

Universidad Autónoma de Baja California

Escuela de Contabilidad y Administración

Unidad Enseñada

Memoria del Seminario de Finanzas



Que Para Obtener el Título de: Contador Público

Presenta

Maqda Meling López

Aprobado Por:

Asesor

C.P. Yadira Yepíz Velázquez

Ensenada Baja California Diciembre 1997

AGRADECIMIENTOS:

Por habernos otorgado a nuestras vidas el mas preciado tesoro de la superación profesional, personal y moral. Mi agradecimiento mas ferviente a:

A DIOS

A MIS PADRES

A MI HIJA

A MIS MAESTROS

A MIS COMPAÑEROS

A MI ESCUELA

Prólogo

El campo de las finanzas es tan amplio que es imposible cubrirse en una sola memoria, como la que se esta presentando.

En esta solo se encuentra lo mas relevante de las finanzas, como son: análisis, cuentas por cobrar, inventarios, arrendamientos financieros, punto de equilibrio, etcétera que serian solo el principio de una extensa variedad de temas relacionados con las finanzas.

Las finanzas nos muestran en ocasiones diversas diferencias que necesitan de un análisis financiero, la forma en que puede corregir y como el administrador financiero crea su propio juicio, para luego llevar a visualizar en forma general el ambiente en que se dan dichas diferencias.

De tal modo considero que los temas que presento abarcan la mayoría de los temas financieros pero debido a los constantes cambios en el entorno, será necesario en un futuro hacer uso de documentos mas actualizados para las estrategias financieras que se tratan en esta memoria.

Indice

INTRODUCCIÓN	1
FINANZAS	2
PORQUE TENER EFECTIVO	11
ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	27
INVENTARIOS	36
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	51
COSTO DE CAPITAL	68
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	76
PUNTO DE EQUILIBRIO	84
ANÁLISIS FINANCIERO	91
PRESUPUESTO	108
ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS Y VALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN	120
CONCLUSIÓN	125
BIBLIOGRAFIA	126

INTRODUCCIÓN

La función financiera es muy importante, ya que al tomar una decisión errónea en esta área, trae consecuencias muy graves para la organización generándole desde un desequilibrio ligero hasta la rotunda quiebra; dando como resultado su cierre como unidad económica, cualquiera que sea su giro.

El administrador financiero debe alcanzar los objetivos de los dueños de la empresa así como cuidar la composición financiera de la organización, observar el funcionamiento de la misma y buscar áreas de problemas y áreas que sean posibles de mejorar.

Las finanzas se relacionan con otras ramas como la Economía y la Contabilidad muy estrechamente. El administrador financiero debe utilizar de la mejor manera la información que le presenta el contador, debiendo de evaluar e interpretar los datos presentados de una manera correcta.

FINANZAS

Es el medio para obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondos. Existen cuatro áreas principales de decisión para quienes toman decisiones financieras, que son las siguientes:

- 1.- La mezcla de financiamiento.- Tanto las personas como las organizaciones necesitan reflexionar acerca de la cantidad de dinero prestado que se utiliza (deuda) con respecto a la cantidad de dinero propio (capital) destinado para cualquier gasto.
- 2.- Liquidez necesaria.- Se refiere al grado en que un activo puede convertirse en dinero. En terminos generales, conforme a más líquido o parecido a la moneda es un activo, menor es su redituabilidad.
- 3.- Empleo de las utilidades.- Estas deben ser gastadas o reinvertidas de manera redituable. Existen diversas opciones para el empleo de las utilidades las cuales compiten entre sí, y deben ser evaluadas en forma apropiada por quienes toman las decisiones.
- 4.- Flexibilidad.- Es aplicable a casi todas las decisiones financieras. Se verá que si se tomaron decisiones financieras sin considerar adecuadamente su impacto sobre las decisiones financieras futuras, podrían surgir ataduras financieras.

