma, clasificacion y designacion de los conceptos que los integran).

A) ESTABILIDAD.- Indica que la operacion del sistema no cambia en el tiempo (a menos que se justifique) y que la informacion que produce ha sido obtenida aplicando las mismas reglas para la captacion de los datos, su cuantificacion y su presentacion.

B) OBJETIVIDAD.- Las reglas del sistema no han sido deliberadamente distorcionadas y que la informacion representa la realidad de acuerdo con dichas reglas.

C) VERIFICABILIDAD.- Permite que el sistema pueda ser duplicado y que se puedan aplicar pruebas para comprobar la informacion producida.

3) PROVISIONALIDAD:

Significa que no representa hechos totalmente acabados ni terminados.

La necesidad de tomar decisiones obliga a hacer cortes en la vida de la empresa, esto es una limitacion a la precision de la informacion.

Las características de la información contable son antecedentes de la teoría de la contabilidad financiera. La teoría abarca desde la información hasta los datos, pasando por el proceso de transformación que estos sufren para convertirse en aquella.

COMPONENTES DE LA ESTRUCTURA BASICA DE LA CONTABILIDAD

- 1.- PRINCIPIOS
- 2.- REGLAS PARTICULARES
- 3.- CRITERIO PRUDENCIAL DE APLICACION DE LAS REGLAS PARTICULARES
- 4.- PRACTICA CONSERVADORA

PRINCIPIOS.- Los principios de contabilidad son conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera.

A) PRINCIPIOS QUE IDENTIFICAN Y DELIMITAN AL ENTE ECONOMICO:

- Entidad
- Realización
- Periodo Contable

B) ESTABLECEN LAS BASES PARA CUANTIFICACION DE OPERACIONES:

- Valor Histórico Original
- Negocio en Marcha
- Dualidad Económica

C) ESTABLECEN LAS BASES PARA PRESENTAR INFORMACION:

- Revelación Suficiente

D) ESTABLECEN LOS REQUISITOS GENERALES DEL SISTEMA:

- Importancia Relativa
- Consistencia

PRINCIPIO DE ENTIDAD.- La entidad es una unidad identificable que realiza actividades economicas, constituida por la combinacion de recursos humanos, recursos naturales y capital, coordinador por una autoridad (administracion) que toma decisiones encaminadas a la consecucion de los fines para los que fue creada.

A la contabilidad le interesa identificar la entidad que persigue fines economicos particulares y que es independiente de otras entidades. Se utilizan para identificar a una entidad dos criterios:

- 1.- Conjunto de recursos destinados a satisfacer alguna necesidad social con estructura y operacion propios y,
- 2.- Centro de decisiones independientes con respecto al logro de fines especificos, es decir, a la satisfaccion de una necesidad social. Por tanto, la personalidad de un negocio es independiente de la de sus accionistas o propietarios y en sus estados financieros solo deben de incluirse los bienes, valores, derechos y obligaciones de este ente economico independiente. La entidad puede ser una persona fisica, una persona moral o unaz combinacion de varias de ellas.

PRINCIPIO DE REALIZACION.- La contabilidad cuantifica en terminos monetarios las operaciones que realliza una entidad con otros participantes en la actividad economica y ciertos eventos economicos que la afectan.

Las operaciones y eventos economicos que la contabilidad cuantifica se consideran por ella realizados:

- 1.- Cuando ha efectuado transacciones con otros entes economicos.
- 2.- Cuando han tenido lugar transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes o,
- 3.- Cuando han ocurrido eventos economicos externos a la entidad derivados de las operaciones de esta y cuyo efecto pueden cuantificarse razonablemente en terminos monetarios.

PRINCIPIO DEL PERIODO CONTABLE.- La necesidad de conocer los resultados de operacion y la situacion financiera de la entidad, que tiene una existencia continua, obliga a dividir su vida en periodos convencionales. Las operaciones y eventos asi como sus efectos derivados, susceptibles de ser cuantificados, se identifican con el periodo contable en que ocurren; por tanto cualquier informacion contable debe indicar claramente el periodo a que se refiere. En terminos generales, los costos y gastos deben identificarse con el ingreso que originaron, independientemente de la fecha en que se paguen.

PRINCIPIO DE VALOR HISTORICO ORIGINAL.- Las transacciones y eventos economicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimacion razonable que de ellos se haga al momento en que se consideren realizados contablemente. Estas cifras deberan ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder su significado, aplicando metodos de ajuste en forma sistematica que preserven la imparcialidad y la objetividad de la informacion contable. Si se ajustan las cifras por cambio en el nivel general de precios y se aplican a todos los conceptos susceptibles de ser modificados que integran los estados financieros, se considerara que no ha habido violacion de este principio; sin embargo, esta situacion debe quedar debidamente aclarada en la informacion que se produzca.

PRINCIPIO DE NEGOCIO EN MARCHA.- La entidad se presume en existencia permanente salvo especificacion en contrario; por lo que las cifras de sus estados financieros representan valores historicos, o modificaciones de ellos, sistematicamente obtenidos.

Cuando las cifras representen valores estimados de liquidacion, esto debera especificarse claramente y solamente serán aceptables para informacion general cuando la entidad este en liquidacion.

PRINCIPIO DE DUALIDAD ECONOMICA.- Esta dualidad se constituye de:

1.- Los recursos de los que dispone la entidad para la realizacion de sus fines y,

2.- Las fuentes de dichos recursos, que a su vez, son la especificacion de los derechos que sobre los mismos existen considerados en su conjunto.

La doble dimension de la representacion contable de la entidad es fundamental para una adecuada comprension de su estructura y relacion con otras entidades. El hecho de que los sistemas modernos de registro aparentan eliminar la necesidad aritmetica de mantener la igualdad de cargos y abonos, no afecta al aspecto dual del ente economico, considerado en su conjunto.

PRINCIPIO DE REVELACION SUFICIENTE.- La informacion contable presentada en los estados financieros debe contener en forma clara y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operacion y la situacion financiera de la entidad.

PRINCIPIO DE IMPORTANCIA RELATIVA.- La informacion que aparece en los estados financieros debe mostrar los aspectos importantes de la entidad susceptibles de ser cuantificados en terminos monetarios. Tanto para efectos de los datos que entran al sistema de informacion resultante de su operacion como para el sistema de informacion contable, se debe equilibrar el detalle y multiplicidad de los datos con los requisitos de utilidad y finalidad de la informacion.

PRINCIPIO DE CONSISTENCIA.- Los usos de la informacion contable requieren que se sigan procedimientos de cuantificacion que permanezcan en el tiempo. La informacion contable debe ser obtenida mediante la aplicacion de los mismos principios y reglas particulares de cuantificacion para, mediante la comparacion de los estados financieros de la entidad, conocer su evolucion y, mediante la comparacion con estados de otras entidades economicas, conocer su posicion relativa.

Cuando haya un cambio que afecte la comparabilidad de la informacion debe ser justificado y es necesario advertirle claramente en la informacion que se presenta, indicando el efecto que dicho cambio produce en las cifras contables. Lo mismo se aplica a la agrupacion y presentacion de la informacion.

REGLAS PARTICULARES.- Son la especificacion individual y concreta de los conceptos que integran los estados financieros. Se dividen en: reglas de VALUACION y de PRESENTACION. Las primeras se refieren a la valuacion de las transacciones y eventos economicos que afectan a la entidad y las segundas al modo particular de incluir adecuadamente cada concepto en los estados financieros.

CRITERIO PRUDENCIAL.- La medicion o cuantificacion contable no obedece a un modelo rigido, sino que requiere de la utilizacion de un criterio general para elegir entre alternativas que se presenten como equivalentes, tomando en consideracion los elementos de juicio disponibles.

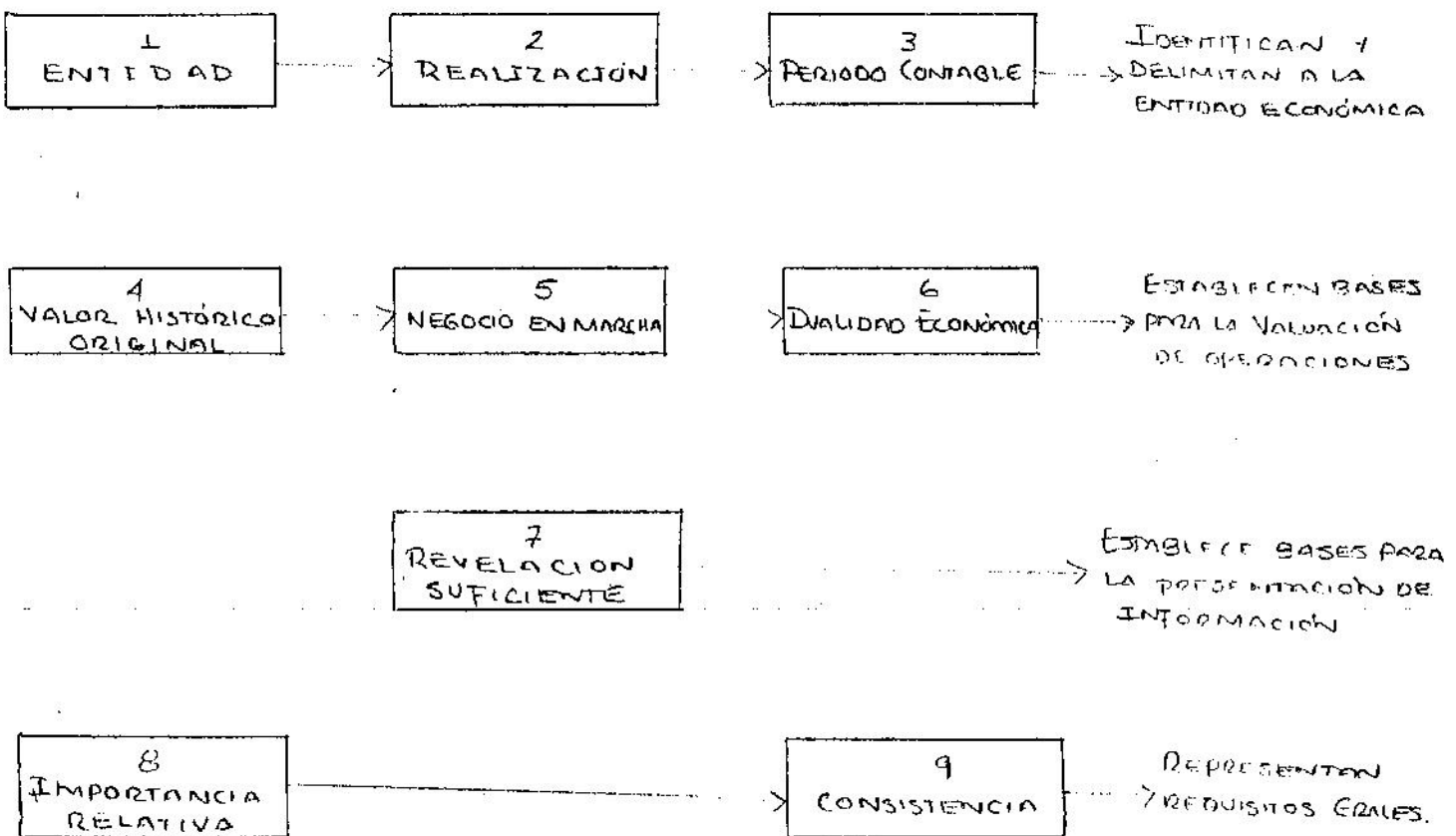
Este criterio se aplica a nivel de las reglas particulares.

PRACTICA CONSERVADORA.- En caso de duda y solo en caso de duda, al elegir de entre dos o mas alternativas se optara por la que menos optimismo refleje, pero observando en todo momento que la decision sea equitativa para los usuarios de la informacion contable.

El conservatismo no es una justificacion para subestimaciones deliberadas. Mas bien es una norma de juicio para ser aplicada en la evaluacion de situaciones inciertas y de los riesgos que se presentan en una entidad mercantil con el fin de asegurarse de que se hayan creado provisiones razonables para hacer frente a las posibles perdidas en la realizacion del activo registrado y en la liquidacion del pasivo definido y contingente.

CUADRO No. 4

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD



VII.- ESTADOS FINANCIEROS

Es el documento suscrito por una entidad economica y en el cual se consignan datos valuados en unidades monetarias, referentes a la obtencion y aplicacion de recursos materiales.

Dicho concepto permite inferir que los estados financieros:

A) Muestran la forma a traves de la cual las entidades economicas han conjugado los recursos disponibles para la consecucion de sus objetivos.

B) Muestran a traves de los valores monetarios que consignan, la eficiencia de la direccion de la entidad economica en la administracion de los recursos materiales que le fueron encomendados.

OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

El objetivo basico de los estados financieros es el de proporcionar informacion que sea util para la toma de decisiones, satisfaciendo asi las necesidades de informacion tanto del sector privado como del sector publico.

Ademas debe de proporcionar a los inversionistas y acreedores informacion util que les permita predecir, comparar y evaluar los flujos potenciales de efectivo en cuanto concierne al monto de dichos flujos, su oportunidad o fechas en que se hayan de obtener e incertidumbre con respecto a su obtencion.

Deberan proporcionar informacion para evaluar la capacidad de la administracion en la utilizacion eficaz de los recursos de la empresa, alcanzando asi la meta primordial de la misma.

Proporcionar informacion acerca de las transacciones y demas eventos que sirvan para predecir, comparar y evaluar la capacidad generadora de utilidades de la empresa.

JUSTIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El Boletín A-1 sobre la Teoría Básica de la Contabilidad, emitido por la Comisión de Principios del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, señala que la contabilidad produce información indispensable para la administración y desarrollo de las empresas por tanto es procesada y concentrada para uso de la gerencia y de las personas que trabajan en la empresa.

Por la necesidad de dar a conocer información resumida y general a la propia gerencia o a terceras personas interesadas en el desarrollo de la empresa, se preparan los estados financieros.

Por lo tanto, la razón de ser de los estados financieros surge de una necesidad de información. De información que los interesados de un negocio empezaron a requerir, siendo los primeros interesados la gerencia de la misma, y posteriormente los interesados externos que en el desarrollo de las economías más evolucionadas, es el público en general.

Así pues los estados financieros han evolucionado con el entorno económico y las características de las entidades emisoras.

Los estados financieros son un medio de comunicar una información y no son un fin, ya que no persiguen al tratar de convencer al lector de un cierto punto de vista o de la validez de una posición.

Los estados financieros deben ser capaces de transmitir información que satisfaga a los usuarios generales en la empresa, tales como accionistas, empleados, acreedores y diversos sectores del gobierno, etc. que no tienen acceso a la administración de la misma.

LIMITACIONES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

Los estados financieros no proyectan todos los aspectos de caracter economico que afectan a una entidad. Ademas de la valuacion de recursos humanos quedan excluidos del cuerpo de los mismos los siguientes aspectos que no son valuables en unidades monetarias:

- 1.- Capacidad de la Administracion
- 2.- Ubicacion fisica de la entidad, respecto a fuentes de abastecimiento.
- 3.- Eficiencia de los transportes
- 4.- Condiciones del mercado
- 5.- Condiciones de la rama industrial
- 6.- Regimen Fiscal

Por otra parte, los valores representados en los estados financieros no son absolutos ya que muestran conceptos valuados en unidades monetarias, las cuales se encuentran sujetas a constantes fluctuaciones.

Los estados financieros son esencialmente informes provisionales y por lo tanto, no pueden ser definitivos; por varias razones, es necesario tener una contabilidad que presente estados financieros en periodos relativamente frecuentes durante la existencia del negocio. Un periodo de doce meses ha sido generalmente adoptado como un periodo contable estandar, puesto que el ano comprende cuatro estaciones.

Asi mismo por referirse a negocios en marcha, por estar basados en varios aspectos, en estimaciones y juicios y hechos para efectuar los cortes contables o periodos y por el hecho de que se preparan en base a Reglas Particulares de Valuacion y Presentacion, los estados financieros no pretenden ser exactos.

Los estados financieros no reflejan muchos factores que afectan la condicion financiera y los resultados de las operaciones.

USUARIOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

Entendemos por usuario de los estados financieros aquellas personas físicas o morales interesadas en la marcha financiera de las entidades económicas.

Los usuarios se clasifican en internos y externos, según participen o no directamente en el desarrollo de la entidad.

1) USUARIOS INTERNOS:

A) PROPIETARIOS.- Los dueños, los socios o accionistas requieren conocer la redeviabilidad de su inversión.

B) FUNCIONARIOS.- Los directivos necesitan elementos de juicio, para tomar decisiones acertadas que encaminen a la Entidad hacia el logro de sus objetivos.

C) TRABAJADORES.- Los empleados y obreros demandan información financiera que les permita verificar el correcto reparto de utilidades.

2) USUARIOS EXTERNOS:

A) ACREEDORES.- Los proveedores, instituciones bancarias y en general todos los acreedores de la entidad económica requieren de datos para el otorgamiento, ampliación o suspensión de créditos.

B) EL ESTADO.- Las autoridades hacendarias necesitan información financiera para verificar el pago de los impuestos. También interesa al estado, datos para la formulación de cuadros estadísticos.

C) INVERSIONISTAS.- Los inversionistas potenciales consideran la conveniencia de invertir con base en la información que les proporcionan los estados financieros.

CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1.- ESTADOS FINANCIEROS BASICOS:

Son aquellos que proporcionan la informacion fundamental sobre la situacion financiera y los resultados de una entidad economica; estos son:

- A) Edo. de Situacion Financiera
- B) Edo. de Resultados
- C) Edo. de Cambios en la Situacion Financiera
- D) Edo. de Cambios en el Capital Contable

2.- ESTADOS FINANCIEROS ACCESORIOS:

Son aquellos que derivados de los estados financieros basicos, proporcionan informacion analitica o de detalle sobre estos. Los estados financieros accesorios son:

- A) Edo. de Movimientos en el Capital Contable
- B) Edo. de Costo de lo Vendido
- C) Edo. de Costo de Produccion
- D) Edos. Especiales

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA:

Llamado tambien Balance General, que muestra la situacion financiera de una entidad economica a una fecha determinada, mediante la relacion de sus recursos, obligaciones y patrimonio, debidamente valuados en terminos monetarios.

Muestra el Activo, Pasivo y el Capital Contable de una entidad valuados y presentados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

El edo. de situacion financiera se compone de:

A) ENCABEZADO: Que esta integrado por

- Nombre de la Entidad Economica
- Nombre del Edo. Financiero
- Fecha a la cual se formula

B) CUERPO: Esta integrado por:

- Conceptos del Activo y su valor
- Conceptos del Pasivo y su valor
- Conceptos del Capital y su valor

C) PIE: Esta integrado por

- Nombre, firma y cargo del Contador Publico que lo formulo
- Notas aclaratorias

El cuerpo del Edo. de Situacion Financiera puede presentarse de dos formas:

1) DE CUENTA U HORIZONTAL: El activo y sus valores se presentan del lado izquierdo; a su derecha, el Pasivo y el Capital y sus respectivos valores.

2) DE REPORTE O VERTICAL: Se presenta en primer termino el Activo y sus valores; enseguida y hacia abajo se muestran el Pasivo y el Capital con sus correspondientes valores.

CLASIFICACION DEL ACTIVO:

La base de clasificacion es de acuerdo a su disponibilidad y se clasifica en:

ACTIVO CIRCULANTE.- Esta integrado por los recursos destinados a general utilidades por medio de su movimiento o rotacion en cada ciclo contable, este ciclo casi siempre esta referido a un plazo meno de un ano. Ejemplos pueden ser: Caja, bancos, clientes, inventarios, etc.

ACTIVO NO CIRCULANTE.- Es aquel que no es disponible en un plazo menor de un ano, tenemos: Cuentas por cobrar a largo plazo, inversiones permanentes en valores, inmuebles y equipo.