LA IMPORTANCIA DE LOS ADMINISTRADORES FINANCIEROS

Los administradores financieros han logrado una gran importancia debido a que causas internas y externas, como la inflación y la recesión, los problemas sociales, la devaluación, los mercados monetarios y muchos otros factores complejos hacen que el éxito dependa de una buena administración financiera.

LA ADMINISTRACIÓN DE LAS FINANZAS ANTE LA SITUACIÓN ACTUAL DE MÉXICO

La situación actual requiere la optimización de los recursos financieros, de allí la importancia del ejecutivo financiero, el cual se justifica porque debe administrar adecuadamente el recurso capital para que de esta manera las empresas sean eficientes y para que nuestro país supere la crisis económica.

EVOLUCIÓN DE LAS FINANZAS

Las finanzas han evolucionado del estudio descriptivo que era antes y ahora influyen análisis rigurosos y teorías normativas. Han dejado de ser un campo preocupado fundamentalmente por la obtención de fondos para abarcar la administración de activos, la asignación de capital y la valuación de la empresa en el mercado global, ya no son un campo con un interés primordial en el análisis externo de la empresa, sino que dan importancia a la toma de decisiones dentro de la empresa. La principal característica de las finanzas actuales es su cambio continuo por nuevas ideas y técnicas. Hay una gran diferencia entre el papel del gerente financiero en comparación con lo que era hace veinte años. Los profesores y los gerentes financieros tienen que acostumbrarse a aceptar el medio cambiante y superar sus retos. Para este fin tienen que comprender a la perfección el objetivo fundamental de la empresa.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

La administración financiera comprende la solución de las decisiones importantes. Juntas determinan el valor que la empresa tiene para sus accionistas. Suponiendo que el objetivo sea maximizar este valor, la empresa debe esforzarse por lograr la combinación óptima de las tres decisiones correlacionadas, solucionadas en forma conjunta. A su vez la decisión de influencia, pues las utilidades retenidas que se utilicen en el financiamiento interno representan dividendos perdidos por los accionistas. Con una estructura conceptual apropiada se pueden alcanzar decisiones conjuntas que tiendan a ser las óptimas. Lo principal es que el gerente financiero relacione cada decisión con su efecto sobre la evaluación de la empresa.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

La administración financiera en la planeación, obtención y administración de los recursos financieros necesarios para que la empresa pueda desarrollar sus planes de operación y expansión, manteniendo una adecuada estructura financiera de inversiones y satisfaciendo las condiciones necesarias de liquidez y rentabilidad.

La función que en la empresa trata de maximizar el valor presente de la empresa a través de:

Mantener un equilibrio entre la liquidez y el rendimiento mediante un óptimo manejo del flujo de efectivo, logrando una obtención y uso de recursos financieros que permita que la empresa tenga una liquidez adecuada para cumplir con todos sus compromisos financieros oportunamente, y obtener la aplicación de los recursos un rendimiento apropiado.

En otras palabras: la función financiera trata de maximizar el valor presente de la empresa mediante:

- 1.- La obtención de recursos financieros, de la manera más económica.
- 2.- Su correcto manejo e inversión de los recursos más productivos.

Las empresas se encuentran ante un constante conflicto entre liquidez y rentabilidad. Mientras quieren ganar más les falta dinero, y cuando deciden conseguir recursos financieros ganan menos.

La administración financiera se justifica obteniendo un adecuado equilibrio entre liquidez y rentabilidad que permita maximizar el valor presente de la empresa.

Para maximizar el valor presente de las empresas mediante un adecuado equilibrio del riesgo y la rentabilidad, el administrador financiero cumple con tres funciones básicas:

- Planeación financiera
- Administración de los activos
- Obtención de recursos financieros

LA ADMINISTRACIÓN DE LAS FINANZAS EN UNA EMPRESA

La condición real y la importancia de la función financiera depende de gran parte del tamaño de una compañía. En empresas pequeñas la función financiera normalmente la lleva a cabo el departamento de contabilidad, a medida que crece la empresa, la importancia de la citada resulta, por lo general en la creación de un departamento de finanzas especializado, esto es una unidad orgánica, autónoma vinculada directamente al presidente de la compañía a través de un presidente (o director de finanzas). Este diagrama de la organización general que destaca la estructura financiera dentro de una empresa. El tesorero y contralor dependen del vicepresidente de finanzas. El primero es el responsable de actividades financieras tales como control de efectivo, toma de decisiones de capital y formulación de planes para aplicación de capital, dirección de actividades de crédito y manejo de cartera de inversiones. El contralor realiza por lo común las actividades contables, relativas e impuestos, procesamiento de datos y contabilidad financiera y de costos.

INTRODUCCION

La administración del capital de trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa, las cuales comprenden los activos circulantes y los pasivos a corto plazo. El activo circulante debe ser lo suficientemente grandes para cubrir el pasivo a corto plazo, con el fin de consolidar un margen razonable de seguridad.

Para el estudio de este capítulo se dividiran en tres secciones principales:

- 1.- Es el estudio del capital neto de trabajo, se analizan dos definiciones alternativas del capital neto de trabajo en la función del financiamiento de la empresa.
- 2.- Relación entre rentabilidad y riesgo asociada al nivel de capital neto de trabajo de la empresa.
- 3.- Efectos de la combinación de financiamiento a largo plazo sobre su capital neto de trabajo, los tres procedimientos básicos para determinar una combinación de financiamiento son:
 - Método dinámico
 - Método concervador
 - Método intermedio

ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

Representa la administración de estos activos, es decir, el efectivo y los valores realizables, las cuentas por cobrar y los inventarios y la administración de pasivos circulantes. Lo usual es considerar que la administración de activos fijos corresponde al área de presupuestos de capital, en tanto que la administración del financiamiento a largo plazo incluye consideraciones de estructura de capital.

Esta separación es afortunada, pues tiende a oscurecer el efecto que varias decisiones ejercen sobre la valuación de la empresa en general.

La mayor parte de trabajo relacionado con la administración del capital de trabajo queda confinada al lado izquierdo del balance general, donde se encamina a optimizar los niveles de efectivo y valores realizables, cuentas por cobrar e inventarios. En su mayor parte la optimización de estos activos circulantes queda aislada de la optimización de otros activos circulantes y de la valuación global de la empresa.

Desde el punto de vista conceptual, no tiene sentido divorciar los diversos componentes de la administración del capital de trabajo y las decisiones más importantes de inversión y financiamiento. En los últimos años se han desarrollado algunos modelos en extremo complejos para la administración del efectivo, de las cuentas por cobrar y los inventarios. En estos beneficios asociados a un nivel particular de activo circulante se comparan contra el costo ajustado por el riesgo de mantenerlo. Aunque optimizan en un sentido de equilibrio parcial. Es claro que lo que se necesita es comprender las decisiones de activos y pasivos circulantes a la luz de la valuación global de la empresa.

Para ello se clasifican los diversos componentes de la administración del capital de trabajo liquidez, cuentas por cobrar e inventarios, pasivos circulantes agrupándolos de acuerdo con la forma en que afectan a la valuación. Se verá que las decisiones que se toman en estas áreas determinan el monto del capital de trabajo surge como un subproducto; no representa en sí mismo una decisión activa. Lo que se logra es brindar una visión global conceptual para juzgar las decisiones de capital de trabajo en relación con la valuación de la empresa esa visión dará mejor perspectiva para tomar las decisiones que comprendan activos y pasivos circulantes específicos.

1.- DEFINICION DE CAPITAL NETO DE TRABAJO

Definiremos capital neto de trabajo como la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo de una empresa.

Se dice entonces que siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa tendrá más capital neto de trabajo.