ACTIVO DIFERIDO.- Integrados por partidas cuya naturaleza es la de un bien corporeo que implican un derecho, un privilegio y, en algunos casos, tienen la particularidad de poder reducir costos de produccion, mejorar la calidad de un producto o promover su aceptacion en el mercado.

CLASIFICACION DEL PASIVO:

La base de clasificacion es de acuerdo a su grado de exigibilidad.

A CORTO PLAZO.- Es aquel que es exigible en un plazo menor de un año. Dentro del pasivo a corto plazo tenemos: proveedores, acreedores, documentos por pagar a corto plazo, impuestos por pagar, etc.

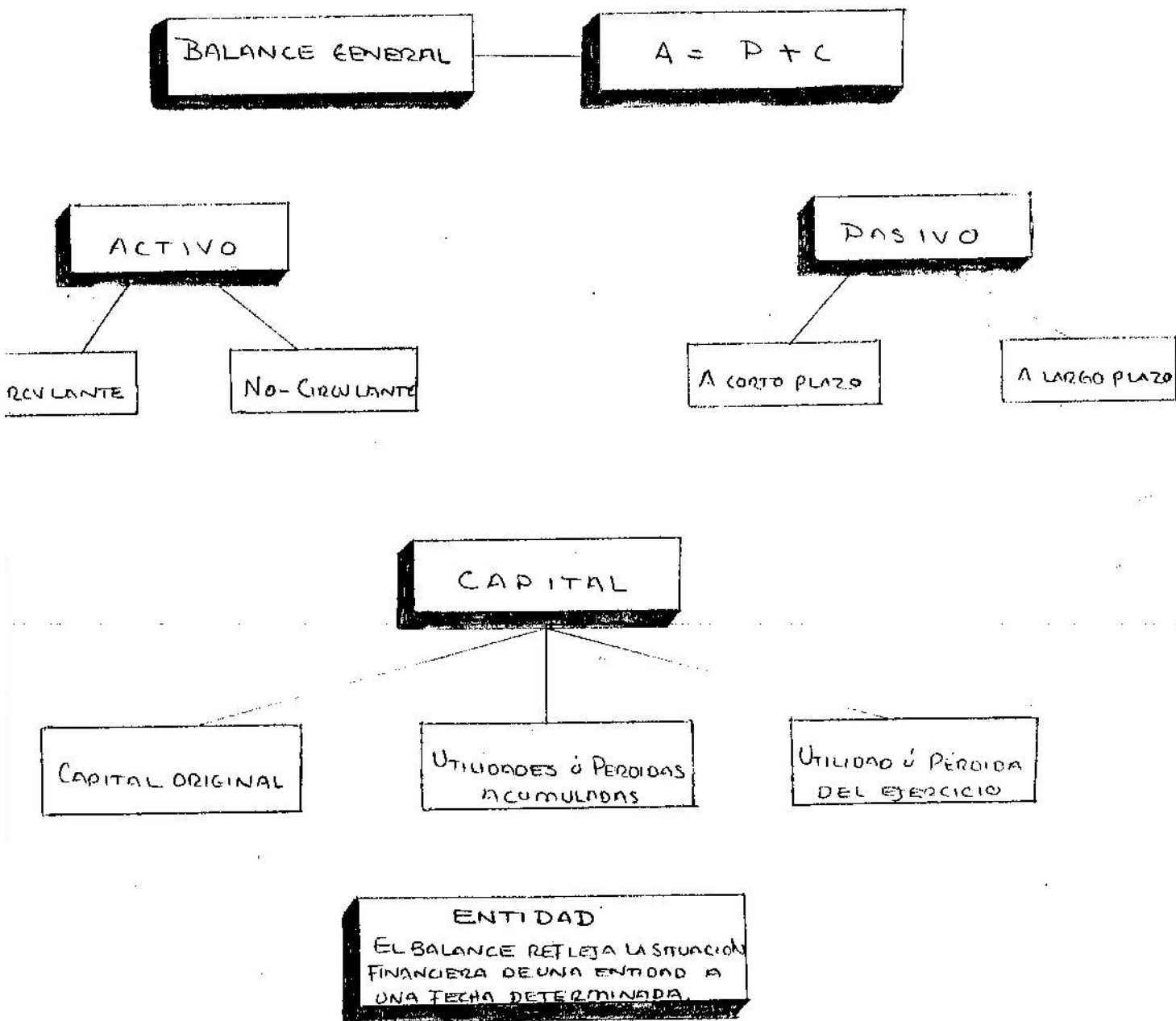
A LARGO PLAZO.- Es aquel que es exigible a un plazo mayor de un año, dentro de este tenemos: hipotecas, documentos por pagar a largo plazo, obligaciones, etc.

CLASIFICACION DEL CAPITAL CONTABLE:

El capital contable representa la inversion original, en la entidad, de los socios o propietarios, mas las utilidades retenidas o menos la perdidas acumuladas, mas otro tipo de superavit, en su caso.

El capital contable se clasifica en: capital social, utilidades o perdidas acumuladas, utilidad o perdida del ejercicio.

CUADRO No. 5



ESTADO DE RESULTADOS:

Llamado tambien Estado de Perdidas y Ganancias, que muestra la utilidad o perdida obtenida por la entidad economica, durante un periodo determinado, mediante la relacion de los elementos que le dieron origen, debidamente valuados en terminos monetarios.

Es un documento que muestra los resultados obtenidos por la empresa en determinado periodo (generalmente un ano), como consecuencia de sus operaciones.

El edo. de resultados puede elaborarse coincidiendo con el ano natural, o bien, con el ciclo normal de operaciones de la entidad economica.

El Estado de resultados se compone de:

1.- ENCABEZADO: Que comprende lo siguiente.-

- Denominacion o razon social de la entidad
- Nombre del estados financiero
- Periodo al cual se refiere

2.- CUERPO: Que comprende.-

- Relacion de ingresos (ordinarios y secundarios)
- Relacion de egresos (costos de ventas y gastos de operacion y extraordinarios)
- Diferencia entre ambos (resultado)

3.- PIE: Que comprende.-

- Notas aclaratorias que amplien o expliquen conceptos expresados sucintamente
- Nombre y firma de la persona responsable del estados financiero

Existe una sola forma de presentacion del Estado de resultados; dicha forma es:

A) VERTICAL: Por lo general, el cuerpo del estado de resultados se presenta en forma vertical, es decir, los ingresos en la seccion superior, los egresos en la parte intermedia y el resultado en la seccion inferior.

CLASIFICACION DE LOS INGRESOS:

ORDINARIOS O DE OPERACION.- Son aquellos derivados de la actividad principal. En el caso de las entidades mercantiles son las ventas de mercancías, servicios, etc. En las asociaciones civiles son las cuotas de los socios o los donativos. Para el gobierno son los impuestos.

EXTRAORDINARIOS O SECUNDARIOS.- Son los otros ingresos, o sea los que se derivan de la actividad principal, como son los intereses ganados por inversiones en valores que comunmente se registran bajo el rubro "productos financieros". Los productos en venta de activo no circulante, las comisiones eventuales, etc. todo esto se registra comunmente bajo un rubro especial o un generico de "otros productos".

CLASIFICACION DE LOS EGRESOS

ORDINARIOS O DE OPERACION.- Son aquellos originados por la actividad principal de la entidad. Y estos pueden ser:

- COSTO DE VENTAS: Donde se incluyen los costos de las mercancías o servicios vendidos y que al deducirse de las ventas netas producen la utilidad bruta.

- GASTOS DE OPERACION: Son todos los gastos que permiten el funcionamiento de la entidad para el logro de su fin principal. Estos gastos de operacion se han conocido clasificados bajo los siguientes rubros:

- A) GTOS. DE VENTA.- Sueldos y comisiones a agentes, impuestos sobre ingresos mercantiles, etc.

- B) GTOS. DE ADMINISTRACION.- Sueldo al personal administrativo, rentas de oficinas, depreciaciones del equipo de oficina, etc.

- C) GTOS. FINANCIEROS.- Intereses por prestamos, etc.

EXTRAORDINARIOS O SECUNDARIOS.- Son los otros egresos, los que no se han originado por la actividad principal. Estos pueden ser la perdida en venta de activo no circulante, gastos eventuales, etc. Todo esto se registra comunmente bajo un rubro especial o uno generico de "otros gastos".

CUADRO No. 6

ESTADO DE RESULTADOS
ESTADO DINÁMICO

INGRESOS

-

EGRESOS

=

UTILIDAD
o
PERDIDA

PRINCIPIO DEL
PERIODO CONTABLE

UTILIDAD BRUTA

-

GASTOS DE OPERACIÓN

=

UTILIDAD EN
OPERACIÓN

UTILIDAD EN
OPERACIÓN

+
-

OTROS PRODUCTOS, NETO
OTROS GASTOS, NETO

=

UTILIDAD ANTES DE
IMPUESTOS Y
PARTICIPACIÓN

UTILIDAD ANTES DE
IMPUESTOS Y
PARTICIPACIÓN

-

IMPUESTOS SOBRE LA RENTA
Y
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES

=

UTILIDAD
NETA

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA:

Conocido tambien como Estado de Origen y Aplicacion de Recursos, que contiene los datos del estado de perdidas y ganancias (que incluye aumentos y disminuciones al patrimonio) ademas de contener los aumentos y disminuciones del activo y del pasivo de un periodo.

El edo. de movimiento de recursos muestra el origen de los recursos, constituido por disminuciones al activo, aumento al pasivo, aumento al capital (ingresos o productos); la aplicacion dada a los recursos obtenidos, o sea si estos se han empleado en aumentos al activo, disminucion del pasivo, disminucion del capital (egresos o gastos).

El documento en que esta contenido implicitamente el estado de origen y aplicacion de recursos, es la Balanza de Comprobacion comparativa entre dos periodos; o de preferencia, un Balance General inicial que se compara con una balanza de comprobacion de fin de periodo que se desee examinar.

ORIGEN DE LOS RECURSOS

En cualquier empresa los recursos provienen de cuatro fuentes:

- DE LA UTILIDAD NETA.- Los productos obtenidos por la venta de mercancías menos los costos de las mismas, producen un aumento en el activo y en el capital, por la misma cantidad de la utilidad neta que producen. Esto significa que la utilidad neta se refleja en un aumento al capital contable.

- POR DISMINUCIONES DE ACTIVO.- En un estado normal de costos la disminucion en un activo puede reflejarse en el aumento de otro activo o en la disminucion de una partida del pasivo.

- POR AUMENTOS DE CAPITAL.- Estos aumentos no son muy frecuentes en los negocios, pero cuando ocurren, se deben a nuevas aportaciones de capital.

- POR AUMENTOS DE PASIVOS.- El aumento de pasivos indica que la empresa hizo uso de recursos ajenos a esta, ya sea mediante prestamos, compras a credito o porque dieron origen a un pasivo acumulado.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL CAPITAL CONTABLE:

Este estado financiero se elabora con el fin de ampliar la informacion contenida en el estado de resultados dado que en el se incluyen los cambios habidos en el capital social.

Los aumentos al capital social podran referirse a:

- A) Nuevas aportaciones en efectivo o en especie, lo cual aumentaria los recursos de la empresa.
- B) Conversion de obligaciones en acciones, en cuyo caso se aumentaria el capital social y la prima en venta de acciones con una reduccion en la partida del pasivo denominada "Obligaciones en Circulacion".
- C) Capitalizacion de utilidades o superavits (Dividendos en acciones), en cuyo caso no habria aumentos en los recursos de la empresa, pues seria un simple traspaso de superavit al capital social.

Las disminuciones al Capital Social podrian incluir:

- A) La liberacion de exhibiciones pendientes.
- B) Acciones desertas.
- C) Devolucion de aportaciones.
- D) Absorcion de un deficit.

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION:

Se le considera como un anexo al Estado de Resultados, contiene informacion referente a los inventarios iniciales y finales de productos en proceso, asi como informacion relacionada con el costo incurrido en materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricacion durante un periodo determinado.

A la suma del material directo utilizado y la mano de obra se le denomina costo primo.

A la suma del costo de la mano de obra directa y gastos de fabricacion se le llama costo de conversion, pues es el costo necesario para transformar la materia prima en productos terminados.

Se utiliza en las empresas industriales e incluye el costo de la materia prima utilizada, la mano de obra directa incurrida, y los gastos de fabricacion reales o aplicados segun el sistema de costos empleados.

Tambien refleja el valor de los inventarios de la produccion en proceso, tanto iniciales como finales.

ESTADO DE COSTO DE LO VENDIDO:

Estado financiero que se considera como complemento y auxiliar al Estado de Resultados, ya que refleja el costo de la venta de los productos fabricados y comercializados por la entidad.

VIII.- ANALISIS FINANCIERO

Es un examen tecnico y minucioso de todas las partidas que integran los estados financieros relacionandolos entre si y que considerando informacion adicional, nos llevara a determinar las fuerzas y debilidades de la empresa.

· INTERPRETACION DEL ANALISIS FINANCIERO

Se encarga de explicar o declarar el sentido de los datos previstos por el analisis, para llegar, a traves del criterio profesional a una conclusion.

OBJETIVO DEL ANALISIS FINANCIERO

A) USOS INTERNOS:

- Para corregir desviaciones
- Disminuir gastos
- Mejorar ventas
- Para la mejor aplicacion de utilidades
- Para mejorar la eficiencia de operacion (o incrementarla)

B) USOS EXTERNOS:

- Creditos bancarios
- Bolsa de valores
- Acreedores
- Fisco

FALLAS MAS COMUNES EN EL ANALISIS FINANCIERO

A) FINANCIERAS:

- Falta de efectivo (liquidez)
- Sobre-inversion de inventarios - obsolescencia
- Sobre-inversion de cuentas por cobrar
- Sobre-inversion de activos fijos - obsolescencia

B) DE RESULTADOS:

- Costos excesivos
- Gastos excesivos
- Bajas ventas
- Bajas utilidades

ASPECTOS QUE SE ANALIZAN

- A) Estructura de recursos (activo)
- B) Estructura financiera (pasivo y capital)
- C) Estructura de ganancia (pasivo y utilidades)
- D) Liquidez
- E) Solvencia
- F) Actividad
- G) Endeudamiento
- H) Rentabilidad
- I) Cobertura

INFORMACION ADICIONAL

- 1.- Actividades a realizar
- 2.- Historia de la Empresa:
 - ventas, costos, gastos
- 3.- Comportamiento del Mercado
 - Penetracion del producto
- 4.- Relaciones externas
- 5.- Relaciones Internas
- 6.- Politicas
- 7.- Objetivo de la empresa
- 8.- Procedimientos de registro
- 9.- Estructura juridica

10.- Estrategias

11.- Control Interno

12.- Catalogo de cuentas

Dentro de los Estados Financieros se deben realizar las actividades de:

1.- Cerrar a pesos las cifras

2.- Simplificar a miles

3.- Separar grupos de partidas principales

REQUISITOS PERSONALES (DE QUIEN REALIZA EL ESTUDIO)

A) Saber contabilidad

B) Conocer profundamente a la empresa

C) Orden en el trabajo

D) Criterio y etica profesional

METODOS DE ANALISIS

1.- VERTICAL:

A) Porcientos Integrales

B) Razones Simples

C) Razones Estandar

2.- HORIZONTAL:

A) Aumentos y disminuciones

3.- TENDENCIAS:

A) Serie de valores

B) Serie de indices

C) Serie de variaciones

4.- PROYECTADO:

A) Punto de Equilibrio

B) Control Presupuestal

METODO DE PORCIENTOS INTEGRALES:

Separacion del contenido de los Estados Financieros a una misma fecha o correspondientes a un mismo periodo, en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporcion que guarda cada uno de ellos en relacion con el todo.

METODO DE RAZONES SIMPLES:

Relacion de cifras de conceptos homogeneos de los Estados Financieros y de su resultado para obtener consideraciones que nos sirvan para apoyar nuestra interpretacion acerca de los aspectos financieros de la empresa.

CLASIFICACION DE LAS RAZONES SIMPLES:

1.- POR SU NATURALEZA:

- Estaticas
- Dinamicas
- Estatico-dinamicas
- Dinamico-estaticas

2.- POR SU SIGNIFICADO:

- Financieras
- De rotacion
- Cronologicas

3.- POR SU APLICACION:

- Liquidez
- Solvencia
- Actividad
- Rentabilidad
- Endeudamiento
- Cobertura

LIQUIDEZ.- Capacidad de activos liquidos o de inmediata realizacion que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

SOLVENCIA.- Capacidad de activos circulantes para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

ACTIVIDAD.- Grado de eficiencia y eficacia con el que la empresa administra en un sentido dinamico, sus activos circulantes y obligaciones a corto plazo.

ENDEUDAMIENTO.- Forma, tipo y grado de fondos externos en que la empresa se esta apoyando para financiar sus recursos y la relacion que guardan estos con el financiamiento interno, asi como la contribucion que los fondos externos reportan, para potencializar las utilidades de la empresa.

RENTABILIDAD.- Generacion de utilidades, que se relacionan con las ventas, activos y capital.

COBERTURA.- Capacidad de la empresa para cubrir o garantizar el servicio de la deuda con sus utilidades generadas en la operacion.

METODO DE RAZONES ESTANDAR

Son parametros representativos de eficiencia o de control, a los cuales se trata de igualar o llegar.

Estos se determinan como las medidas estadisticas de tendencia central en base a una serie de cifras o razones simples de la empresa, o bien de empresas dedicadas a la misma actividad.

Las razones estandar pueden ser:

- A) INTERNAS: Se elaboran con los datos que la propia empresa tenga sobre sus operaciones y su experiencia acumulada.
- B) EXTERNAS: Se constituyen con la informacion que se obtenga de empresas del mismo giro y cuyas condiciones de operacion sean simi

ENUNCIACION DE REQUISITOS IMPORTANTES PARA OBTENERLAS

- 1.- Contemplar situaciones similares.
- 2.- Reunir estados financieros de varios ejercicios de la misma empresa.
- 3.- Obtener las cifras a razones simples que van a servir de base.
- 4.- Calcular las razones estandar por medio de media, mediana, promedio geometrico, promedio.

APLICACION DE LAS RAZONES ESTANDAR

- 1.- Para evaluar la actuacion de la empresa en cuanto a si misma.
- 2.- Para tener medidas que regulen la actuacion presente.
- 3.- Para fijar metas futuras.

METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

La importancia fundamental de este metodo es presentar los principales cambios sufridos en las cifras facilitando asi la seleccion de los cambios que se juzguen pertinentes para posteriores estudios.

Algunos ejemplos tipicos de estudio de este metodo son los estados de situacion financiera comparativos, estados de resultados comparativos, estados de cambio en la situacion financiera.

IX.- PLANEACION FINANCIERA

Consiste en la determinacion de alternativas que disminuyan el riesgo y la incertidumbre en el futuro.

Serie de pasos que se tienen que determinar para llevar a cabo los objetivos y formar una meta.

IMPORTANCIA DE LA PLANEACION FINANCIERA:

La planeacion financiera forma parte de las tareas del ejecutivo de finanzas. Los planes y presupuestos financieros proporcionan "mapas" de las trayectorias a seguir para alcanzar los objetivos de la empresa.

Ademas, estos instrumentos proporcionan una estructura para coordinar las diversas actividades de la empresa, las cuales actuan como un mecanismo de control para establecer un patron de funcionamiento respecto al cual pueden evaluarse los resultados reales.

Es necesario pues, comprender las dimensiones claves del proceso de planeacion financiera para poder manejar adecuadamente las actividades de una empresa, maximizando asi el precio de las acciones.

Dos aspectos fundamentales del proceso son:

1.- LA PLANEACION DEL EFECTIVO.- Se realiza al elaborar un presupuesto de caja o efectivo, debe su importancia al hecho de que el dinero efectivo es el elemento primordial de las empresas, de no contar con una cantidad de efectivo adecuada, sin importar el nivel de utilidades, la empresa perderia solvencia y acabaria en la bancarrota.