El motivo del uso del capital neto de trabajo para evaluar la liquidez de la empresa, se halla en la idea de que cuanto mayor sea el margen en el que los activos de una empresa cubran sus obligaciones a corto plazo, tanta más capacidad de pago generará para pagar sus deudas en el momento de su vencimiento, basandose en la creencia de que los activos circulantes son fuentes de entradas de efectivo, en tanto que los pasivos son fuentes de desembolso de efectivo.

Aún cuando los activos circulantes de una empresa pueden no convertirse en efectivo en el momento que se requiera, cuanto mayor sea la cantidad de activos circulantes presentes, tanto más probable será que algún activo circulante se convierta en efectivo para pagar una deuda pendiente

Entre más predecibles sean las entradas a caja, tanto menos capital de trabajo requerirá una empresa. Las empresas con entradas de efectivo más inciertas deben mantener niveles de activos circulantes adecuados para cubrir sus pasivos a corto plazo.

Para que una empresa pueda cumplir con sus obligaciones es necesario que sus fuentes de entradas (activos circulantes) superen a los desembolsos (pasivos a corto plazo).

RELACIÓN ENTRE RENTABILIDAD Y RIESGO

Rentabilidad: Cualidad de una inversión o negocio de proporcionar un rendimiento activo. Este vocablo cuando se usa en forma específica, se identifica con rendimiento.

Riesgo: La posibilidad de perder en una inversión determinada.

Existe un intercambio alternativo entre la rentabilidad y riesgo. La rentabilidad se mide por los ingresos menos los costos, en tanto que el riesgo se determina por la probabilidad de que la empresa se tome técnicamente insolvente (incapaz de pagar sus deudas al vencimiento de estas).

Las utilidades de las empresas pueden aumentarse de dos maneras:

- 1.- Incrementando los ingresos
- 2.- Reduciendo los costos

Cualquier reducción de los costos deberá aumentar las utilidades de la empresa. Estas también pueden incrementarse mediante la inversión en activos más rentables, los cuales pueden, a su vez generar mayores niveles de ingresos.

El riesgo de volverse técnicamente solvente se mide, por lo general, utilizando la cantidad de capital neto de trabajo o el índice de solvencia (activo circulante/ pasivo a corto plazo).

Se supone que cuanto mayor sea la cantidad de capital neto de trabajo tanto menos riesgo habra, esto significa que cuanto más capital neto de trabajo haya, tanto, más líquida será la empresa, y, en consecuencia, estará menos expuesta a la insolvencia técnica. También puede darse el efecto contrario: asocian niveles bajos de liquidez a niveles crecientes de riesgo.

La relación entre el capital neto de trabajo, la liquidez y el riesgo es tan estrecha, que se aumenta el capital neto de trabajo o la liquidez, disminuye el nivel de riesgo de la empresa, viceversa.

ALGUNOS SUPUESTOS BÁSICOS

Al hablar acerca de la relación rentabilidad-riesgo, deben hacerse ciertos supuestos básicos. El primero consiste en la naturaleza de la empresa que se está analizando, el segundo en las diferencias básicas en el poder de obtención de ganancia por los activos y el tercero, que se relaciona con las diferencias en el costo de diversos métodos de financiamiento.

Naturaleza de la empresa.- El tipo de empresa del que hablamos en este tema es una manufacturera, ya que proporciona el campo de investigación idóneo para elucidar la mayoría de los principios básicos de las finanzas administrativas.

Capacidad de la empresa para generar utilidades.- Se espera que una empresa manufacturera esté en condiciones de ganar más a partir de sus activos fijos que de los circulantes.

Costo de financiamiento.- La empresa puede obtener financiamiento requerido a partir de dos orígenes:

--Pasivos a corto plazo

--Fondos a largo plazo

Los primeros son fuentes a corto plazo son las deudas o pasivos corrientes o a largo plazo y el capital social es fuente de fondos a largo plazo.

NATURALEZA DE LA ALTERNATIVA ENTRE RENTABILIDAD Y RIESGO.

Si una empresa desea incrementar su rentabilidad debe aumentar también su riesgo, debe de reducir la rentabilidad. Los efectos del cambio en los activos circulantes y pasivos a corto plazo sobre la relación rentabilidad-riesgo de la empresa serán tratados separadamente con el propósito de incorporarlos a una teoría integral del manejo del capital de trabajo.

Activos circulantes.- Los efectos del cambio en los niveles de los activos circulantes de la empresa sobre la relación rentabilidad-riesgo puede demostrarse de la siguiente manera:

La razón de los activos a corto plazo con respecto a los activos totales. Dicha razón indica que porcentaje de activos totales son circulantes, el cual puede aumentarse o disminuirse.

Efectos de un incremento.- A medida que aumenta la razón activo circulante respecto a los activos totales, tanto la rentabilidad como el riesgo disminuyen. La rentabilidad se reduce porque los activos circulantes son menos rentables que los activos fijos. A su vez el riesgo disminuye porque a mayor activo circulante y si se mantiene sin cambio los pasivos a corto plazo, el capital neto de trabajo se incrementa.

Efectos de una disminución.- Las consecuencias de una reducción en la razón de activos circulantes con respecto a totales resultan exactamente en lo opuesto de los resultados de un incremento en el razón o índice.

Pasivos a corto plazo.- los efectos de un cambio en el nivel de los pasivos a corto plazo sobre su relación rentabilidad riesgo, se puede demostrar en este caso, la razón de pasivo corriente respecto al activo total. Este porcentaje de activo total que ha sido financiado mediante el pasivo a corto plazo, este puede aumentar o disminuir efectos de un aumento.- A medida que aumenta la razón pasivo a corto plazo respecto del activo total, se incrementa la rentabilidad de la empresa, lo mismo ocurre con el riesgo. Suponiendo que los activos de la empresa permanezcan inalterados, su capital neto de trabajo se reducirá a medida que disminuyan sus pasivos a corto plazo, una reducción en el capital neto de trabajo implica un aumento en el riesgo total.

Efectos de una disminución.- Una disminución en la razón del pasivo a corto plazo respecto del activo total disminuirá la rentabilidad de la empresa, ya que debe obtenerse una mayor cantidad de financiamiento por medio de fuentes a largo plazo más costosas.

PORQUE TENER EFECTIVO

El control de la inversión en el activo corriente, comienza con la administración del efectivo y existen tres motivos principales para poseer el efectivo.

1.- EL MOTIVO DE LAS TRANSACCIONES.- es capacitar a la empresa para realizar sus operaciones ordinarias que son compras y ventas y lo más común es marcar los tiempos de facturación y cobros; así mismo determinar las ventas estacionales y realizar oportunamente las compras.

2.- EL MOTIVO DE PRECAUCIÓN.- se relaciona en que toda empresa debe tener efectivo para salir de alguna urgencia en alguno de los casos tener fuentes de crédito para realizar una compra de oportunidad.

3.- EL ESPECULATIVO.- Significa mantener en efectivo disposiciones que sirvan para aprovechar la oportunidad de obtener utilidades como es el caso de los inventarios y algunos activos fijos.

CICLO DE CAJA

Se define como el periodo que comprende desde la compra de la materia prima, con el consiguiente desembolso y la cobranza resultante de la venta del artículo o bien fabricado con la materia prima adquirida.

El flujo de efectivo variará en atención a diversos factores tales como el volumen de las ventas, precio de venta, otorgamiento u obtención de descuentos, precio de compra, costo de servicios, financiamientos, aumentos de salarios, políticas de crédito y cobranza, etc. En la pequeña empresa, el administrador, que en la mayoría de los casos es el propietario o socio principal, tiene conocimiento pleno de los factores mencionados con anterioridad, lo que permitirá estimar el comportamiento del flujo de efectivo y en función de éste, sabrá en que momento tendrá excedentes que podrá invertir o cuándo tendrá faltantes de efectivo que le indiquen los financiamientos a solicitar.