2.- LA PLANEACION DE LAS UTILIDADES.- Se lleva a cabo con estados financieros pro-forma que muestran niveles anticipados de utilidades, activos, pasivos y capital. Los presupuestos de efectivo y los estados pro-forma no solo son utiles para la planeacion financiera interna ya que tambien los acreedores actuales y futuros tienen por costumbre solicitarlos.

PROCESO DE LA PLANEACION FINANCIERA:

Este proceso se inicia con la elaboracion de planes financieros a largo plazo, los cuales a su vez, dictan los parametros generales reflejados en los planes y presupuestos, son guias operacionales para alcanzar los objetivos a largo plazo de la empresa.

PLANES FINANCIEROS A LARGO PLAZO

Estos generalmente reflejan el efecto anticipado sobre las finanzas de la empresa a partir de la implementacion de acciones planeadas por la compania. Tales planes tienden a cubrir periodos de 2 a 10 anos, pero especialmente de 5 anos, los cuales son revisados a medida que se recibe nueva informacion. Por lo regular las empresas sujetas a altos grados de incertidumbre operativa o ciclos de produccion relativamente cortos a ambas cosas, tenderan a valerse de horizontes de planeacion mas reducidos.

Los planes financieros a largo plazo tienden a concentrarse en la implementacion de gastos, propuestas de capital, actividades de desarrollo e investigacion, acciones de desarrollo de mercados de productos, asi como las fuentes principales de financiamiento. En esto se incluiran tambien la consecucion de proyectos, lineas de productos o negocios, la devolucion o pago de deudas pendientes y todo tipo de adquisiciones planeadas. Dichos planes tienden a apoyarse en una serie de presupuestos y planes de utilidades anuales.

PLANES FINANCIEROS A CORTO PLAZO

Este refleja los resultados que se esperan a partir de acciones a un plazo cercano. La mayoria de estos planes suelen abarcar periodos de uno a 2 anos. Entre los principales insumos se encuentran la prediccion de ventas, asi como formas diversas de informacion operacional y financiera, los resultados clave comprenden, por su parte, ciertos presupuestos de operacion, presupuestos de efectivo y los estados financieros pro-forma.

Por medio de la prediccion de ventas se desarrolla un plan de produccion que considera el tiempo necesario para convertir un articulo de materia prima requerido durante periodo de prediccion pueden estimarse a partir del plan de produccion; con base en estas estimaciones de uso de materia prima, puede desarrollarse un programa de cuanta materia prima se debe comprar y cuando. Pueden hacerse las estimaciones de la cantidad de mano de obra directa requerida, ya sea en horas-hombre o en importe. Tambien pueden calcularse los gastos de fabricacion de la empresa, por ultimo, pueden utilizarse los gastos de operacion, especificamente las ventas y gastos administrativos, con base en el nivel de operaciones necesario para apoyar las ventas predichas.

PLANEACION DE EFECTIVO (PRESUPUESTO DE CAJA)

El presupuesto de caja o prediccion de efectivo permite a la empresa planear sus necesidades de efectivo a corto plazo. Primero se atiende la planeacion de los superavit puede planear inversiones a corto plazo. El presupuesto de caja brinda al administrador financiero una perspectiva de momento en que se esperan influjos y salidas de efectivo en un periodo determinado.

PREDICCION DE VENTAS

El insumo principal de cualquier presupuesto de caja es la prediccion de ventas. El administrador financiero casi siempre recibe esta informacion del departamento de administracion y con base en ella estima los flujos de efectivo mensuales que resultaran de ventas proyectadas, pedidos y produccion, inventario y desembolsos relativos a ventas. Asi mismo determina el nivel de activos fijos requeridos y el monto del financiamiento, de haber alguno, que se necesita para apoyar y obtener el nivel predicho de prediccion de ventas. La prediccion de ventas puede basarse en un analisis de los datos internos o externos.

SEGUNDA PARTE

I.- ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

Se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y pasivos circulantes.

Si la empresa no puede mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo, es probable que llegue a un estado de insolvencia.

Los activos circulantes de una empresa deben ser lo suficientemente grandes para cubrir sus pasivos circulantes y poder así asegurar un margen de seguridad razonable.

Existen dos definiciones de capital de trabajo:

A) COMUN: El comun va a ser la diferencia entre los activos circulantes y pasivos circulantes y cuenta con un capital neto de trabajo mientras los activos circulantes sean mayor que los pasivos.

B) ALTERNATIVA: La parte de los activos circulantes que se financian con fondos a largo plazo y el capital neto de trabajo sera el exceso de activos circulantes sobre pasivos circulantes (mientras sea mayor el activo circulante).

ALTERNATIVA ENTRE RENTABILIDAD Y RIESGO

RENTABILIDAD: Es la utilidad despues de costos y gastos.

RIESGO: Probabilidad de que una empresa llegue a ser insolvente o sea incapaz de poder pagar sus cuentas a medida que esta vencen.

La rentabilidad puede aumentar por un incremento en ventas, o un decremento en costos; o por invertir en activos mas rentables.

Entre mayor sea nuestro capital de trabajo sera mayor nuestra rentabilidad y menor nuestro riesgo.

SUPOSICIONES BASICAS PARA EL ANALISIS DE LA ALTERNATIVA RENTABILIDAD-RIESGO

- 1.- Naturaleza de la empresa.
- 2.- Capacidad de generar mayor utilidad con los activos fijos.
- 3.- El costo de financiamiento es mejor a corto que a largo plazo.

NATURALEZA DE LA ALTERNATIVA:

- Si aumenta la rentabilidad, aumenta el riesgo.
- Si disminuye la rentabilidad, disminuye el riesgo.

ACTIVOS CIRCULANTES:

Los efectos del nivel de activo circulante sobre esta alternativa se pueden ilustrar con la razon de activo circulante entre activo total; y esta puede aumenta o disminuir

1.- EFECTO CUANDO AUMENTA.- Disminuye la rentabilidad y el riesgo. Disminuye la rentabilidad porque tienes mas activos circulantes y estos son menos rentables que los activos fijos. Disminuye el riesgo porque si no cambia el pasivo circulante vas a tener mas capital de trabajo.

2.- EFECTO CUANDO DISMINUYE.- Aumenta la rentabilidad y el riesgo. Aumenta la rentabilidad porque tienes mas activos fijos y estos son mas rentables que los circulantes. Aumenta el riesgo porque si no cambia el pasivo circulante vas a tener menos capital de trabajo.

PASIVOS CIRCULANTES:

Los efectos del nivel (cambios y variaciones) del pasivo circulante sobre esta alternativa se pueden ilustrar con la razon de pasivo circulante entre activo total; y esta puede aumentar o disminuir:

1.- EFECTO CUANDO AUMENTA.- Aumenta la rentabilidad y el riesgo. Aumenta la rentabilidad porque estamos financiando el activo con pasivo circulante y este es mas barato, es decir, tenemos menos costo, lo que incrementa nuestras utilidades y por consiguiente somos mas rentables. Aumenta el riesgo porque si no hay cambios en el activo circulante, nuestro capital de trabajo disminuye.

2.- EFECTO CUANDO DISMINUYE.- Disminuye la rentabilidad y el riesgo. Disminuye la rentabilidad porque estamos dejando de financiarnos con creditos mas baratos (corto plazo) y por consiguiente estamos financiandonos con creditos a largo plazo o capital caro. Disminuye el riesgo porque tenemos mas capital de trabajo y por otra parte menos riesgo de ser insolventes.

DETERMINACION DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE CAPITAL

A) ENFOQUE COMPENSATORIO.- Este enfoque nos dice que la empresa financie sus necesidades de corto plazo con fondos a corto plazo y las necesidades de largo plazo con fondos a largo plazo

Debe entenderse por permanente la necesidad de sostener tanto a los activos fijos como a la parte fija de los requerimientos de activos circulantes de la empresa o sea que la clasificacion de fondos permanentes reconoce el hecho de que algunos de los activos circulantes no cambian de un año a otro y en consecuencia deben clasificarse como parte de los fondos permanentes.

B) ENFOQUE CONSERVADOR.- Este enfoque dice que la empresa financie todos los requerimientos proyectados con fondos a largo plazo y utilizar fondos a corto plazo en caso de una emergencia o un desembolso inesperado de fondos, aunque esto es dificil ya que algunas cuentas de pasivo a corto plazo son inevitables como por ejemplo las cuentas por pagar y los pasivos acumulados ya que estos se originan por el proceso natural de los negocios.

II.- ADMINISTRACION DE CAJA Y VALORES NEGOCIABLES

La administracion de efectivo y de los valores negociables es uno de los campos fundamentales de la administracion del capital de trabajo.

Como la caja y los valores son los activos mas liquidos de la empresa, ellos suministran a esta los medios de pagar las facturas a medida que vencen.

Adicionalmente estos activos liquidos ponen a disposicion un colchon (reserva) de fondos para cubrir erogaciones imprevistas y reducir en esta forma el riesgo de una crisis de liquidez.

Como los otros activos circulantes, es decir, cuentas por cobrar e inventarios se convierten en caja a traves de las cobranzas y ventas, la caja es el denominador comun al cual pueden reducirse todos los activos liquidos.

Los valores negociables representan inversiones a corto plazo que hace la empresa para obtener un rendimiento sobre fondos temporalmente inactivos.

Cuando una empresa acumula un monto de caja por lo regular coloca parte de esta en inversiones en valores que generen intereses.

CICLO Y ROTACION DE CAJA:

El ciclo de caja se define como la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento en que la empresa hace una erogacion para la compra de materias primas hasta el monto en que se cobra por concepto de la venta del producto terminado despues de haber transformado esas materias primas.

La rotacion de caja se refiere al numero de veces por ano en que la caja de la empresa rota realmente.

ESTRATEGIAS BASICAS EN LA ADMINISTRACION DE CAJA

- 1.- Cancelar las cuentas por pagar tan tarde como sea posible sin deteriorar su reputacion crediticia pero aprovechar cualquier descuento por pronto pago.
- 2.- Rotar el inventario de la forma mas rapida posible pero evitando el agotamiento de existencias que puedan ocasionar el cierre de la linea de produccion o una perdida en ventas.
- 3.- Las formas para rotar mas rapido el inventario es el aumento de rotacion de materias primas, la disminucion del ciclo de produccion y el aumento de rotacion de productos terminados.
- 4.- Cobrar las cuentas por cobrar de la forma mas rapida posible sin perder ventas futuras por el hecho de emplear tecnicas de cobranza de alta presion.

FLUJO DE EFECTIVO:

Es un estado financiero que nos muestra el manejo del efectivo de una empresa en un tiempo determinado, tanto sus ingresos como sus egresos siendo una herramienta muy importante en los presupuestos y ayuda a tomar decisiones en lo que se refiere a dinero efectivo.

Existen partidas que no son de efectivo como la depreciacion y las cuentas incobrables.

III.- ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar representan el credito que concede la empresa a sus clientes con una cuenta abierta.

Para conservar los clientes actuales y atraer nueva clientela la mayoria de la empresas se dan cuenta que es necesario ofrecer credito.

Las condiciones de credito pueden variar de una empresa a otra pero las que estan dentro del mismo campo generalmente ofrecen condiciones de credito similares.

Las ventas a credito que dan como resultado las cuentas por cobrar normalmente incluyen condiciones de credito que estipulan el pago dentro de un numero determinado de dias.

Como las empresas industriales encuentran que las cuentas por cobrar representan gran parte de sus activos circulantes por lo cual se presta atencion especial a la administracion de cuentas por cobrar.

En el tema anterior se ilustro el beneficio de una politica eficiente de cobros con respecto a los requerimientos de caja de la empresa. Ademas se demostro que mientras mas pronto una empresa convierte en caja sus cuentas por cobrar es necesario menos caja para sus operaciones.

POLITICAS DE CREDITO:

Las politicas de credito de una empresa dan la pauta para determinar si debe concederse credito a un cliente y el monto de este.

La empresa no solamente debe ocuparse de los estandares de credito que establece sino tambien de la utilizacion correcta de estos estandares al tomar decisiones de credito.

Deben desarrollarse fuentes adecuadas de informacion y metodos de analisis de credito. Cada uno de estos aspectos de la politica de credito es importante para la administracion de cuentas por cobrar.

ESTANDARES DE CREDITO:

Los estandares de credito de una empresa definen el criterio minimo para conceder credito a un cliente.

Trabajar tales como evaluaciones de credito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos indices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estandares de credito.

Las variables fundamentales que deben considerarse cuando una empresa esta pensando en hacer mas flexible o mas estrictos sus estandares de credito son los gastos de oficina e inversion en cuentas por cobrar que se presentan y el efecto de los cambios sobre la estimacion de cuentas incobrables y volúmenes de venta de la empresa.

GASTOS DE OFICINA:

Si los estandares de credito se hacen mas flexibles mas credito se concede y se necesita un departamento de credito mas grande para atender las cuentas adicionales. Si los estandares de credito se hacen mas estrictos se concede menor credito y se necesita un departamento de credito mas pequeno para atender a las cuentas.

Cuando son mas flexibles aumentan los costos de oficina y cuando son mas estrictos los disminuye.

INVERSION DE CUENTAS POR COBRAR:

Existe un costo relacionado con el manejo de cuentas por cobrar. Mientras mas alto sea permitido el promedio de cuentas por cobrar de la empresa es mas costoso el manejo y viceversa.

Si hace mas flexibles los estandares de credito se eleva el nivel promedio de cuentas por cobrar en tanto que lo hace mas estricto el estandar de credito disminuye el nivel promedio de cuentas por cobrar. Entonces cuando los estandares de credito son mas flexibles dan como resultado costos de manejo mas altos y cuando son mas estrictos los estandares de credito dan como resultado costos menores de manejo.

ESTIMACION DE CUENTAS INCOBRABLES:

La probabilidad o riesgo de adquirir una cuenta mala aumenta a medida que los estandares de credito se hacen mas flexibles y disminuye el riesgo a medida que los estandares de credito se hace mas estrictos.

VOLUMEN DE VENTAS:

A medida que los estandares de credito se hacen mas flexibles se espera que aumenten las ventas y cuando son mas estrictos se reducen las ventas.

ANALISIS DE CREDITOS:

Una vez que la empresa ha fijado sus estandares de credito debe establecer procedimientos para evaluar a los solicitantes de credito.

La empresa debe determinar no solamente los meritos que tenga el cliente para el credito, sino tambien calculos, el monto por el cual este puede responder.

Una vez que esto se haya hecho la empresa puede establecer una linea de credito estipulando el monto maximo que el cliente puede deber a la empresa en cualquier momento.

Los dos pasos basicos en el proceso de la investigacion del credito son: obtener informacion del credito y analizar la informacion para tomar la decision del credito.

OBTENCION DE LA INFORMACION DEL CREDITO:

El departamento de credito da comienzo a un proceso de evaluacion del credito pidiendole al solicitante que llene diferentes formularios en los cuales se solicita informacion financiera y crediticia junto con referencias de credito.

Trabajando con base en la solicitud del credito la empresa obtiene informacion adicional de credito de otras fuentes que son:

- 1.- Estados financieros en los cuales la compania puede analizar la estabilidad financiera de esta, su liquidez, rentabilidad y capacidad de endeudamiento.

2.- Oficinas de intercambio de referencias.

3.- Bolsas directas de informacion crediticia, o sea, asociaciones locales, regionales o nacionales.

4.- Otra manera de obtener informacion son los proveedores.

5.- Verificacion bancaria, o sea, que el banco de la empresa obtenga informacion crediticia del banco del solicitante.

ANALISIS DE INFORMACION DEL CREDITO:

En los estados financieros de un solicitante de credito y el mayor de cuentas por pagar se puede utilizar para calcular su plazo promedio de cuentas por pagar y esta cifra se puede comparar con las condiciones de credito que la empresa ofrece.

Otra manera de analizar la informacion es a traves de razones de liquidez, rentabilidad y deuda de la empresa utilizando sus estados financieros.

CONDICIONES DE CREDITO:

Las condiciones de credito de una empresa especifican los terminos de pago que se estipulan para todos los clientes y cubren tres aspectos:

- El descuento por pronto pago.
- El periodo de descuento por pronto pago.
- El periodo de credito.

Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de credito pueden tener efecto en su rentabilidad total.

POLITICAS DE COBRO:

Son los procedimientos que la empresa sigue para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento.

A medida que una cuenta se hace mas vieja, la gestion de cobro se hace mas personal y mas estricta. Los procedimientos basicos para ese cobro son los siguientes:

1.- CARTAS.- Despues de cierto numero de dias contados a partir de la fecha de vencimiento de una cuenta por cobrar, normalmente la empresa envia una carta recordandole al cliente su obligacion y si la cuenta no se cobra dentro de un periodo determinado despues del envio de la carta se debe enviar una segunda mas estricta. Las cartas de cobro son el primer paso en el proceso de cobro de cuentas vencidad.

2.- LLAMADAS TELEFONICAS.- Si no da resultado con las cartas, el departamento de credito de la empresa debe llamar al cliente y exigirle personalmente el pago de la cuenta.

3.- VISITAS PERSONALES.- El envio de un cobrador que vaya con el cliente es un procedimiento de cobro efectivo ya que el pago puede hacerse en el acto.

4.- UTILIZACION DE AGENCIAS DE COBRO.- La empresa puede entregar las cuentas incobrables a una agencia de cobros pero la desventaja es el alto costo que esto implica ya que sus honorarios normalmente son del 50% sobre las cuentas.

5.- PROCEDIMIENTO LEGAL.- Es el paso mas estricto en el proceso de cobro.

IV.- ADMINISTRACION DE INVENTARIOS

TIPOS DE INVENTARIOS:

- Materia Prima
- Produccion en Proceso
- Producto Terminado
- Refacciones

1.- INVENTARIO DE MATERIA PRIMA: Son los articulos que se compran para producir cierto producto.

El nivel que debe mantener una empresa de inventario de materia prima depende de cuatro factores:

- A) Tiempo de entrega para recibir los pedidos.
- B) Frecuencia de uso.
- C) Inversion necesaria.
- D) Caracteristicas fisicas de la materia prima.

TIEMPO DE ENTREGA PARA RECIBIR LOS PEDIDOS:

Se refiere a que debe tenerse en cuenta el tiempo de entrega para recibir los pedidos ya que si el proceso de produccion debe operar sin interrupciones la empresa debe mantener siempre suficientes materias primas para atender las demandas de produccion. Debido a la demora entre la colocacion de un pedido y el recibo de la materia prima, el inventario de materia prima debe contar como minimo con elementos suficientes para el abastecimiento de los dias que transcurran hasta que se reciba la materia prima adicional.

FRECUENCIA DE USO:

Esta tambien afecta el nivel que se mantiene. El inventario de materia prima de uso frecuente normalmente es mas alto que el inventario de materia prima que se utiliza relativamente con poca frecuencia.

INVERSION NECESARIA:

Se refiere a que en el caso de elementos o articulos de bajo costo, el tiempo de espera para recibir los pedidos y la frecuencia de uso no justifican mucho cuidado pero pedidos periodicos de grandes cantidades de estos mismos elementos o articulos deben simplificar el proceso de inventario.

En el caso de materias primas costosas el tiempo de espera y la frecuencia de uso son importantes ya que una mala administracion de estas materia primas puede afectar en forma significativa la inversion en inventarios de la empresa.

CARACTERISTICAS FISICAS DE LA MATERIA PRIMA:

Se refiere a que las caracteristicas fisicas tales como el tamano o la facilidad de descomposicion afectan el nivel de materia prima ya que un articulo de bajo costo con periodos largos de inactividad dentro de su epoca de utilizacion, pero con vida corta de inventario (facil descomposicion) no debe pedirse en cantidades grandes (aunque pedir en cantidades grandes de articulos de bajo costo sea rentable por la inversion en el manejo), pues de ser asi parte del inventario probablemente se hecharia a perder o se deterioraria antes de su utilizacion en el proceso de produccion.