ELABORACIÓN, PASOS A SEGUIR

1.- Saldo inicial de bancos e inversiones

El presupuesto de efectivo partirá de los saldos reales de las cuentas bancarias y de inversiones liquidas (disponibilidad inmediata), para lo cual se atenderá a los saldos que muestre la contabilidad, misma que deberá estar al día y mostrar saldos correctos. Las conciliaciones bancarias deben estar actualizadas.

2.- Entradas de efectivo

Las entradas de efectivo dependerán del presupuesto de ventas, tomando en consideración las que son al contado y las que son a crédito, en este último caso se atenderá también a las condiciones pactadas con los clientes en cuanto a plazos y descuentos. También deberán tenerse en cuenta factores tales como el giro de la empresa, ventas cíclicas o de temporada, precios fijos o revisables en cierto periodo.

Otras estradas de efectivo que no provienen de la actividad principal de la empresa pueden ser: los intereses bancarios o por inversiones percibidos, así como el ingreso proveniente de las ventas de activo fijo. En general, deben calendarizarse para prever el momento en que entraran al flujo.

3.- Entradas de efectivo

Deberán elaborarse presupuestos de:

a) Compras.- En función de las unidades que se requieren para vender y los inventarios que se desean mantener en un periodo determinado. En este rubro se deberán considerar aspectos tales como: condiciones de pago (contado o crédito), plazos, manejos de descuentos con proveedores. Es conveniente elaborar un calendario de pagos de proveedores que permita conocer el momento en el que se deberá pagar el adeudo.

b) Adquisición de equipo.- Deben conocerse las necesidades de la pequeña empresa en cuanto a nuevas instalaciones, adquisiciones, adquisición de equipo (renovación de los mismos) por ampliaciones, reposiciones, etcétera.

Se atenderá siempre las necesidades básicas que cumplan con requisitos de servicios, utilidad, precio. En este ultimo punto se tendrá que elegir la mejor opción: compra normal, arrendamiento financiero, o bien, arrendamiento puro; en vista de factores tales como plazos de pago y costos de financiamiento.

c) Gastos de operación.- Deberán prepararse un presupuesto de gastos de operación que muestre en un periodo determinado:

- concepto de gasto
- monto proyectado o estimado
- fecha de erogación

Dentro de los gastos de operación se pueden tener entre otros los siguientes conceptos:

- sueldos y salarios
- impuestos
- intereses
- pagos y servicios
- otros gastos

ROTACIÓN DE EFECTIVO

Se define como el número de veces por año en que el efectivo de la empresa se convierte en un producto comerciable, para convertirse luego en el efectivo resultante de la venta.

Por lo tanto cuanto mas alta sea la rotación de inventarios de una empresa, tanto menor efectivo se requerirá. Por ello la rotación de efectivo al igual que la de inventario debe ser maximizada.

EFECTIVO MÍNIMO DE OPERACIÓN (EMO)

La empresa debe aprovechar las oportunidades que surjan para sus deudas a fin de mantener saldo en efectivo, la meta debe ser entonces operar de manera que se requiera un mínimo de efectivo.

Debe planearse la cantidad del dinero que permita la empresa cumplir con los pagos programados de sus cuentas en el momento de su vencimiento, así como proporcionar un margen de seguridad para realizar pagos no previstos o bien, pagos programados cuando se disponga de las entradas de efectivo inesperadas.

Dicho efectivo toma por supuesto que puede mantener en forma de depósito a la vista o en un tiempo de valor negociable que produzca intereses.

MÉTODOS PARA DETERMINAR SALDOS ÓPTIMOS DE CAJA

1.- El saldo apropiado se establece por presencia para cumplir los otros requerimientos esperados o inesperados o para cubrir las necesidades establecidas por los acreedores cualquiera que sea mayor.

2.- Otro método consiste en establecer el nivel mínimo de caja como porcentajes de ventas.

3.- Los planteamientos más elaborados para mantener los saldos necesarios se basan en el empleo de técnicas como el cálculo y la estadística.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Para una empresa es vital mantener información oportuna acerca de los comportamientos de los flujos de efectivo. Esto le permite una administración óptima de su liquidez y así evitar problemas serios por falta de ella, que pueden ocasionar hasta la quiebra y la intervención por parte de los acreedores sobre todo en una época inflacionaria, en la cual el recurso más escaso y caro es el efectivo.

La liquidez de una empresa esta en función de dos dimensiones;

- a) El tiempo necesario para convertir el activo en efectivo.
- b) El grado de seguridad asociado con el precio al cual se realizará al activo.

OBJETIVOS:

- 1.- Diagnosticar cual será el comportamiento del flujo de efectivo a través del periodo de que se trate.
- 2.- Detectar en que periodos habrá faltantes y sobrantes de efectivo y a cuanto ascenderán.
- 3.- Determinar si las políticas de cobro y pago son la óptimas.
- 4.- Determinar si es optimo el monto de los recursos invertidos en efectivo a fin de destacar si existe una subinversión.
- 5.- Fijar políticas de dividendos en la empresa.
- 6.- Determinar si los proyectos de inversión son rentables.

MOTIVOS, CARACTERÍSTICAS Y PROPORCIÓN OPTIMA DE LOS VALORES NEGOCIABLES.

Existen tres motivos para mantener valores negociables cada motivo se basa en la premisa de que una empresa debe intentar ganar un rendimiento sobre fondos temporalmente ociosos.

Motivo de transacciones: Se dice que los valores negociables que se convertirán en efectivo para realizar algún pago estimado futuro se mantiene con fines de transacción. Las empresas que deben efectuar ciertos pagos pueden contar con el dinero para cubrirlo, pero a fin de ganar cierto rendimiento los invierten en un valor negociable con un vencimiento de pago que coincida con la fecha del mismo.

Motivo de seguridad: Se emplean para cubrir las cuentas de efectivo de la empresa. Dichos valores deben ser muy líquidos ya que se compran con fondos que se necesitaran aunque no se sepa cuando.

Motivo de especulación: Existen por que la empresa no tiene de momento una utilización específica. En muchos casos este dinero se coloca en instrumentos a largo plazo que entren en la categoría de valores negociables. Este motivo resulta ser el menos común. Pero a la empresa que los tiene se le considera en una posición envidiable.

CARACTERÍSTICAS DE LOS VALORES NEGOCIABLES.

Para ser verdaderamente negociable un valor requiere dos características:

a) Tener un mercado accesible: El mercado para un valor debe poseer amplitud como profundidad con el objeto de minimizar la cantidad de tiempo requerido para convertirlo en dinero efectivo.

Por amplitud se entiende la cantidad de miembros, un mercado amplio es aquel con muchos miembros, y también se emplea para referirse a la distribución geográfica de un mercado.

La profundidad se define como la capacidad para absorber la compra o venta de una gran cantidad en dólares. Por tanto es posible contar con un mercado amplio aunque no tenga profundidad.

b) Probabilidad mínima de pérdida del valor: Consiste en establecer si el precio de mercado recibido cuando se liquida un valor, difiere significativamente de la cantidad invertida.

Debe haber poca o ninguna pérdida en el precio de un valor negociable en el tiempo. Solo aquellos valores que pueden convertirse con facilidad en efectivo sin experimentar ninguna reducción en el capital, son candidatos para la inversión a corto plazo.

Proporción óptima de valores negociables en la combinación de la empresa:

Esta decisión es difícil de tomar por que comprende una relación entre la oportunidad de ganar rendimientos sobre fondos ociosos durante el periodo de mantenimiento y los costos de corretaje asociados a la compra y venta de valores negociables.