Es importante considerar estos cuatro factores en forma conjunta al evaluar el nivel de inventarios de materia prima que deben mantenerse.

Debe satisfacerse las demandas de produccion de cada materia prima y al mismo tiempo debe mantenerse a un nivel razonable la inversion en materia prima de la empresa.

Al tomar la decision acerca del nivel de inventarios debe tenerse en cuenta la liquidez de inventario de materia prima, es decir, que sean de pronta realizacion sin tener que surgir una perdida financiera grande.

2.- INVENTARIO DE PRODUCCION EN PROCESO: Consiste en todos los elementos que se utilizan actualmente en el proceso de produccion. Normalmente son productos parcialmente terminados que se encuentran en una etapa intermedia de produccion.

El nivel de produccion en proceso depende en gran parte del tiempo y de la complejidad del proceso de produccion de cierto articulo.

Existe una relacion directa entre el tiempo del proceso de produccion de la empresa y el nivel promedio del inventario del producto en proceso. Visto de otra manera mientras mas largo sea el ciclo de produccion mas alto sera el nivel de inventario de produccion en proceso.

Un inventario mas alto de produccion en proceso da como resultado costos mas altos ya que el dinero de la empresa esta comprometido durante un periodo mas largo de tiempo.

El ciclo total de inventarios se define como la cantidad de tiempo que transcurre entre la compra inicial de una materia prima y la venta final de un producto terminado.

El inventario de produccion en proceso es el tipo de inventario con menor liquidez ya que generalmente es dificil vender productos parcialmente terminados.

Una caracteristica de este tipo de inventario es el aumento en su valor a medida que un articulo se transforma en producto terminado como resultado del proceso de produccion ya que se juntan la materia prima, se agrega la mano de obra y se distribuyen los gastos de fabricacion entre los productos en elaboracion lo cual ocasiona el aumento de la inversion de la empresa en un articulo. La empresa debe mover sin demora los elementos del inventario de produccion en proceso para recuperar rapidamente las erogaciones que haya hecho en materia prima, mano de obra y gastos de fabricacion. Las perdidas se minimizan cuando los errores que resultan en la produccion en proceso ocurren al principio del proceso de produccion.

3.- INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO: Consiste en los articulos que se han producido pero que aun no han sido vendidos.

Existen algunas empresas que producen sobre pedido, es decir, a destajo, que mantienen inventarios de producto terminado muy bajos ya que virtualmente todos los articulos estan vendidos antes de su produccion pero la mayoria de las empresas producen en prevision de las ventas.

El programa de produccion se debe preparar con miras a tener disponibilidad de suficiente producto terminado para satisfacer la demanda de ventas que calcule el departamento de comercializacion.

Si se pronostican ventas altas de inventario de producto terminado debe ser alto y viceversa.

4.- INVENTARIO DE REFACCIONES: Consiste en las refacciones que se utilizan en el proceso de produccion para el equipo de la planta o de cualquier activo fijo que este funcionando en la empresa.

AREAS FUNCIONALES QUE TIENEN RELACION CON LOS INVENTARIOS

- 1.- FINANZAS
- 2.- COMERCIALIZACION
- 3.- COMPRAS
- 4.- PRODUCCION

FINANZAS.- La responsabilidad basica del gerente financiero es de asegurarse de que los flujos de caja se administren en forma eficiente.

La administracion eficiente de los inventarios debe dar como resultado la maximizacion de utilidades.

Ademas el gerente financiero debe asegurarse de que la empresa no comprometa sus fondos en activos superfluos o excesivos.

El inventario significa generalmente una inversion fuerte, razon por la cual debe examinarse determinadamente y vigilar que el dinero de la empresa no se invierta en forma imprudente en exceso de inventarios.

COMERCIALIZACION.- El gerente de comercializacion se ocupa del nivel de inventarios de producto terminado asegurandose que todos los pedidos puedan cumplirse sin demora.

COMPRAS.- El gerente de compras se ocupa de los inventarios de materia prima asegurandose de que las materias primas necesarias para la produccion esten disponibles en el momento oportuno y se debe de ocupar del volumen en conjunto con el de produccion y sincronizacion de las compras de materia prima tratando de comprarlas a un precio favorable.

PRODUCCION.- El gerente de produccion se ocupa del inventario de produccion en proceso y parte del de materias primas siendo su principal responsabilidad la de asegurarse de que el programa de produccion se ejecute correctamente y de como resultado el nivel deseado de inventario de producto terminado.

A esta gerencia se le evalua no solamente con base en su efectividad para ejecutar su funcion de entregar los productos terminados sino tambien con base en su habilidad para mantener bajo el costo de produccion por unidad.

IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS:

- 1) Por lo que representa su importe dentro de los estados financieros: En una empresa industrial puede llegar a representar hasta un 25% o el 30% del total de sus activos y en una empresa comercial hasta el 80%.
- 2) Por el costo del dinero: Normalmente una parte de los recursos invertidos en los inventarios proviene de creditos de la banca siendo muy elevado el costo financiero.

TECNICAS DE LA ADMINISTRACION DE INVENTARIOS:

- 1) SISTEMA ABC.- Es el tipo de control que debe llevarse en el inventario. Normalmente en un almacen hay cientos o miles de articulos, pero no todos tienen la misma importancia y el mismo valor.

Para una empresa el pretender controlar estrictamente sus inventarios quizas sea incosteable ya que el costo que esto significa pudiera resultar mas elevado que el valor de lo que hay en existencias en los almacenes.

Es necesario saber que no es lo mismo tener cientos de tornillos, tuercas o clavos, que una sola pieza de maquinaria costosa. Por este motivo el inventario debe de ser controlado por el metodo ABC.

El dividir el inventario en ABC permite que la empresa determine el nivel y los tipos de procedimientos de control de inventarios necesarios.

A: Incluye los articulos que por su alto costo de adquisicion, por su alto valor en inventario, por su utilizacion como material critico o tambien por su aportacion directa a las utilidades, merecen un 100% de estricto control.

B: Comprende aquellos articulos que por ser de menor costo, valor e importancia, su control requiere menor esfuerzo y mas bajo costo administrativo.

C: Se integra por los articulos de poco costo, poca inversion, poca importancia para ventas y produccion, solo requieren una simple supervision sobre el nivel de sus existencias para satisfacer las necesidades de ventas y de produccion.

2) MODELO CEP.- Significa cantidad economica del pedido y es una herramienta que nos ayuda a determinar el monto optimo de pedido para un articulo de inventario.

Este modelo puede utilizarse para controlar los articulos "A" de la empresa y tiene en cuenta diferentes costos financieros y de operacion y determina el monto de pedido que minimicen los costos de inventario de la empresa.

SUPOSICIONES BASICAS DEL MODELO CEP:

- 1.- Que la empresa sabe con certeza cual es la utilizacion anual de un determinado articulo de inventario.
- 2.- La frecuencia con la cual la empresa utiliza el inventario no varia con el tiempo.
- 3.- Los pedidos que se colocan para reemplazar las existencias de inventario se reciben en el momento exacto en que los inventarios se agotan.

El estudio del Modelo CEP abarca cuatro puntos:

- 1) Los costos basicos que se incluyen.
- 2) El sistema grafico.
- 3) El sistema matematico.
- 4) Defectos del modelo.

COSTOS BASICOS: Con excepcion del costo real de la mercancia, los costos relacionados con el inventario pueden dividirse en tre grupos generalmente:

A) Costos del Pedido.- Que son los gastos de oficina para colocar y recibir un pedido, o sea, el costo de preparacion de una orden de compra, procesamiento del papeleo que se produce y su recibo y verificacion contra la factura.

B) Costos de Mantenimiento de Inventario.- Que son los costos variables por unidad que se ocasionan por mantener un articulo en inventario durante un periodo de tiempo determinado y estos pueden ser como los costos de almacenamiento, costos de seguros, costos de deterioro y obsolescencia y el costo de oportunidad al inmovilizar fondos de inventario o sea, el costo financiero.

C) Costos Totales.- Que es suma del pedido y de los costos de inventario.

SISTEMA GRAFICO: Por medio de graficas se puede conocer la cantidad economica del pedido (CEP).

SISTEMA MATEMATICO: Se refiere a que por medio de formulas matematicas se puede encontrar la CEP.

DEFECTOS DEL MODELO: Se refiere que el modelo CEP tiene ciertos defectos que son directamente atribuibles a las suposiciones en las cuales se basa.

La suposicion de un ritmo constante de utilizacion y de renovacion instantanea de existencias es bastante dudosa.

La suposicion de que se conozca de antemano la demanda anual de articulo es tambien discutible. Realmente se utiliza un pronostico de demanda para tomar una decision del tamano del pedido.

VALUACION DE INVENTARIOS:

Existen cinco metodos de valuacion de los inventarios comunmente utilizados:

- 1.- IDENTIFICADOS O HISTORICOS
- 2.- PEPS
- 3.- PROMEDIOS
- 4.- UEPS
- 5.- DETALLISTAS

IDENTIFICADOS O HISTORICOS: Mediante este metodo los inventarios se valuan al costo historico u original de adquisicion o de fabricacion senalando en cada uno de los articulos el costo que le corresponda. Este metodo de valuacion de inventarios es frecuente en los comercios utilizandose una clave.

Ademas de saber el costo de la mercancia en el almacen y de ventas, sirve para poder determinar el monto del descuento que se puede conceder a un cliente sin bajar demasiado el precio.

PEPS: Este metodo quiere decir Primera Entradas Primeras Salidas, es decir, lo primero que entra es lo primero que sale pero no en unidades, sino en valores.

No quiere decir que al recibir la primera entrada se colocara en un casillero para que sea la primera que salga y en otro casillero la segunda que se adquirio para que sea la segunda en salir y asi sucesivamente sino que en el metodo PEPS toda la mercancia se revuelve en el casillero y son los costos unitarios los que se van aplicando de conformidad al orden en que se fue comprando la mercancia. El costo unitario a que se efectua la primera compra en el costo que se debera aplicar a la primera venta.

PROMEDIOS: El costo promedio no es otra cosa mas que obtener, como su nombre lo indica, un promedio de los costos unitarios de compra.

UEPS: Este metodo quiere decir Ultimas Entradas Primeras Salidas. Es un metodo de valuacion exactamente al contrario del PEPS. Aqui las salidas de almacen (ventas) se valuan partiendo del costo mas nuevo.

DETALLISTAS: Este metodo de valuacion de inventarios es utilizado generalmente por las tiendas departamentales o de auto-servicio:

A).- Se forman grupos de articulos que esten formando parte del inventario.

B).- Se determina el costo y el precio de venta de cada grupo, asi como el porcentaje de utilidad bruta especificamente.

Por lo general en las tiendas departamentales la caja, antes de registrar el precio de venta de un articulo en la maquina registradora, marca la fecha correspondiente del grupo al que pertenece el articulo vendido.

CAMBIO EN EL METODO DE VALUACION:

Si se puede cambiar el metodo de valuacion de inventarios simplemente cubriendo con ciertos requisitos y efectuando los calculos fijados en la Ley de Impuesto Sobre la Renta.

EFFECTOS DE UN MAL CONTROL DE INVENTARIOS:

A) Costos de almacenaje mas elevados de lo normal.

B) Robos desconocidos de inmediato.

C) Perdidas derivadas del deterioro, evaporacion, perdida de cualidades y obsolescencia.

D) Los recuentos fisicos resultan un verdadero problema.

E) Son frecuentes las compras de emergencia, con lo cual el costo de fabricacion o de venta se eleva considerablemente.

F) Se efectuan compras de articulos, a pesar de que haya en existencia.

G) Contablemente estos almacenes o inventarios son un problema, porque es muy dificil conciliar las existencias fisicas con el libro de mayor.

VENTAJAS DE UN BUEN CONTROL DE INVENTARIOS:

- A) Se eliminarían los problemas de producción debido a los faltantes.
- B) No se perderían ventas y los clientes se sentirían complacidos con el suministro oportuno que reciben.
- C) Se evitarían las compras de emergencia con costos elevados.
- D) Se facilitaría la toma física de los inventarios.
- E) Habría un mejor aprovechamiento del recurso humano.

V.- ADMINISTRACION FINANCIERA DE ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos representan bienes de relativa larga vida que se usan en los negocios.

Algunos de estos activos tienen vida perpetua y permaneceran en los libros sin variaciones durante toda la existencia de la empresa. De todos modos la mayor parte de ellos seran de utilidad para la empresa unicamente por un periodo limitado.

Los activos fijos pueden ser tangibles o intangibles y pueden tener una vida limitada o perpetua.

Se debe de registrar todos los activos fijos a su costo total incluyendo los gastos y costos asociados con la colocacion del activo en su lugar y tenerlo listo para operar. El nivel de activos fijos depende en gran parte de la naturaleza de los procesos de produccion.

Los activos fijos se denominan como los activos que producen utilidades, ya que generalmente la planta y el equipo dan base a la capacidad de la empresa para generar utilidades elaborando el producto terminado que se convertira en efectivo.

Por lo regular los activos fijos tienen vida mayor de un ano y en consecuencia representan compromisos financieros a largo plazo por parte de la empresa. A medida que pasa el tiempo puede que se hagan obsoletos o necesiten un reajuste total y es en estos puntos cuando se necesitan tomar decisiones financieras.

Un desembolso capitalizable es una erogacion que hace la empresa que se espera que produzca beneficios en un periodo de tiempo mayor de un ano. Las erogaciones en activos fijos son desembolsos capitalizados como por ejemplo la compra de una maquinaria con vida util de quince anos.

Los motivos basicos para un desembolso capitalizable son adquirir, reemplazar o modernizar activos fijos.

Normalmente las empresas delegan la facultad para hacer este tipo de desembolsos con base a ciertos limites de dinero.

Las erogaciones importantes deben de evaluarse desde un punto de vista de costo-beneficio.

El presupuesto de capital se refiere al proceso total de generar, evaluar, seleccionar y examinar continuamente las alternativas de desembolsos capitalizables.

TIPOS DE PROYECTOS:

- 1.- INDEPENDIENTES
- 2.- PROYECTOS MUTUAMENTE EXCLUYENTES

INDEPENDIENTES:

Se refiere a aquellos proyectos que compiten entre si de tal manera que la aceptacion de uno de ellos no elimina a los otros, de posterior consideracion. Si una empresa tiene fondos ilimitados para invertir pueden ponerse en ejecucion todos los proyectos independientes que cumplan con los criterios minimos de inversion.

PROYECTOS MUTUAMENTE EXCLUYENTES:

Son aquellos que tienen la misma funcion. La aceptacion de uno entre un grupo de proyectos elimina todos los demas proyectos del grupo sin ningun analisis posterior. Por ejemplo: Si una empresa se viera enfrentada a tres formas de alcanzar su meta de incrementar la capacidad de produccion, las tres alternativas o proyectos se considerarian mutuamente excluyentes. Si cada uno de estos proyectos cumplen con los criterios minimos de aceptacion de la empresa tendria que utilizarse alguna tecnica para determinar el mejor de ellos.

La aceptacion del mejor proyecto debe eliminar la necesidad de cualquiera de los otros dos proyectos.

La disponibilidad de fondos es uno de los principales factores que afectan la decision sobre proyectos de activos fijos, ya que si los fondos son ilimitados el proceso de decision es minimo, en cambio cuando hay racionamiento de capital existe competencia entre la aceptacion de los proyectos

TECNICAS DE VALUACION DE PROYECTOS:

- 1.- Tasa Promedio de Rendimiento
- 2.- Periodo de Recuperacion de la Inversion
- 3.- Valor Presente Neto
- 4.- Razon costo-beneficio
- 5.- Tasa Interna de Rendimiento

TASA PROMEDIO DE RENDIMIENTO.- Las utilidades despues de impuestos se refieren a las utilidades adicionales que se obtienen con "x" proyecto.

Las utilidades promedio se encuentran sumando las utilidades despues de impuestos previstas durante cada uno de los anos de la vida del proyecto y dividiendo el resultado entre el numero de anos. En el caso de una anualidad (utilidades iguales) las utilidades en cualquier ano despues de impuestos son iguales a las utilidades en cualquier ano. La inversion promedio se encuentra dividiendo la inversion neta en "x" proyecto entre dos.

Otra manera de analizar este metodo de tasa promedio de rendimiento es una las entradas de efectivo promedio anuales resultantes de "x" proyecto.

Una ultima manera de analizar el metodo de tasa promedio de rendimiento es utilizar la inversion neta en lugar de la inversion promedio y el efecto es que se divide en dos partes iguales el resultado obtenido bajo el primer sistema.

El metodo o la manera de seguir, para obtener la tasa promedio de rendimiento depende de quien tome las decisiones de inversion.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL METODO:

VENTAJA.- La facilidad para calcularla ya que los datos son relativamente faciles de obtener.

DESVENTAJA.- No toma en cuenta el factor tiempo en el valor del dinero. Pueden existir proyectos con la misma tasa de rentabilidad pero con flujos de caja diferentes y es aqui donde debe tomarse la decision en base a flujos.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION.- Es el numero de años necesario para recuperar la inversion neta y se usan los flujos de caja en vez de las utilidades contables:

1.- Periodo Promedio de Recuperacion de la Inversion: Es igual a la inversion neta entre las entradas promedio de efectivo anuales.

2.- Periodo real de recuperacion de la inversion: Se determina calculando exactamente cuanto tiempo toma recuperar la inversion neta.

VENTAJA Y DESVENTAJA DEL METODO:

VENTAJA: Considera los flujos de caja en vez de las utilidades contables ya que los flujos de caja son los que pagan las cuentas por pagar de la empresa. Otra ventaja de este sistema es que mide el riesgo ya que refleja la liquidez del proyecto y en consecuencia el riesgo de recuperar la inversion.

DESVENTAJA: No considera el factor tiempo en el valor del dinero. No toma en cuenta los flujos de caja que ocurren despues del periodo de recuperacion de la inversion.

VALOR PRESENTE NETO: Es igual al valor presente de entradas de efectivo menos la inversion neta.

Para tomar una decision de proyectos bajo el metodo de valor presente neto debe considerarse lo siguiente:

- Si el valor presente neto es igual o mayor a cero se debe aceptar el proyecto y de lo contrario no debe aceptarse. Esto significa que si el valor presente neto es mayor o igual a cero la empresa obtiene un rendimiento igual a mayor que el rendimiento requerido o costo de capital.

RAZON COSTO-BENEFICIO: Es igual al valor presente de las entradas de efectivo entre la inversion neta.

- Para tomar una decision de proyecto bajo el metodo de razon costo-beneficio debe de considerarse si la razon de igual o mayor a 1, el proyecto es aceptable, de lo contrario, no lo es

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO: Para tomar una decisi3n de proyectos bajo este metodo se debe de considerar si la tasa interna de rendimiento es igual o mayor al costo de capital, se debe aceptar el proyecto. De esta manera se garantiza que la empresa gane mas que el rendimiento requerido.

Para calcular la tasa interna de rendimiento de un proyecto con anualidades y de un proyecto con entradas compuestas la mecanica difiere un poco:

A) ANUALIDADES.-

1) Calcular el periodo de recuperaci3n de la inversion del proyecto.

2) Se busca en las tablas del valor presente de una anualidad el factor mas cercano al valor de recuperaci3n durante la vigencia del proyecto y el porcentaje que sea es la tasa interna de rendimiento.

B) ENTRADAS COMPUESTAS.-

1) Se calcula el promedio de entradas de efectivo anuales

2) Se divide la erogaci3n inicial entre el promedio de entradas para obtener un periodo de recuperaci3n.

3) Se busca en la tabla en el valor presente de una anualidad la tasa interna de rendimiento estimada.

4) Se debe ajustar la TIR que resulto en el paso 3 de una manera subjetiva.

5) Utilizando la TIR del paso 4 se calcula el valor presente neto del proyecto de entradas compuestas usando la tabla para el valor presente de un valor y la TIR como tasa de descuento.

6) Si el valor presente neto que resulta en el paso 5 es mayor a cero se debe elevar subjetivamente la tasa de descuento y si es menor a cero se debe bajar.

7) Se calcula otra vez el valor presente neto utilizando la nueva tasa de descuento que da en el paso 6. Se deben determinar dos tasas de descuento consecutivas que hagan que el valor presente neto sea positivo y negativo respectivamente. Cualquiera de estas dos tasas que haga que el valor presente neto se aproxima a cero es la tasa interna de rendimiento (TIR).

TERCERA PARTE

I.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO

CREDITO.- En la extension de la palabra, es la facilidad que se le da a una persona fisica o moral, para disponer de fondos monetarios o materiales dependiendo si se trata de un credito bancario otorgado por un proveedor llamado Credito Comercial.

BENEFICIOS:

- 1.- Es un instrumento de desarrollo economico y social.
- 2.- Es un factor dinamico para responder a oportunidades cambiantes.
- 3.- Es un apoyo para el ejecutivo de la empresa.

TIPOS DE FINANCIAMIENTOS

1.- **CREDITO COMERCIAL :** Se otorga por lo general mediante pagares o sea aceptaciones de letras de cambio o por el simple expediente de cargar en cuenta el valor de la mercancia y cobrar despues de determinado tiempo.

2.- **PAGARES:** Es una promesa de pago en virtud de la cual quien suscribe se compromete a pagar determinada cantidad de dinero al tenedor del documento, en una fecha futura. Muchos pagares no tienen mas garantia que la rectitud, integridad, solvencia y reputacion de quien lo suscribe. Para fines de negocios casi todos los pagares son a corto plazo y suministran fondos de emergencia o para necesidades temporales de expansion.

3.- PRESTAMOS BANCARIOS

4.- **BONDOS:** Existen dos diferentes clases de bonos que pueden ser los siguientes;

A) **CON GARANTIA ESPECIFICA:** Generalmente consiste en comprometer determinados bienes.

B) **SIN GARANTIA ESPECIFICA:** Comunmente llamados obligaciones por los cuales responden los bienes generales o el credito de un negocio.

Los bonos son prestamos por cuanto que el prestatario acepta pagar un interes fijo anual hasta su vencimiento. Son propios para financiar ampliaciones o mejoras permanentes y generalmente, el costo de los bonos es menor para el prestatario que otras formas de financiamiento, tales como los pagares y las acciones. Los bonos permiten a los propietarios actuales retener el control de la empresa.

5.- ACCIONES: Son medios que comunmente se valen las empresas para reunir fondos y equivalen a vender una participacion en el negocio, lo que la propiedad, esta representada por dichas acciones. Existen dos tipos de acciones;

A) PREFERENTES: Aseguran a sus tenedores tratos de preferencia en situaciones como dividendos, capital en caso de disolucion, dividendos acumulados, disponibles.

B) COMUNES: Representan una simple participacion en la propiedad de la compania con los derechos comunes a los accionistas, pero sin preferencias especiales y ademas representan una propiedad proporcional de los bienes de la compania, incluyendo el derecho de traspasar la propiedad de las mismas acciones, recibir dividendos cuando se ganen; y por lo comun dan derecho a votar en asuntos de la empresa y a participar de los productos o resultados de una liquidacion por disolucion de la compania.

Ademas de la venta de obligaciones, el banco presta otros servicios incluyendo el de preparar una nueva emision para que pueda asegurarse o garantizarse, ademas de ofrecer asesoria financiera en general y distribuir los valores.

6.- REINVERSION DE UTILIDADES: Si la empresa muestra un excedente de los ingresos sobre los egresos de un ano en forma de ganancia, y no de utilidad; es posible que se devuelva a la empresa y aumentar de esa forma el Activo Circulante.

7.- VENTA DE ACTIVO FIJO INNECESARIO

8.- HIPOTECAS: Cuando la empresa tiene bienes raices y requiere de financiamiento puede hipotecarlas como garantia. La hipoteca es una cesion de propiedad, pero sin traspasar el titulo al acreedor, por lo general son a largo plazo.

TIPOS DE CREDITO

A).- CAPITAL DE TRABAJO

- 1.- Prestamos directos o quirografarios
- 2.- Descuento mercantil
- 3.- Credito comercial
- 4.- Compra de giros
- 5.- Prestamos con colateral
- 6.- Prestamos prendarios con garantia de mercancías.

B).- A LA PRODUCCION

- 1.- Habilitacion o avio
- 2.- Refaccionario
- 3.- Prestamos hipotecarios, agricolas, ganaderos e industriales

C).- A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES

- 1.- Financiamiento de inventarios en exhibicion
- 2.- Financiamiento de ventas

D).- AL CONSUMO

- 1.- Para la adquisicion de bienes duraderos
- 2.- Prestamos personales
- 3.- Tarjetas de credito

E).- PARA LA VIVIENDA

- 1.- De interes social
- 2.- Media, residencial y alta

F).- OTROS CREDITOS

- 1.- Aperturas de credito
- 2.- Creditos a traves de aceptaciones bancarias
- 3.- Cuentas corrientes de credito, para servicio de caja

- 4.- Credito puente
- 5.- Credito con garantia de inversiones de renta fija
- 6.- Financiamiento de flotillas
- 7.- Prestamos hipotecarios para bienes especiales.

CAPITAL DE TRABAJO

1.- **PRETAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS:** Es la operacion por tradición clasica del credito bancario en la que no se exige garantía, aval o algun bien tangible (es el credito mas usual) y son a corto plazo documentadas en pagares.

Su proposito es el de proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades eventuales y de caracter transitorio. Este tipo de credito debe ser respaldado por la solvencia moral y capacidad de pago del acreditado que son las bases determinantes para su recuperacion.

El plazo debe adecuarse exclusivamente al tiempo necesario para que se generen fondos para su pago. Las renovaciones solo se deben presentar por excepcion y su justificacion debe obedecer a causas imprevistas. No se debe financiar con este prestamo lo siguiente:

* Inversiones de caracter fijo o permanentes, como activos fijos o el pago de pasivos. La tasa de interes varia de cero a 20 puntos sobre el costo porcentual promedio (CPP) y es cobrado por anticipado, el plazo maximo es de 1 año o sea que son a corto plazo y por lo general son a 30, 60 y 90 dias, se otorga a todo tipo de empresa.

2.- **DESCUENTO MERCANTIL:** El descuento de documentos es una forma de financiamiento tradicional y comun que permite acelerar la conversion a efectivo de las cuentas por cobrar documentadas a corto plazo.

Su proposito es el de cubrir necesidades de efectivo dedicadas a la produccion, distribucion y servicios mediante el anticipo del valor de sus ventas documentadas, se financia el 100% del documento. El requisito que debe cubrir es que los documentos deben estar aceptados o suscritos para que el banco los adquiera en su propiedad. Los documentos deben ser letras de cambio o pagares, el interes puede ser de cero a 20 puntos sobre el CPP y se cobra por anticipado.

3.- CREDITO COMERCIAL: Son un instrumento muy importante en las operaciones de comercio interior o exterior, porque representan un compromiso formal y por escrito de liquidar al beneficiario (vendedor) por cuenta del ordenante, las sumas correspondientes contra la entrega de la documentacion estipulada; siempre y cuando se de cumplimiento a todas y a cada una de las condiciones contraidas dentro de su vigencia. Su proposito es el de fomentar las operaciones de compra y venta , y que exista un clima de confianza.

4.- COMPRA DE GIROS: Es una operacion de credito que consiste en tomar en firme cierto pago; es decir, aceptarle a un cliente documentos cobrables en otras plazas. Su proposito es el de proporcionar liquidez a los clientes mediante la aceptacion de documentos que reciben en pago de sus operaciones cotidianas de ventas. Los tipos de documentos que se aceptan son:

- A) Cheques
- B) Cheques de viajeros
- C) Giros bancarios
- D) Letras de cambio
- E) Pagares.

5.- PRESTAMOS CON COLATERAL: Es una modalidad del descuento mercantil, mediante el cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un porciento del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantia.

Su proposito es el de cubrir necesidades de tesoreria y acelerar el ritmo de conversion en efectivo de los documentos por cobrar. El margen de financiamiento varia entre el 50 y el 90% ; el interes es de cero a 20 puntos sobre el CPP , y el plazo puede ser de 30, 60 y 90 dias; el interes se paga por anticipado.

6.- PRESTAMO PRENDARIO CON GARANTIA DE MERCANCIAS: Es el credito por el cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un determinado porcentaje del valor comercial de los bienes que se ofrecen en prenda. Su proposito es el de recibir dinero antes de vender los inventarios.

CARACTERISTICAS:

- A) Es un credito a corto plazo con garantia prendaria de mercancías.
- B) Es una mercancía real en prenda.

DOCUMENTACION QUE SE USA:

- A) En un pagare prendario
- B) Certificado de almacenes estandarizado
- C) Recibo convencional de la empresa

Se financia del 50 al 90% sobre el costo de la mercancía en prenda, los intereses varían de cero a 20 puntos sobre el CPP.

PRESTAMOS A LA PRODUCCION

1.- HABILITACION O AVID: Es para fomentar las actividades de producción de bienes o servicios y fortalecer el ciclo productivo de las empresas acreditadas. Financia la materia prima, la mano de obra directa, los gastos indirectos de fabricación y se documenta a través de un contrato de apertura de crédito y demás pagares.

El plazo normalmente varía entre 6 meses hasta 3 años según sea la capacidad de pago del acreditado. Los intereses son de cero a 20 puntos sobre el CPP y además de eso se cobra una comisión por apertura que varía del 1 al 2% sobre el monto del crédito.

Los intereses son sobre saldos insolutos, pudiendo ser fijos con revisiones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. Como garantía se puede dejar la materia prima y los materiales adquiridos o con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito; a esto se le llama garantía específica y siempre debe quedar en primer lugar, además se pueden tomar otras garantías adicionales, ya sean reales o personales de acuerdo a la evaluación del riesgo.

2.- REFACCIONARIO: Su objetivo es financiar inversiones de tipo específico para la adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo o semifijo, necesarios para el fomento del acreditado. Se puede permitir que hasta un 50% del crédito se destine para consolidar pasivos. Su propósito es fortalecer o acrecentar los activos fijos de la empresa y como consecuencia su producción y su productividad.

El plazo está en función de la capacidad de pago, pero nunca debe ser superior al de la vida útil probable de los activos fijos financiados, normalmente este plazo varía de 2 a 5 años. El interés es de cero a 20 puntos sobre el CPP y con una comisión del 1 al 2% sobre el monto del crédito.

GARANTIA: Puede quedar como garantía específica el bien financiado y puede haber garantía adicional real, como podría ser la construcción, el edificio o avales, etc.

3.- PRESTAMOS HIPOTECARIOS: Son préstamos que por su flexibilidad de destino y plazo pueden utilizarse para cubrir diversas necesidades de inversión en los activos o para resolver dichos problemas de finanzas de la empresa.

Es una apertura de crédito con destino específico o múltiple, siendo generalmente, a largo plazo y con garantía de toda la unidad completa en explotación. Su propósito es reforzar el activo circulante o el fijo; o bien ambos a la vez, o para consolidar pasivos. El plazo va de acuerdo a la capacidad de pago y el interés va de cero a 20 puntos sobre el CPP.

FONDOS DE FOMENTO

Son instrumentos de politica economica, creado para apoyar actividades prioritarias e inducir al sector privado a realizar alternativas que fortalecen un desarrollo equilibrado del pais, englobado dentro del programa de reordenacion economica.

Tienen un funcionamiento autonomo a traves de sus propios comites tecnicos que hacen las veces de Consejo de Administracion. Por su forma de operar se clasifican en:

A).- BANCOS DE PRIMER PISO: Son aquellos que brindan sus apoyos tecnicos y financieros en forma directa a los interesados.

B).- BANCOS DE SEGUNDO PISO: Que invariablemente requieren de la participacion de una Institucion de Credito, por cuyo conducto se canalizan los financiamientos a otorgar al interesado. En este caso el empresario presenta su solicitud de credito a la Institucion y esta a su vez solicita el apoyo preferencial para su cliente.

VENTAJAS EN SU UTILIZACION:

- 1.- A la banca le permite liberar sus recursos
- 2.- Responder a las necesidades de un mercado que asi lo requiere.

BENEFICIOS PARA LOS CLIENTES:

- 1.- Obtener una tasa de interes preferencial
- 2.- No pagar comisiones de apertura, ni otros gastos
- 3.- Recibir apoyo con asistencia tecnica o asesoria.

LOS FONDOS SON:

- 1.- FONEI
- 2.- FIDEC
- 3.- FIRA
- 4.- FOGAIN
- 5.- FONATUR
- 6.- FIDEICOMISO DE MATERIALES NO METALICOS MEXICANOS
- 7.- FOMIN
- 8.- FIDEIN
- 9.- FONEP
- 10.- FOMEX
- 11.- FOSOC
- 12.- FOPROBA
- 13.- FOVI

CENTROS DE APOYO:

- 1.- INFOTEC-CONACYT
- 2.- IMIT-AC
- 3.- CENAPRO-ARMO

FONEI: (FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL) Es banco de 2o. piso, fue creado en 1971.

SU OBJETIVO: Fomentar en las empresas la produccion eficiente de bienes industriales y de servicio, la creacion y la utilizacion de la capacidad instalada, la modernizacion o incremento en su aprovechamiento y la competitividad; cuya produccion permita surtir mercados del exterior o sustituir importaciones y que ademas genere divisas.

SUJETOS DE CREDITO: Empresas industriales 100% mexicanas.

PRIORIDADES: Fonei apoya a las empresas que;

- 1.- Se dediquen a actividades prioritarias
- 2.- Se encuentren ubicadas en zonas economicas prioritarias
- 3.- Sus productos cuenten con posibilidades razonables de colocarse en mercados extranjeros.
- 4.- Que su objetivo sea prestar servicios y que generen divisas

TIPOS DE CREDITO: Refaccionarios y Simples

MONTOS MAXIMOS: Hasta por \$ 3'078'000,000.00 por proyecto o hasta \$ 5'131'000,000.00 por empresa. En el caso de creditos mayores la institucion bancaria debe consultar al departamento de asesoria y de apoyo en redescuento.

PARTICIPACION DE RECURSOS: El cliente de un 10 a un 20% del importe del proyecto. El fondo de un 70 a un 100% del credito y la institucion bancaria de un 10 a un 30% del credito. Lo anterior es segun el programa de que se trate.

TASA DE INTERES: Segun el programa o el proyecto

1.- Para programas de preinversion del desarrollo tecnologico:
a) Planta piloto del 94% del CPP
b) Para implementacion del proyecto 110% del CPP
c) Para estudios y asesorias el 94% del CPP

2.- Para programas de inversion fija:
a) Equipamiento 110% del CPP
b) Optimizacion de la capacidad instalada 110% del CPP
c) Control de la contaminacion 94% del CPP

3.- Para programas de capital de trabajo:
a) Para la fabricacion de bienes de capital 104% del CPP
b) Para financiar el capital de trabajo 110% del CPP

PLAZOS: Hasta 13 anos incluyendo el plazo de gracia, dependiendo del estudio del proyecto, del tipo de credito y del programa.

FORMA DE PAGO O ESQUEMA DE AMORTIZACION:

1.- Por el metodo tradicional de pagos iguales de capital
2.- Distribucion creciente de los pagos de los creditos en el tiempo, de manera que no altere el valor presente de los diferentes pagos.

Los pagos de capital e intereses seran trimestrales de acuerdo al proyecto y al flujo de efectivo.

FIDEC (FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL) : Banco de 2o. piso creado en 1980.

OBJETIVO: Fomentar la modernización y la competitividad del comercio de bienes y servicios de consumo básico y generalizado y facilitar a los productores la adquisición de insumos a la mejor comercialización de sus productos.

SUJETOS DE CREDITO: Comerciantes y productores que operen en forma individual y agrupados; dentro de los individuales están los mayoristas, detallistas y productores que comercializan sus productos , dentro de los agrupados están las cadenas de comercio y las uniones de compra.

OTROS TIPOS DE COMERCIANTES: Los supermercados locales o regionales, los almacenes de departamentos, los promotores de infraestructura y los almacenes generales de depósito.

PRIORIDADES: Productos básicos y de consumo generalizado, así como el desarrollo de infraestructura comercial de locales comerciales y de abasto.

TIPOS DE CREDITO:

- 1.- Crédito simple para adquisición de mercancías e insumos.
- 2.- Refaccionario, para la adquisición de equipo, transporte y construcción, ampliación y remodelación de locales, bodegas y cuartos fríos.

MONTO MAXIMO: El fondo no fija límites para los montos de los créditos, sino que estos se determinan en función a las características del proyecto y a las necesidades del acreditado

PARTICIPACION DE RECURSOS EN LA INVERSION: Fidec el 70%, el banco el 10% y el cliente el 20% del crédito.

TASA DE INTERES:

- 1.- Para comerciantes individuales
 - a) Mayoristas de 2 a 6 sobre el CPP
 - b) Detallistas de 1 a 5 sobre el CPP
- 2.- A comerciantes agrupados
 - a) Cadenas voluntarias y uniones de compra del 90 al 92% sobre el CPP

- 3.- Productores de bajos ingresos del 90 al 92% sobre el CPP
- 4.- Otros productores
 - a) Abarrotes del 1 al 3% sobre el CPP
 - b) Basicos y de consumo generalizado del 3 al 5% sobre el CPP
- 5.- Al comercio del 4 al 6% sobre el CPP
- 6.- A promotores de infraestructura 4% sobre el CPP
- 7.- A los almacenes generales de deposito el 90% del CPP

PLAZOS: Para el simple es de 1 año con revolvencia trimestral, el refaccionario es de hasta 5 años incluyendo 12 meses de gracia.

AMORTIZACIONES: Para el simple son pagos trimestrales y en cuanto al Capital, los intereses son mensuales aun cuando haya un plazo de gracia.

Para el Refaccionario son pagos mensuales.

FIRA (FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA AGRICULTURA, GANADERIA Y AVICULTURA) : Es un banco de 2o. piso.

OBJETIVO: Proporciona apoyo financiero y asistencia tecnica a productores agropecuarios para incrementar y mejorar la produccion, asi como para el establecimiento de industrias agropecuarias.

SUJETOS A CREDITO: Ejidatarios comuneros, colonos o pequenos propietarios y productores agroindustriales que administren o trabajen directamente sus tierras o sus agroindustrias.

PRIORIDADES: Productos basicos de consumo popular para el mercado interno, como el maiz, trigo, frijol, arroz, sorgo, leche, soya, aceite, etc.

MONTOS MAXIMOS: Son para productores y bajos ingresos

- 1.- Para el refaccionario son \$ 22'000,000.00
- 2.- Avio, Agricola y Prendario son \$ 22'000,000.00
- 3.- Avio Ganadero, Pesquero y Prendario son \$ 22'000,000.00

Para los otros productores y agroindustrias grandes son:

- 1.- El Refaccionario de \$ 200'000,000.00
- 2.- El Avio Agricola y Prendario de \$ 40'000,000.00
- 3.- El Avio Ganadero, Pesquero y Prendario de \$ 100'000,000.00

PROPORCION DE DESCUENTO: Para los productores de bajos ingresos el 90% y para los otros productores el 80% .

TASA DE INTERES: Para el productor de bajos ingresos es del 76 al 77% del CPP y para los otros productores y agroindustrias grandes son:

Para el credito de AVIO

- a) De productos basicos es del 103 al 104% sobre el CPP
- b) Para otros productos del 107 al 108% del CPP

Para el Refaccionario

- 1.- Productor de bajo ingreso del 74 al 75% del CPP
- 2.- Para otros productores y agroindustrias grandes:
 - a) De productos basicos del 101 al 102% del CPP
 - b) Para otros productos del 105 al 106% del CPP

El calculo de los intereses es sobre saldos insolutos.

PLAZOS:

- 1.- Para el Prendario hasta 6 meses.
- 2.- En el Avio hasta 2 anos
- 3.- En el Refaccionario hasta 15 anos

El plazo del credito y el de gracia se determinan en base a la evaluacion de cada uno de los proyectos.

AMORTIZACION:

- 1.- Amortizacion de pagos iguales de Capital, de acuerdo al flujo de efectivo que genere el proyecto.
- 2.- Como optativo para pagos variables a valor presente.

FOGAIN (FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUENA) Es un banco de 2o. piso.

OBJETIVO: Fomentar la creacion, ampliacion, consolidacion y desconcentracion de la pequena y mediana industria para impulsar su desarrollo, particularmente de aquellas cuya ubicacion y actividad economica esten consideradas como prioritarias en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

SUJETOS DE CREDITO: Personas fisicas o morales, asi como las sociedades cooperativas, dedicadas a la industria de la transformacion y que se clasifiquen como pequenas o medianas industrias.

PRIORIDADES: El fondo apoya a las industrias que

- 1.- Generen empleos
- 2.- Sustituyan importaciones
- 3.- Generen exportaciones
- 4.- Estimulen la formacion de tecnologia propia
- 5.- Descentralicen la produccion.

MONTOS MAXIMOS: Para la pequena industria

- 1.- En prestamo Refaccionario son hasta \$ 250'000,000.00
- 2.- Para Habilitacion y Avio es de \$ 250'000,000.00
- 3.- Para prestamos Hipotecarios es de \$ 250'000,000.00

Para la empresa de mediana capacidad:

- 1.- En el refaccionario son \$ 300'000,000.00
- 2.- En el Avio es de \$ 500'000,000.00
- 3.- Para el hipotecario es de \$ 350'000,000.00

PROPORCION DE DESCUENTO: Para la pequena empresa

- a) En el Refaccionario es el 95%
- b) En el Avio el 95%
- c) en el Hipotecario es el 80%

Para las empresas medianas:

- a) En el Refaccionario el 90%
- b) En el Avio es el 90%
- c) En el Hipotecario es el 70%

TASA DE INTERES: Para la pequeña empresa el 95% del CPP, para las medianas en actividades prioritarias el CPP, en actividades no prioritarias el CPP mas 5 puntos.

FONEP (FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS) Fue creado en 1968.

OBJETIVO: Financiamiento de estudios que aceleren y mejoren la preparacion del proyecto concreto o estudios generales necesarios para cumplir con los programas economicos del pais.

FOMEX (FONDO DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS) Es un banco de 2o. piso , fue creado en 1962.

OBJETIVO: Fortalecer la balanza de pagos mediante el otorgamiento de creditos y/o garantias para:

- 1.- La explotacion de productos manufacturados y servicios.
- 2.- La sustitucion de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por productores.
- 3.- La sustitucion de importaciones de bienes de consumo y servicios en las franjas fronterizas.

FIDEIN (FIDEICOMISO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES)

OBJETIVO: Coadyubar a la descentralizacion industrial, dotando a las empresas de instalaciones fisicas y otros servicios, realizando los estudios que el Gobierno Estatal le encomienda para la creacion de conjuntos industriales y/o comerciales. Realiza actividades en forma directa por los empresarios a traves de la venta de terrenos urbanizados y arrendamiento de instalaciones.

FONATUR (FONDO NACIONAL PARA EL TURISMO) Es un banco de 2o. piso.

OBJETIVO: Promover el desarrollo de las actividades turísticas, la oferta de alojamiento y la diversificación de las instalaciones complementarias que tienden a fomentar o acrecentar el turismo nacional y el extranjero.

SUJETOS DE CREDITO: Personas físicas o morales dedicadas a las actividades turísticas.

PRIORIDADES: Desarrollo de nuevos centros y regiones turísticas y el fomento de las ya existentes.

TIPOS DE CREDITO:

- 1.- Credito simple con garantía de la unidad hotelera, con un monto hasta de \$ 9 500'000,000.00
- 2.- Habilitación o Avío hasta por \$ 1 300'000,000.00
- 3.- El Refaccionario por \$ 9 500'000,000.00

Los créditos a una misma persona no podrán ser superiores a \$ 20 300'000,000.00 y los superiores a esta cantidad deberán ser autorizados por Hacienda.

PARTICIPACION DE RECURSOS:

- 1.- El cliente el 40% del crédito
- 2.- El Fonatur el 48%
- 3.- El Banco el 12%

TASAS DE INTERES: Se aplican de acuerdo a la categoría del hotel

- 1.- Económico, de 1 o 2 estrellas el 72% del CPP
- 2.- De 3 estrellas el 77% del CPP
- 3.- De 4 estrellas el 84% del CPP

4.- De 5 estrellas el 89% del CPP

5.- El de gran turismo el 95% del CPP

PLAZOS: Los plazos se fijan de acuerdo a los flujos de efectivo que genere cada proyecto, pero con un plazo maximo hasta de 15 anos para los Refaccionarios y de 5 anos para los Avios.

AMORTIZACION :

1.- Pago de intereses con capitales mensuales iguales

2.- Amortizacion creciente a traves del tiempo de manera que no altere el valor presente de los pagos.

3.- Pago de intereses y capital creciente.

FIDEICOMISO DE MATERIALES NO METALICOS MEXICANOS

OBJETIVO: El diseno y la aplicacion de tecnicas modernas y financiamientos para promover la explotacion, beneficio, exploracion, industrializacion y comercializacion de minerales no metalicos...

FOSOC (FONDO DE DESCUENTO PARA LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS)
Es un banco de 2o. piso, fue creado en 1980

OBJETIVO: Fomentar la organizacion, modernizacion, competitividad y ampliacion de la sociedad cooperativa sobre todo de aquellas cuya actividad principal sea la de produccion, mediante el otorgamiento de financiamiento preferenciales y asesoria tecnica a traves de las instituciones de credito.

FOVI (FONDO DE OPERACION Y DESCUENTO A LA VIVIENDA) Es un banco de 2o. piso

OBJETIVOS:

- 1.- Promover la construccion de viviendas de interes social para arrendamientos.
- 2.- Otorgar apoyo financiero a los bancos para que a su vez otorguen creditos a los promotores y/o constructores para complementar recursos que estos destinen a la construccion de viviendas.
- 3.- Supervisar la ejecucion de obras en el caso de otorgamiento de apoyo financiero.

FOPROBA (FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA PRODUCCION, DISTRIBUICION Y CONSUMO DE PRODUCTOS BASICOS) Es un banco de 2o. piso que fue creado en 1981.

OBJETIVOS: Otorgamiento del apoyo financiero, prestacion de asesoria y asitencia tecnica, asi como la coordinacion de todas las actividades relacionadas con la concretacion de los objetivos del Programa Nacional de Productos Basicos.

CENTROS DE APOYO

- 1.- INFOTEC-CONACYT : INFORMACION CIENTIFICA Y TECNOLOGICA

Es una institucion que promueve el conocimiento academico, profesional; como maestrias y doctorados.

- 2.- IMIT A.C. : Es para la elaboracion de estudios tecno-economicos y de preinversion.

- 3.- CENAPRO-ARMO : Es para la capacitacion de empresarios y adiestramiento de trabajadores.

II.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Uno de los descubrimientos para la adquisicion de equipos de servicios durante las dos decada pasadas, ha sido la utilizacion del arrendamiento financiero; lo que significa que una empresa tiene la opcion de adquirir los servicios o equipos mediante el uso de recursos solicitados en prestamos o bien en un arrendamiento financiero sobre la base de algunas ventajas estimadas.

Cabe hacer mencion que el arrendamiento financiero difiere del arrendamiento operante estandar.

En el arrendamiento financiero, el arrendatario se compromete con la obligacion legal irrevocable de hacer una serie de pagos al arrendador mediante un contrato a plazo prolongado (generalmente la vida productiva del activo) a cambio de la posesion y empleo de un activo productivo. Por la naturaleza de la obligacion contractual, el arrendatario realiza en efecto una compra con un financiamiento del 100% proporcionado por el proveedor del equipo.

En el arrendamiento operante el arrendatario tiene derecho al empleo del activo mediante el pago de una renta durante un plazo corto o intermedio estipulado en un contrato y que puede anularse con una breve notificacion. Sobre la base del analisis antes mencionado se puede decir lo siguiente:

- 1.- El arrendador retiene el titulo de propiedad del activo arrendado, pero otorga los valores economicos del activo al arrendatario, tal y como si este ultimo participara en acuerdo de compra.
- 2.- El plazo del contrato de arrendamiento financiero coincide generalmente con la vida economica del activo arrendado.
- 3.- El pago total al arrendador incluye rendimiento sobre la inversion y por lo tanto excede al precio de compra del activo.
- 4.- Los terminos y obligaciones del arrendamiento financiero se establece en un contrato que incluye los siguientes puntos:
 - A) El periodo contractual durante el cual el contrato es irrevocable.

- B) El porcentaje y la periodicidad de los plazos de pago al arrendador.
- C) La posible opcion de renovacion o compra al final del periodo original del contrato.
- D) Arreglos y acuerdos para mantenimientos, seguros y otros gastos.

Existen dos tipos de contratos de arrendamiento financiero:

A) DIRECTO: Es el arrendamiento de un activo por su productor que se convierte en arrendador. Alternativamente el productos puede vender en forma directa un activo a una compania financiera, un banco o una empresa arrendadora, la cual a la vez se convierte en arrendador mediante la renta a su usuario.

B) ACUERDO DE VENTA Y RE-ARRENDAMIENTO: Es mas complicado que el directo e incluye la venta de un activo por su propietario a otra parte y que a la vez se convierte en arrendador y lo renta al propietario original; por lo tanto este recibe el efectivo de la venta del activo en mas o menos su valor de mercado asi como el valor economico del activo por la duracion del contrato a cambio de las obligaciones contractuales del arrendamiento financiero.

VENTAJAS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1.- Flexibilidad economica.- Sobre todo con equipos de produccion sujetos a una alta tasa de obsolescencia y aunque esta ventaja parece ser significativa en activos de un valor relativamente pequenos y que se necesitan de manera esporadica representa un beneficio falso en los activos arrendados; es decir, el arrendador suele recuperar el valor de la inversion original y su rendimiento economico de acuerdo con el plazo basico en forma tal que incluye la obsolescencia del activo y por esta razon el arrendatario corre el riesgo total.

2.- Carencia de convenios sobre restricciones protectivas.- Impuestos al prestatario en el contrato de prestamo, sin embargo conforme el arrendamiento financiero se desarrolle y convierta en la forma dominante de adquisicion de activos de servicios, es dudoso que esta ventaja conserve su forma actual.

3.- En caso de quiebra o reorganizacion.- Los derechos de los arrendatarios sobre los activos de la empresa se encuentran mas limitados que los de los acreedores; lo que significa que el arrendador tiene derecho al pago de un ano de alquiler, mientras que en el caso del acreedor tiene derecho al pago de 3 anos de renta.

4.- Ventajas fiscales.- Sobre todo en el caso de arrendamiento de terrenos donde el costo de este se amortiza con los pagos del alquiler y esto permite al arrendatario deducir fiscalmente el costo del terreno.

5.- Tratamiento contable.- De las obligaciones del arrendamiento que solo aparecen como notas a los estados financieros dictaminados de la empresa.

LIMITACIONES DEL ARRENDAMIENTO

1.- Se refiere al valor residual o valor de desecho de un activo al final del periodo basico del arrendamiento. Este es el contra-argumento a la ventaja de la flexibilidad economica y es significativo en el caso de arrendamiento de inmuebles. El valor de los bienes inmuebles puede aumentar durante el periodo de arrendamiento y por lo tanto hacer prescindir al arrendatario de una utilidad que se derive.

2.- El costo de interes en el arrendamiento financiero es por lo general mas alto que el de un prestamo mediante financiamiento.

3.- Ademas los cargos fijos mas altos provenientes de los costos de interes y del financiamiento del 100% aumentan el riesgo financiero de la empresa.

METODOS DE VALUACION:

1.- METODO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO:

PVL y PVB: Valor presente de los costos en los acuerdos de arrendamiento y de préstamo.

T: Tasa marginal de impuestos sobre ingresos netos de la empresa.

r: Tasa de rendimiento sobre la inversión incrementada de la empresa.

Lt: Son los pagos uniformes del arrendamiento al final del año y se expresa $t(t=1,2,3,n..)$.

n: Numero de años.

Po: Pago de contado o enganche.

SUPOSICIONES:

- Si PVL PVB procede el arrendamiento
- Si PVL PVB procede la compra
- Si PVL PVB cualquiera de las dos

Bt: Reembolso uniforme de capital.

Dt: Depreciación del activo.

it: Tasa de interés por el tiempo.

SUPOSICIONES:

- Si PVL PVB 1 procede el arrendamiento
- Si PVL PVB 1 procede la compra
- Si PVL PVB 1 cualquiera de las dos

2.- METODO DE LA TASA BASICA DE INTERES:

C: Precio en efectivo del activo

Pt: El porcentaje de la deuda (capital o principal) pendiente durante el año ($t=1,2,...,n$).

K: Costo de un préstamo del proveedor del equipo

Dt: Depreciación del activo durante el año

T: Tasa marginal de impuestos sobre el ingreso neto de la empresa.

DIFERENCIAS ENTRE LOS DOS METODOS:

A) 1ER. METODO: Compara con cada alternativa el valor presente de los costos asociados, descontando el rendimiento sobre la inversion incrementada de la empresa y recomienda el valor presente mas pequeno de los futuros desembolsos.

B) 2DO. METODO: Separa el efecto fiscal y elimina la diferencia en el porcentaje de financiamiento, este metodo se fundamenta en el supuesto de que la empresa puede conseguir fondos del proveedor a una tasa de interes mas baja que la tasa de rendimiento sobre su inversion incrementada.

III.- COSTO DE CAPITAL

Es un costo de oportunidad empleandolo como la tasa a la cual se deberian de aceptar los flujos generados por los proyectos precisamente para evaluar dichos proyectos de inversion cuando se utilizaba el metodo de valor presente neto.

Si el valor presente neto de un proyecto es positivo; dado este costo de oportunidad se aumentara el valor de mercado de la empresa si se acepta el proyecto. El costo de capital se describe tambien como la tasa minima de aceptacion o rechazo de proyectos de inversion con el metodo de tasa de rendimiento descontada.

Si la tasa de rendimiento esperada para "x" proyecto supera al costo de capital los accionistas resultaran beneficiados desde un punto de vista financiero si el proyecto se lleva a cabo. El costo de capital nos da una medida de que tan bien esta disenada la estructura financiera. El costo de capital y los medios utilizados para medirlos son de importancia para toda la economia de la empresa.

Si la medicion del costo de capital es defectuosa de tal manera que la tasa determinada sea demasiado alta se rechazarian muchos proyectos que deberian aceptarse, impidiendo que la economia, tanto de la empresa como del pais crezcan tan rapido como debiera.

La inversion total en nuevos activos fijos sera menor de lo que economicamente se justifica, si algunas empresas utilizan tasas de aceptacion o rechazo demasiado bajas van a distraer recursos de fines productivos a fines menos productivos. El costo de capital para una determinada empresa es aquella tasa de descuento con la caracteristica de que cualquier inversion cuya tasa de rendimiento sea superior (inferior) a esta tasa aumentara (disminuira) el valor de las acciones de la empresa.

Consecuentemente el administrador financiero podra medir el costo de capital de su empresa y sus politicas podran afectarlo, pero en ultima instancia sera el mercado quien determinara cual sera su costo de capital, fijandose este por los inversionistas quienes administran sus portafolios de tal manera que obtienen segun sus puntos de vista el equilibrio optimo entre el riesgo y el rendimiento.

IMPORTANCIA: El costo de capital se convierte en una medida basica del desarrollo financiero y determina la aceptacion de todas las oportunidades de inversion. La naturaleza fundamental puede confirmarse por referencia a "K" como la tasa de rendimiento minima requerida, tasa objetivo, tasa de admision o estandar financiero.

Aunque todos estos conceptos describen correctamente la importancia de "K" en la eficiente asignacion de los recursos de la empresa, el termino de costo de capital se refiere directamente a la forma en que "K" se deriva por la disponibilidad y el costo de las fuentes de fondo para un proposito especifico y durante un periodo determinado.

COSTO PONDERADO DE CAPITAL: La tecnica es un promedio de los costos relativos a cada una de las fuentes de recursos que la empresa utiliza. Este promedio se pondera de acuerdo con el porcentaje de los costos dentro de la estructura de capital de la empresa.

FUENTES DE RECURSOS:

PASIVO: Creditos bancarios y obligaciones

CAPITAL: Acciones comunes, acciones preferentes, superavit o utilidad retenida.

1.- **CREDITOS BANCARIOS:** El costo de capital de los creditos bancarios sera el costo de financiamiento.

K= Costo de capital

Kd= Costo de los intereses en porcentajes

t= Tasa impositiva de impuestos

2.- OBLIGACIONES: Es la contratacion de deudas con terceras personas a las cuales tenemos que pagarles un rendimiento.

Kd= Costo de capital de obligaciones
I= Costo de intereses en importe sobre valor nominal
M= Valor nominal
P= Valor de mercado de la accion
N= Tiempo (plazo fijado)
t= Tasa de impuesto

3.- ACCIONES COMUNES:

Kc= Costo de capital de las acciones comunes
Di= Dividendos presentes (rendimiento que se paga al accionista

t= Tasa de impuestos
P= Valor de mercado de la accion
F= Costo de colocacion de la accion en el mercado
g= Tasa de crecimiento de los rendimientos
Do= Dividendos anteriores

4.- ACCIONES PREFERENTES:

Kp= Costo de capital de las acciones preferentes
Dp= Dividendos preferentes en valor nominal
t= Tasa de impuestos
P= Precio de la accion en el mercado

5.- UTILIDADES RETENIDAS:

Ks= Costo de capital de las utilidades retenidas
Di= Dividendos
t= Tasa de impuestos
P= Precio de la accion en el mercado
g= Tasa de crecimiento de los rendimientos

IV.- APALANCAMIENTO FINANCIERO

Se ocupa de los efectos de los cambios en las utilidades antes de interes e impuestos sobre las utilidades disponibles para los accionistas. Es la capacidad de la empresa para utilizar sus cargos fijos financieros para incrementar los efectos de los cambios en las utilidades antes de interes e impuesto sobre las ganancias por accion.

RIESGO: Es el grado de incertidumbre que tenemos para cubrir los gastos financieros.

FORMULA:

DAII= Utilidad antes de interes e impuesto
I= Interese

APALANCAMIENTO TOTAL:

Es el reflejo en el resultado de los cambios en las ventas sobre las utilidades por accion o utilidad neta. En el apalancamiento total se consideran todos los gastos fijos tanto de operacion como financieros.

RIESGO TOTAL: Es la inseguridad o peligro de no estar en condiciones de cubrir el producto del riesgo de operacion y del riesgo financieros o de no estar en posibilidades de cubrir los gastos fijos totales.

FORMULA:

PUNTO DE EQUILIBRIO: Es el punto en donde las ventas de una empresa son iguales al importe de sus costos variables y fijos, o sea encontrar las ventas necesarias para poder cubrir los costos. El punto de equilibrio determina el nivel de nuestras operaciones.

COSTOS VARIABLES: Son los costos que van en funcion de la produccion o ventas.

COSTOS FIJOS: Son los costos que ya estan determinados y se conocen ampliamente y no estan en funcion de la operacion de la empresa.

El punto de equilibrio nos permite:

- 1.- Determinar el nivel de operaciones que debe mantener la empresa para cubrir todos sus costos de operacion.
- 2.- Evalua la rentabilidad o la falta de la misma a diferentes niveles de venta; es decir, que utilidad obtenemos en determinado nivel de ventas.

FORMAS PARA DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO:

- 1.- EN UNIDADES:

CF= Costos fijos

PUV= Precio unitario de venta

CUV= Costo unitario variable

2.- EN IMPORTES:

CF= Costos fijos
CV= Costos variables
VN= Ventas netas

APALANCAMIENTO OPERATIVO: Es la determinación eficiente de los gastos fijos.

RIESGO: Es el grado de incertidumbre relacionado con la capacidad de la empresa para cubrir sus pagos de obligaciones fijas.

El apalancamiento operativo resulta de la existencia de los gastos fijos de operación en el flujo de ingresos de la empresa, por lo siguiente el apalancamiento operativo es la capacidad de la empresa en la utilización de costos fijos de operación para incrementar al máximo los efectos de las fluctuaciones de la ventas sobre las utilidades antes de financiamientos e impuestos. Se trata de que los costos fijos se mantengan aunque se incrementen las utilidades, con un incremento en ventas debe de dar un incremento más proporcional en la utilidad antes de financiamiento e impuesto.

FORMULA:

UV= Unidades vendidas
PV= Precio de venta unitario
CV= Costo variable unitario
CFT= Costos fijos totales

RIESGO OPERATIVO: Es el peligro o inseguridad de no estar en condiciones de cubrir los gastos fijos de operacion.

V.- PRESUPUESTOS

Es la estimacion programada en forma sistematica de las condiciones de operacion y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado.

Es un conjunto de pronosticos referentes a un periodo preciso.

Son planes financieros que proporcionan una guia y control sobre las operaciones.

OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO

- 1.- PLANEACION: Camino a seguir con unificacion y sistematizacion de actividades de acuerdo con los objetivos. Es la planificacion unificada y sistematizada de las posibles acciones en concordancia con los objetivos.
- 2.- ORGANIZACION: Estructuracion tecnica entre las funciones, niveles y actividades de los elementos humanos y materiales de una entidad. Lograr una adecuada, precisa y funcional estructura de la entidad.
- 3.- COORDINACION: Es el desarrollo y mantenimiento de las actividades. Compaginacion estrecha y coordinada de todos y cada una de las secciones para que cumplan con los objetivos.
- 4.- DIRECCION: Funcion ejecutiva para guiar e inspeccionar a los subordinados. Ayudar en las politicas a seguir, toma de decisiones y vision en conjunto.
- 5.- CONTROL: Son las medidas para apreciar si los objetivos y planes se estan cumpliendo debidamente. Comparacion entre lo presupuestado y los resultados habidos.

REQUISITOS PARA UN BUEN PRESUPUESTO:

- 1.- Conocimiento de la empresa.- Es la base para todo presupuesto.

2.- Exposicion del plan o politica.- Sus objetivos, organizacion, necesidades y profundidad, su contenido y la forma varian de acuerdo a la entidad de que se trate.

3.- Coordinacion para la ejecucion del plan o politica.- A traves de manuales de organizacion e instructivos, conocimiento del criterio y unificacion en la forma de manejo de los objetivos.

4.- Fijacion del periodo presupuestal.- Es la sincronizacion de las actividades a traves del jefe del departamento de presupuestos.

5.- Direccion y vigilancia.- Depende segun la naturaleza de la empresa o del renglon de que se trate.

6.- Respaldo directivo.- Es la supervision minuciosa y continua durante la realizacion del presupuesto, ademas de que incluye el analisis y estudio de las desviaciones.

CARACTERISTICAS DEL PRESUPUESTO:

1.- EN CUANTO A SU FORMULACION:

- 1.- Adaptacion al tipo de empresa.
- 2.- Planeacion hacia un objetivo definido

a) Seccionar en tantas partes como responsables en funcion haya en la empresa, con autoridad precisa e individual de los interesados en el control y cumplimiento del presupuesto, de tal forma que cada area de responsabilidad deba estar controlada por un presupuesto especifico.

b) Los presupuestos deben de operar dentro de un mecanismo contable para que sean facilmente comprobables con el fin de compararlo con lo operado, determinar y analizar las variaciones.

c) No dejar oportunidad a malas interpretaciones o discusiones.

d) Elaborar los presupuestos en condiciones de ser alcanzables.

II.- EN CUANTO A SU PRESENTACION:

- 1.- De acuerdo a las normas contables y economicas.

III.- EN CUANTO A SU APLICACION:

- 1.- Elasticidad
- 2.- Criterio

Deben de ser flexibles y considerar posibles cambios a corto y a largo plazo.

CLASIFICACION DEL PRESUPUESTO

1.- POR EL TIPO DE EMPRESA:

- A) Publicos (los de gobierno)
- B) Privados (los de las empresas particulares)

2.- POR SU CONTENIDO:

- A) Principales
- B) Auxiliares

3.- POR SU FORMA:

- A) Flexibles
- B) Fijos

4.- POR SU DURACION:

- A) Cortos
- B) Largos

5.- POR LA TECNICA DE VALUACION:

- A) Estimados
- B) Estandar

6.- POR SU REFLEJO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS:

- A) De situacion financiera
- B) De resultados
- C) De costos

7.- POR LAS FINALIDADES QUE PRETENDE:

- A) De promocion
- B) De aplicacion
- C) Por programas
- D) De fusion

8.- DE TRABAJO:

Es el presupuesto comunmente utilizado por cualquier empresa y su desarrollo ocurre normalmente de la siguiente manera:

- A) Planeacion
- B) Formulacion
- C) Aprobacion
- D) Presupuesto definitivo

VENTAJAS DEL PRESUPUESTO:

1.- EN CUANTO A PLANEACION:

- A) Se tiene mayor vision a futuro de objetivos a realizar, finalidades a alcanzar, conocimiento del mercado y producto, metodos de fabricacion y de todas las operaciones de una empresa con proyeccion hacia una buena direccion.
- B) Advierte sobre optimismo exagerado o irrealizable que pudiera traer consecuencias negativas.
- C) Es base para toma de decisiones y fijacion de politicas a seguir (financiamientos, compras, inversiones, produccion, ventas, etc.).
- D) Influye para utilizar al maximo el capital propio y proveer necesidades oportunamente.

2.- EN CUANTO A ORGANIZACION:

A) Crea la necesidad de definir responsabilidades y limites de autoridad de las personas que intervienen en la tecnica presupuestal a implantarse, desarrollarse, etc.

B) Obliga a establecer en la empresa divisiones funcionales por departamento y quizas hasta modificar su estructura.

3.- EN CUANTO A COORDINACION:

A) Se establecen flujos de operaciones para relacionar todas y cada una de las actividades que forman en conjunto la empresa.

B) Obliga a todos los departamentos de la empresa a que colaboren en forma unanime para alcanzar los objetivos comunes.

4.- EN CUANTO A DIRECCION:

A) Manejo de lo integrado, de tal manera que las desviaciones que surjan sean estudiadas y evaluadas para una buena toma de decision.

5.- EN CUANTO AL CONTROL:

A) Es un medio para seguir y comprobar los resultados (o sea es la vigilancia y la supervision).

B) Permite el analisis, estudio y correccion de las diferencias entre lo presupuestado y lo real.

C) Constituye una administrativa, estableciendo una meta definida.

D) Delimita responsabilidades en todos los niveles.

6.- EN CUANTO AL PERSONAL:

A) Conduce la fuerza de trabajo en forma mas productiva.

B) Simplifica la funcion de direccion y autoridad.

PRINCIPALES CAUSAS DEL FRACASO PRESUPUESTAL

- 1.- Desconocimiento de la empresa.
- 2.- Desconocimiento de los planes y politicas.
- 3.- Inadecuada administracion, direccion y vigilancia.
- 4.- Poca flexibilidad.
- 5.- Su instalacion fue muy rapida.
- 6.- Se espera demasiado del sistema o resultados inmediatos.
- 7.- Inadecuado sistema de contabilidad y de costos.
- 8.- Falta de analisis de los resultados y de las causas de variaciones, asi como de su correccion.
- 9.- Mala organizacion y coordinacion en general.
- 10.- Falta de estadistica de operaciones.
- 11.- Estimar demasiado anticipadamente.
- 12.- Falta de apoyo directivo.

CUARTA PARTE

CASO PRACTICO No. 1

INDICE

1.- OBJETIVO DEL ESTUDIO

2.- INFORMACION PROPORCIONADA POR LA EMPRESA:

- Estado de Situacion Financiera
- Estado de Resultados de Operacion
- Informacion Adicional

3.- OBTENCION DE RAZONES FINANCIERAS:

- Liquidez
- Solvencia
- Actividad
- Endeudamiento
- Rendimiento
- Cobertura

4.- CONCLUSION GENERAL

5.- APENDICE:

- Cuadro de Razones Financieras
- Estados Financieros Comparativos

1.- OBJETIVO DEL ESTUDIO:

En base a los estados financieros (1) de la Cia. "X", S.A., correspondientes a los años de 1984, 1985 y 1986, interpretar la posición financiera de la empresa en cuanto a las razones siguientes:

- A) Liquidez
- B) Solvencia
- C) Actividad
- D) Endeudamiento
- E) Rendimiento
- F) Cobertura

2.- INFORMACION ADICIONAL:

- A).- Saldo Inicial de clientes \$ 177,000.00
- B).- Saldo Inicial de inventarios \$ 188,000.00
- C).- Saldo Inicial de proveedores \$ 92,000.00
- D).- Saldo Inicial de Hipotecas \$ 40,700.00
- E).- Capital Social integrado por 365 acciones con valor nominal de \$1,000.00 c/u.
- F).- Ventas 100% a credito.
- G).- Compras 100% a credito.
- H).- Costo de ventas 80% de la ventas.

COMPANIA "X", S.A.
BALANCES GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS INDICADOS

	1984	1985	1986
ACTIVO:			
Circulante:			
- Caja y Bancos	51,000	28,600	20,400
- Clientes	245,000	277,400	388,000
- Inventario	316,000	510,000	826,200
SUMA	612,000	816,000	1'234,600
Fijo:			
- Inversion	278,600	327,100	330,500
- (-) Depreciacion	50,000	70,000	100,000
SUMA	228,600	257,100	230,500
TOTAL ACTIVO	840,000	1'073,100	1'465,100
PASIVO:			
Corto Plazo:			
- Doctos. por pagar		102,000	286,000
- Proveedores	98,000	155,000	306,000
- Otros	49,000	57,000	77,500
SUMA	147,000	314,000	669,500
Largo Plazo:			
- Hipotecas	45,000	40,800	36,700
TOTAL PASIVO	192,000	354,800	706,200
CAPITAL CONTABLE:			
- Capital Social	365,000	365,000	365,000
- Utilidad Ejerc. Ant. ^{RETENIDAS}	151,000	263,145	340,860
- Utilidad Ejercicio	132,600	90,155	53,040
SUMA	648,600	718,300	758,900
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	840,600	1'073,100	1'465,100

COMPANIA "X", S.A.
ESTADOS DE RESULTADOS POR LOS AÑOS QUE SE INDICAN

	1984	1985	1986
VENTAS NETAS	2'652,000	2'754,000	2'856,000
(-) COSTO DE VENTA	2'121,600	2'203,200	2'284,800
UTILIDAD BRUTA	530,400	550,800	571,200
(-) GTOS. OPERACION	312,900	358,900	355,400
UTILIDAD DE OPERACION	217,500	191,900	215,800
(-) INTERESES	13,500	53,200	134,200
UTILIDAD ANTES IMPTOS.	204,000	138,700	81,600
(-) IMPUESTOS (35%)	71,400	48,545	28,560
UTILIDAD NETA	132,600	90,155	53,040

COMPANIA COMERCIAL, S.A
ANÁLISIS DE EDOS. FINANCIEROS DE LOS AÑOS QUE SE INDICAN
(REDUCCION A PORCIENTOS INTEGRALES)

ACTIVO	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
<u>CIRCULANTE</u>			
CAJA Y BANCOS	6.07	2.67	1.39
CLIENTES	29.15	25.85	26.18
INVENTARIO	37.59	47.52	56.39
SUMA	<u>72.81</u>	<u>76.04</u>	<u>84.26</u>
<u>FIJO</u>			
INVERSION	33.14	30.18	22.56
(-) DEP. ACUMULADA	5.95	6.52	6.82
SUMA	<u>27.19</u>	<u>23.96</u>	<u>15.71</u>
TOTAL ACTIVO	100 %	100 %	100 %
<u>PASIVO</u>			
<u>CORTO PLAZO</u>			
DOCTOS. X PAGAR (Bco.)		9.51	19.52
PROVEEDORES	11.66	11.45	20.89
OTROS	5.83	5.31	5.29
SUMA	<u>17.49</u>	<u>29.27</u>	<u>45.70</u>
<u>LARGO PLAZO</u>			
HIPOTECAS	5.35	3.80	2.30
TOTAL PASIVO	<u>22.84</u>	<u>33.07</u>	<u>48.20</u>
<u>CAPITAL CONTABLE</u>			
CAPITAL SOCIAL	43.42	34.01	24.91
UTILIDAD EJERC. ANT.	17.96	24.52	23.27
UTILIDAD DEL EJERC.	15.78	8.40	3.62
SUMA	<u>77.16</u>	<u>66.93</u>	<u>51.80</u>
TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>

COMPANIA COMERCIAL, S.A.

ESTADOS DE RESULTADOS POR LOS AÑOS DE 1984-1986

REDUCCION A PORCIENTOS INTEGRALES

	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
VENTAS NETAS	100%	100%	100%
(-) COSTO DE VENTA	80	80	80
UTILIDAD BRUTA	<u>20.0</u>	<u>20.0</u>	<u>20.0</u>
(-) GROS. DE OPERACION	11.80	13.03	12.11
UTILIDAD DE OPERACION	<u>8.20</u>	<u>6.97</u>	<u>7.89</u>
(-) INTERESES	.50	1.93	1.70
UTILIDAD ANTES DE IMPTO.	7.70	5.04	6.19
(-) IMPUESTOS (35%)	<u>2.70</u>	<u>1.76</u>	<u>2.17</u>
UTILIDAD NETA	<u><u>5.0%</u></u>	<u><u>3.28 %</u></u>	<u><u>1.86%</u></u>

COMPANIA COMERCIAL, S.A

ANÁLISIS DE LOS EDO. FINANCIEROS DE LOS AÑOS QUE SE INDICAN (AUMENTOS Y DISMINUICIONES)

	1984-1985	1985-1986
ACTIVO		
<u>CIRCULANTE</u>		
CAJA Y BANCOS	(-) 32.400 =	(-) 8.200
CLIENTES	(+) 32.400 =	(+) 110.600 =
INVENTARIO	(+) 204.000 =	(+) 316.200 =
SUMA	(+) 204.000 =	(+) 418.600 =
<u>Fijo</u>		
INVERSIÓN	(+) 48.500 =	(-) 3.400 =
(-) Dep. ACUMULADA	(+) 20.000 =	(+) 30.000 =
SUMA	(+) 28.500 =	(+) 26.600 =
TOTAL ACTIVO	(+) 232.500 =	(+) 392.000 =
PASIVO		
<u>Corrio plazo</u>		
DEBTS. x PAGAR (Bcos.)	(+) 102.000 =	(+) 181.000 =
PROVEEDORES	(+) 57.000 =	(+) 151.000 =
OTROS	(+) 8.000 =	(+) 20.500 =
SUMA	(+) 167.000 =	(+) 353.500 =
<u>LARGO PLAZO</u>		
HIPOTECAS	(-) 4.200 =	(-) 1.100 =
TOTAL PASIVO	(+) 162.800 =	(+) 351.400 =
<u>CAPITAL CONTABLE</u>		
CAPITAL SOCIAL	— 0 —	— 0 —
UTIL. EJERC. ANT.	(+) 112.115 =	(+) 77.715 =
UTIL. DEL EJERC.	(-) 42.115 =	(-) 37.115 =
SUMA	69.700 =	40.600 =
TOTAL PASIVO + CAPITAL	(+) 232.500 =	(+) 392.000 =

COMPANIA COMERCIAL, SA
EDOS. DE RESULTADOS POR LOS AÑOS QUE SE INDICAN
(AUMENTOS Y DISMINUCIONES)

	<u>1984-1985</u>	<u>1985-1986</u>
VENTAS NETAS	(+) 102.000.	(+) 102.000.
(-) COSTO DE VENTA	(+) 81.600.	(+) 81.600.
UTILIDAD BRUTA	(+) 20.400.	(+) 20.400.
(-) GASTOS DE OPERACION	(+) 46.000.	(-) 3.500.
UTILIDAD DE OPERACION	(-) 25.600.	(+) 23.900.
(-) INTERESES	(+) 39.700.	(+) 81.000.
Util. Antes de Impuestos	(-) 65.300.	(-) 57.100.
(-) Impuestos (35%)	(-) 22.855.	(-) 19.985.
UTILIDAD NETA	<u>(-) 42.445</u>	<u>(-) 37.115.</u>

LIQUIDEL

$$\text{PRUEBA DEL ACIDO} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIO}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \$$$

$$184 \quad \frac{612,000 - 316,000}{147,000} = \frac{296,000}{147,000} = \underline{\underline{\$ 2.01}}$$

$$185 \quad \frac{816,000 - 510,000}{314,000} = \frac{306,000}{314,000} = \underline{\underline{\$.97}}$$

$$186 \quad \frac{1,234,600 - 826,200}{669,500} = \frac{408,400}{669,500} = \underline{\underline{\$.61}}$$

SOLVENCIA

$$\text{CAPITAL NETO DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO CIRCULANTE} = \$$$

$$184 \quad 612,000 - 147,000 = \underline{\underline{\$ 465,000}}$$

$$185 \quad 816,000 - 314,000 = \underline{\underline{\$ 502,000}}$$

$$186 \quad 1,234,600 - 669,500 = \underline{\underline{\$ 565,100}}$$

$$\text{RAZON CIRCULANTE} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \$$$

$$184 \quad \frac{612,000}{147,000} = \underline{\underline{\$ 4.16}}$$

$$185 \quad \frac{816,000}{314,000} = \underline{\underline{\$ 2.60}}$$

$$186 \quad \frac{1,234,600}{669,500} = \underline{\underline{\$ 1.84}}$$

ACTIVIDAD

$$\text{VECES DEL INVENTARIO} = \frac{\text{COSTO DE VENTA}}{\text{INV. PROMEDIO}} = \text{VECES.}$$

$$\begin{array}{l} \text{'84} \\ \frac{100 + 316,000}{2} = 252,000 \end{array} \quad \frac{2'121,600}{252,000} = \underline{\underline{8.42 \text{ VECES}}}$$

$$\begin{array}{l} \text{'85} \\ \frac{200 + 510,000}{2} = 413,000 \end{array} \quad \frac{2'203,200}{413,000} = \underline{\underline{5.33 \text{ VECES}}}$$

$$\begin{array}{l} \text{'86} \\ \frac{10 + 826,200}{2} = 668,100 \end{array} \quad \frac{2'284,800}{668,100} = \underline{\underline{3.42 \text{ VECES}}}$$

$$\begin{array}{l} \text{DE PAGO} \\ \text{DÍAS PROMEDIO} \\ \text{DE INVENTARIOS} \end{array} = \frac{360 \text{ DÍAS}}{\text{ROT. DE INV.}} = \text{DÍAS}$$

$$\text{'84} \quad \frac{360}{8.42} = \underline{\underline{42.76 \text{ DÍAS}}}$$

$$\text{'85} \quad \frac{360}{5.33} = \underline{\underline{67.54 \text{ DÍAS}}}$$

$$\text{'86} \quad \frac{360}{3.42} = \underline{\underline{105.26 \text{ DÍAS}}}$$

$$\begin{array}{l} \text{ROTACIÓN DE} \\ \text{DÍAS. X COBRAR} \end{array} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{DÍAS. X COBRAR PROM.}} = \text{VECES}$$

$$\begin{array}{l} \text{'84} \\ \frac{7,000 + 245,000}{2} = 211,000 \end{array} \quad \frac{2'1652,000}{211,000} = \underline{\underline{12.56 \text{ VECES}}}$$

$$\begin{array}{l} \text{'85} \\ \frac{1,000 + 277,400}{2} = 261,200 \end{array} \quad \frac{2'754,000}{261,200} = \underline{\underline{10.54 \text{ VECES}}}$$

$$\begin{array}{l} \text{'86} \\ \frac{400 + 388,000}{2} = 332,700 \end{array} \quad \frac{2'856,000}{332,700} = \underline{\underline{8.58 \text{ VECES}}}$$

20. PROMEDIO
CTAS. x COBRAR = $\frac{360 \text{ DÍAS}}{\text{ROT. CXC}} = \text{DÍAS}$

'84 $\frac{360}{12.56} = \underline{\underline{28.66 \text{ DÍAS}}}$

'85 $\frac{360}{10.54} = \underline{\underline{34.16 \text{ DÍAS}}}$

'86 $\frac{360}{8.58} = \underline{\underline{41.96 \text{ DÍAS}}}$

ROTACION DE
CTAS. x PAGAR. = $\frac{\text{COMPRAS A CRÉDITO}}{\text{SALDO PROM. PROVEEDORES}} = \text{VECES}$

'84 $\frac{10 + 98.000}{2} = 49.000$ $\frac{2'249.600}{49.000} = \underline{\underline{23.68 \text{ VECES}}}$

'85 $\frac{10 + 155.000}{2} = 126.500$ $\frac{2'397.200}{126.500} = \underline{\underline{18.95 \text{ VECES}}}$

'86 $\frac{100 + 306.000}{2} = 230.500$ $\frac{2'601.000}{230.500} = \underline{\underline{11.28 \text{ VECES}}}$

LAZO PROMEDIO
DE CTAS. x PAGAR = $\frac{360 \text{ DÍAS}}{\text{ROT. CTAS x PAGAR}} = \text{DÍAS}$

'84 $\frac{360}{23.68} = \underline{\underline{15.20 \text{ DÍAS}}}$

'85 $\frac{360}{18.95} = \underline{\underline{19.0 \text{ DÍAS}}}$

'86 $\frac{360}{11.28} = \underline{\underline{31.91 \text{ DÍAS}}}$

MARGEN DE UTILIDAD

$$\text{MARGEN DE UTIL. BRUTA} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

$$184 \quad \frac{530,400}{2'652,000} = .2 \times 100 = \underline{\underline{20\%}}$$

$$185 \quad \frac{550,800}{2'754,000} = .2 \times 100 = \underline{\underline{20\%}}$$

$$186 \quad \frac{571,200}{2'856,000} = .2 \times 100 = \underline{\underline{20\%}}$$

$$\text{MARGEN DE UTIL. DE OPERACION} = \frac{\text{UTIL. DE OPER.}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

$$184 \quad \frac{217,500}{2'652,000} = .0820 \times 100 = \underline{\underline{8.20\%}}$$

$$185 \quad \frac{191,900}{2'754,000} = .0696 \times 100 = \underline{\underline{6.97\%}}$$

$$186 \quad \frac{215,800}{2'856,000} = .0755 \times 100 = \underline{\underline{7.56\%}}$$

$$\text{MARGEN DE UTIL. NETA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

$$184 \quad \frac{132,600}{2'652,000} = .05 \times 100 = \underline{\underline{5\%}}$$

$$185 \quad \frac{90,155}{2'754,000} = .0327 \times 100 = \underline{\underline{3.27\%}}$$

$$186 \quad \frac{53,040}{2'856,000} = .0185 \times 100 = \underline{\underline{1.86\%}}$$

ENDEUDAMIENTO

$$\text{Razon de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{\%}{\%}$$

$$184 \quad \frac{192,000}{840,600} = .2284 \times 100 = \underline{22.84\%}$$

$$185 \quad \frac{354,800}{1,073,100} = .3306 \times 100 = \underline{33.06\%}$$

$$186 \quad \frac{706,200}{1,465,100} = .4820 \times 100 = \underline{48.20\%}$$

$$\text{Razon Pasivo - Capital} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Capital Contable}} = \frac{\%}{\%}$$

$$184 \quad \frac{45,000}{648,600} = .0693 \times 100 = \underline{6.94\%}$$

$$185 \quad \frac{40,800}{718,300} = .0568 \times 100 = \underline{5.68\%}$$

$$186 \quad \frac{36,700}{758,900} = .0483 \times 100 = \underline{4.84\%}$$

$$\text{Razon de Capitalizacion} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Pasivo L.P. + Cap. Contable}} = \frac{\%}{\%}$$

$$184 \quad \frac{45,000}{45,000 + 648,600} = \frac{45,000}{693,600} = .0648 \times 100 = \underline{6.49\%}$$

$$185 \quad \frac{40,800}{40,800 + 718,300} = \frac{40,800}{759,100} = .0537 \times 100 = \underline{5.37\%}$$

$$186 \quad \frac{36,700}{36,700 + 758,900} = \frac{36,700}{795,600} = .0461 \times 100 = \underline{4.61\%}$$

ENTABILIDAD

$$\text{Rotación Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}} = \text{VECES}$$

$$84 \quad \frac{2'652.000}{840.600} = \underline{\underline{3.15 \text{ VECES}}}$$

$$85 \quad \frac{2'754.000}{1'073.100} = \underline{\underline{2.57 \text{ VECES}}}$$

$$86 \quad \frac{2'856.000}{1'465.100} = \underline{\underline{1.95 \text{ VECES}}}$$

$$\text{Rendimiento s/la inversión} = \frac{\text{Util. Netas}}{\text{Activo Total}} = \%$$

$$84 \quad \frac{132.600}{840.600} = .1577 \times 100 = \underline{\underline{15.77\%}}$$

$$85 \quad \frac{90.155}{1'073.100} = .0840 \times 100 = \underline{\underline{8.40\%}}$$

$$86 \quad \frac{53.040}{1'465.100} = .0362 \times 100 = \underline{\underline{3.62\%}}$$

$$\text{Capitalización Total} = \text{Pasivo Largo Plazo} + \text{Cap. Contable} = \$$$

$$84 \quad 45.000 + 648.600 = \$ \underline{\underline{693.600}}$$

$$85 \quad 40.800 + 718.300 = \$ \underline{\underline{759.100}}$$

$$86 \quad 36.700 + 758.900 = \$ \underline{\underline{795.600}}$$

$$\text{Rendimiento del Capital Gmch} = \frac{\text{Util. Netas}}{\text{Cap. Cont.}} = \%$$

$$84 \quad \frac{132.600}{648.600} = .2044 \times 100 = \underline{\underline{20.44\%}}$$

$$185 \quad \frac{90,155}{718,300} = .1255 \times 100 = \underline{\underline{12.55\%}}$$

$$186 \quad \frac{53,040}{758,900} = .0698 \times 100 = \underline{\underline{6.99\%}}$$

COBERTURA

$$\text{VECES QUE SE HA GANADO EL INTERÉS} = \frac{\text{UTIL. ANTES INT. E IMPTD.}}{\text{INTERÉS}}$$

$$184 \quad \frac{217,500^{\text{utilid.}}}{13,500^{\text{int.}}} = \underline{\underline{16.11}} +$$

$$185 \quad \frac{191,700}{53,200^{\text{int.}}} = \underline{\underline{3.60}}$$

$$186 \quad \frac{215,800}{131,200^{\text{+ intereses}}} = \underline{\underline{1.61}} -$$

LIQUIDEZ:

La empresa de 1984 a 1986 ha venido teniendo menor liquidez, dado que en 1984 tenia 2.1 pesos de activos de inmediata realizacion para cubrir cada peso de pasivo a corto plazo y en 1985 la realizacion disminuyo a 0.60 por cada peso de pasivo.

Por otra parte la industria tiene 1.00 de activo circulante de inmediata realizacion para cubrir cada peso de pasivo a corto plazo, mientras que la relacion de la empresa en 1986, es de 0.60 pesos por cada peso, tal situacion se considera negativa para la empresa.

SOLVENCIA:

Durante los ultimos 3 anos de 1984 a 1986, la empresa a venido teniendo menor solvencia, dado que su razon circulante decrecio de 4.2 veces en 1984 a 2.6 veces en 1985 y 1.8 en 1986

Analizando la solvencia de la empresa, respecto a la industria, se observa que la empresa esta en posicion negativa, en virtud de que tiene 1.8 pesos de activos circulantes para cubrir un peso de pasivo circulante; mientras que la industria muestra 2.7 pesos de activo circulante para cubrir cada peso de pasivo circulante.

ACTIVIDAD:

A) INVENTARIOS.- Al analizar la rotacion de inventarios y su plazo podemos darnos cuenta que de 1984 ha ido moviendose el inventario mas lentamente, debido a un exceso de compras, propaganda y publicidad insuficiente, un mal manejo y administracion de los inventarios.

En 1984 se reponia el inventario cada 42 dias y en 1986 cada 106 dias, mas de el doble de tiempo. Es necesario tomar medidas puesto que esto podria afecta a la empresa en su situacion economica determinando su destino. \ R

B) CLIENTES.- Hemos observado que la empresa ha disminuido considerablemente de 1984 a 1986, la recuperacion de sus cuentas por cobrar, debido a que no tiene un buen sistema de cobranza y ha excedido el limite de sus creditos debido al mal manejo y estudio que se ha hecho de los mismos y comparado con el de la industria; el de 1986 va por arriba de 10 dias mas en el plazo debiendo ser el total de 32 dias.

Aqui necesitamos implantar un sistema de cobranzas mas eficiente para obtener mas recuperabilidad de las cuentas y disminuir nuestro creditos.

C) PROVEEDORES.- Se observa que la empresa en 1984 pagaba sus deudas en un plazo de 15 dias, en 1985 de 19 dias y en 1986 de 32 dias, la empresa tarda cada vez mas en cubrir sus deudas y obligaciones, pero esto comparado con el de la industria, esta dispone de 20 dias mas, esto quiere decir que en este plazo podemos depositar nuestro dinero obteniendo rendimientos o en alguna otra inversion que produzca rendimiento.

ENDEUDAMIENTO:

A) ESTRUCTURA GENERAL DE FINANCIAMIENTO.- La empresa de 1984 a 1986 ha estado recurriendo mas al financiamiento externo, de 22.8% en 1984, 33.1% en 1985, y 48.2% en 1986, sin embargo la industria financia externamente sus recursos en un 49%.

Por lo anterior, se puede decir, que la empresa hasta 1986 estructuro adecuadamente la proporcion de financiamiento externo e interno.

B) CAPITALIZACION.- La empresa de 1984 a 1986, ha recurrido mas al financiamiento externo principalmente de corto plazo.

Por este mismo periodo, el pasivo a largo plazo en relacion al financiamiento externo e interno total a largo plazo ha disminuido de 6.5% a 4.6% mientras que la industria guarda una relacion del 29%.

Tal situacion esta provocando que la empresa tenga un menor grado de solvencia a corto plazo.

C) RELACION DE PASIVO A LARGO PLAZO Y CAPITAL CONTABLE.- De 1984 a 1986, la empresa ha disminuido su relacion pasivo a largo plazo y capital contable de 6.9% a 4.8% mientras que la industria presentaba una relacion del 41% por lo tanto es de considerarse que la empresa esta teniendo una cobertura sumamente amplia para garantizar su pasivo a largo plazo con su capital contable.

RENDIMIENTO:

A) MARGEN DE UTILIDAD BRUTA.- Este ha permanecido igual en los ultimos tres años, dado que el costo de ventas ha sido igual para cada uno de los ejercicios desde un punto de vista relativo, tambien la industria tiene el mismo costo de ventas que es del 80%.

B) MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION.- De 1984 a 1986 la empresa ha disminuido su margen de utilidad de operacion de 8.2 en 1984, 7% en 1985 y 7.6% en 1986, debido a que incremento su proporcion de gastos de operacion en un .6%, es decir que en 1984 la empresa tenia una proporcion de gastos de operacion de 11.8% y en 1986 12.4% de gastos mientras que la industria tiene un 8.8% de gastos de operacion respecto a ventas, los cuales provocan una utilidad de operacion de 11.2% lo cual resalta que la empresa esta trabajando con una proporcion de gastos de operacion excesivos.

C) MARGEN DE UTILIDAD NETA.- De 1984 a 1986 el margen de utilidad neta disminuyo de un 5% en 1984 a un 1.9% en 1986, situacion proviocada principalmente por el incremento de los gastos financieros y en segundo lugar por el incremento de los gastos de operacion.

La industria presenta un margen de utilidad neta del 4.7% lo cual resalta una posicion negativa, que presenta la empresa en cuanto a este respecto.

D) ROTACION DEL ACTIVO TOTAL.- De 1984 a 1986 los activos totales de la empresa como generadores de ventas han sido menos eficientes puesto que en 1984, su generacion de ventas fue de 3.2 pesos por cada peso de activo, en tanto que en 1986, la generacion fue de 1.9 pesos por cada peso de activo; mientras que la industria genera 2.5 de ventas por peso invertido en activo, colocando asi a la empresa en una situacion desfavorable respecto de su competidor.

E) RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION.- En 1984 a 1986 la empresa disminuyo la inversion debido a:

- La disminucion de 1.7% del margen sobre la venta provoco una decremento en el rendimiento sobre la inversion de 4.9%.

- Disminucion de .6% en la generacion de ventas por parte de los activos provoco una disminucion sobre la inversion de 2.5%.

De 1984 a 1985 se disminuyo un 4.8% el rendimiento sobre la inversion debido a:

- Disminuyo en 1.4% el margen sobre la venta y esto provoco una disminucion en el rendimiento sobre la inversion de 3.1%.

- Disminucion de .7 % en la generacion de ventas por parte de los activos, provoca un decremento en el rendimiento sobre la inversion de 1.7%.

Respecto a la industria se observa qu esta tiene un rendimiento sobre la inversion de 11.8% mismo que esta dado por una rotacion de activos de 2.5 y un margen sobre ventas de 4.7% nientas que la empresa en 1986, presento un rendimiento sobre la inversion de 3.6% provocado por una rotacion de 1.9 y un margen sobre ventas de 1.9% situacion que pone a la empresa en una posicion negativa.

CONCLUSION GENERAL

La empresa de 1984 a 1986 tuvo una decaída considerable en cuanto a los aspectos financieros de liquidez, solvencia, actividad, endeudamiento, rentabilidad y cobertura.

En conclusion mencionamos algunas de las causas mas considerables que afectaron las siguientes razones:

LIQUIDEZ: Esta razon se ha ido disminuyendo, principalmente por el mal manejo de los inventarios; los cuales se han venido acumulando tambien por el crecimiento de financiamiento que se ha dado a los diversos clientes y la tardanza de su cobro.

SOLVENCIA: Esta ha ido disminuyendo esencialmente porque la empresa hizo crecer su financiamiento a corto plazo en mayor proporcion que su activo circulante, en este caso los activos circulantes no eran los suficientes como para cubrir en su totalidad a nuestros pasivos.

ACTIVIDAD: La empresa tarda cada vez mas en mover sus inventarios, pudiendo ser la causa el mal manejo de los mismos o la falta de publicidad, lo cual a su vez provoco la disminucion de la razon de liquidez.

La empresa ha disminuido en forma considerable la recuperabilidad de las cuentas por cobrar a clientes, debido al mal sistema de cobranzas que se tiene implantado.

Todo lo anterior provoca que la empresa que la empresa tenga que recurrir al financiamiento externo para poder seguir adelante, lo cual no consideramos bueno pues eso nos lleva al pago de intereses que hace que nuestra rentabilidad y cobertura disminuya.

/

RENTABILIDAD: Esta disminucion se debe al mal manejo de los gastos, pues son muy excesivos pudiendo haber algunos innecesarios. Tambien existe un mal manejo de inventarios en cuanto a ventas, lo cual hace que se generen menos utilidades y los accionistas no tengan el rendimiento que esperan por su capital invertido.

COBERTURA: Podemos darnos cuenta que cada vez se ganan menos intereses.

Esto se debe al incremento de los intereses en el rendimiento sobre la inversion y en el margen de utilidad neta.

CONCLUSION GENERAL

Consideramos que es de suma importancia el estudio de esta materia, ya que proporciona al educando una vision clara de lo que es y representa la funcion financiera.

Muestra a su vez los medios y metodos que se deben seguir para la toma de decisiones mas acertada y adecuada en la solucion de problemas financieros de la empresa, con la mira de llegar a cumplir con las metas y objetivos fijados por la empresa.

Si la empresa posee una administracion financiera estable u optima, estara operando en forma eficiente en todas y cada una de las areas de las cuales esta integrada, asi pues, sus utilidades se veran incrementadas, sus empleados y trabajadores beneficiados y el crecimiento de la empresa se expandera.

En la actualidad el estudio de las finanzas posee un renglon de gran importancia para las empresas, dado que la situacion economica que ha venido sufriendo nuestro pais (alta inflacion, devaluaciones, perdidas del poder adquisitivo), empujan a estas a estar informados de su situacion y a vigilar las proyecciones hechas para el buen funcionamiento y en algunas de estas empresas significaria la supervivencia en el medio, por la complejidad que implican todos los cambios, reformas en cuanto al area financiera se refiere asi como la competitividad de un mercado muy fuerte como lo es Estados Unidos.

Con esta situacion, las empresas deben de saber su situacion economica al momento, para poder tomar decisiones optimas en el momento oportuno y cuidando ante todo la supervivencia de la misma. Las decisiones pueden llegar a ser la consecucion de financiamientos, si asi lo requiere, para cumplir con sus obligaciones y para cubrir su operacion, tambien otro punto seria la determinacion de su punto de equilibrio de operacion, poder medir sus costos de operacion, ya que pudiera llegarse al caso de que la empresa este operando con un margen de operacion ficticio (que no alcance ni a cubrir los costos de operacion) y de ahi provenga la mala situacion de la misma, etc.

Otro problema que se presenta en la actualidad en algunas empresas es la mala administracion u organizacion que tiene de la misma y la no adaptacion a los cambios. Las finanzas nos proporcionan un proceso administrativo que nos ayuda a poder corregir esas fallas de control proporcionandonos asi unos conocimientos adecuados para la administracion de aquellas partidas que representan flujo de operacion de la misma, tales como caja, inventarios, cuentas por cobrar, etc., ya que estas partidas nos conllevan a la liquidez o solvencia o en su defecto a la no liquidez y no solvencia de la misma.

Esperamos que esta memoria haya cubierto los requisitos minimos teoricos de la materia y coadyuve a la formacion de futuros profesionistas de esta carrera y especificamente del area financiera.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- "ADMINISTRACION FINANCIERA"
ROBERTO W. JOHNSON
3A. EDICION
EDITORIAL CECSA
- 2.- "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA"
STANLEY B. BLOCK
GEOFFREY A. HIRT
2A. EDICION
- 3.- "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA"
LAWRENCE W. GITMAN
EDITORIAL HARLA
- 4.- "FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD"
C.P. NICOLAS BALLESTEROS
C.P. MA. ANTONIETA MARTIN GRANADOS
EDITORIAL INTERAMERICANA
- 5.- "PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS"
INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS
- 6.- "APLICACION DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD"
C.P. OSCAR SANCHEZ L.
C.P. CALIXTO M. MORENO L.
- 7.- "DICCIONARIO DE ADMINISTRACION Y FINANZAS"
J.M. ROSENBERG
EDITORIAL BIBLIOTECA MASTER
- 8.- APUNTES DE LA MATERIA DE FINANZAS
SEMESTRES SEXTO, SEPTIMO Y OCTAVO