VALORES NEGOCIABLES BÁSICOS:

Valores gubernamentales:

- 1.- CETES
- 2.- BONDES
- 3.- TESOBONOS
- 4.- AJUSTABONOS

Títulos privados:

1.- Aceptaciones bancarias

2.- Bonos bancarios

Títulos privados:

1.- Papel comercial y pagarés a mediano plazo

2.- Opciones de cobertura cambiaria

ADMINISTRACIÓN DE VALORES

INTRODUCCIÓN

Para hablar de inversión hay que pensar en diferentes factores que deben tomar en cuenta las familias y las empresas, entre otros riesgos, la inflación, liquidez, rendimiento y gastos que ocasione la inversión.

Es común encontrar que cualquier persona que sale a comprar algo, lo busque bueno, bonito y barato, de la misma forma es fácil encontrar incautos inversionistas que buscan una inversión segura, que los proteja de la inflación, que pueda recuperar la inversión casi de inmediato y que le de una impactante utilidad. Esto, razonablemente, es lógico.

Una de las mejores formas de saber que hacer con el dinero, es atender un poco a la economía y conocer que existen tres motivos para mantenerlo:

A) EL MOTIVO OPERATIVO.- El cual obliga a las empresas a mantener dinero invertido en alternativas que les permitan funcionar; a las familias, en alternativas que les permitan subsistir, es decir, pagar renta, ropa, luz, alimentación, etcétera.

B) EL MOTIVO PRECAUTORIO.- El cual obliga a mantener inversiones para imprevistos, ya sean por causas contingentes o por una mala planeación. Una buena forma de reducir estos imprevistos es una vía adecuada administración de riesgos (cobertura vía seguro).

C) EL MOTIVO ESPECULATIVO.- El cual permite, en tanto empresas como a familias, tratar de maximizar sus beneficios económicos financieros, tomando mayores riesgos con dinero sobrante.

Los recursos que se mantienen por motivos operativos y precautorios no se deben arriesgar, su rendimiento es bajo y deben tener mayor liquidez.

INSTITUCIONES DE APOYO:

- ACADEMIAS DE DERECHO BURSÁTIL, A.C.
- ASOCIACIÓN MEXICANA DE CASAS DE BOLSA, A.C.
- .- INSTITUTO MEXICANO DEL MERCADO DE CAPITALES, A.C.
- FONDO DE CONTINGENCIA MERCADO DE VALORES

Es integrado por las instituciones, empresas e inversionistas que participan en las operaciones compra venta de valores a través de la bolsa. Se le conoce como bolsa de valores, el tipo de valores que se implica son:

acciones,
certificados de tesorería,
papel comercial
bonos de indemnización bancaria, y
obligaciones

Las instituciones que están involucradas en alguna forma con el mercado de valores son:

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- Banco de México
- Nacional Financiera, S.A.
- Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, A.C.
- Academia de Derecho Bursátil, A.C.
- Impulsora del Fondo México, S.A.

La ley que rige al mercado de valores, es la ley del mercado de valores, expedida por el Lic. Luis Echeverría Alvarés y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 2 de enero de 1975.

A) MERCADO PRIMARIO

El mercado primario esta constituido por colocaciones nuevas de valores. Estas obligaciones se realizan mediante oferta pública, hecha explícita o detallada en un prospecto o folleto que proporciona información básica de la empresa emisora y en las características de la emisión, por la comisión nacional de valores.

B) MERCADO SECUNDARIO

El mercado secundario esta constituido por transacciones con valores que se ofrecen nuevamente, como resultado del interés de sus poseedores por tener liquidez, es decir, por tener nuevamente dinero en sus manos. Las transacciones del mercado secundario no aportan.

MERCADO DE DINERO

Se origina en la relación de oferentes y demandantes de fondos a corto plazo. Este mercado existe por que por un lado particulares, empresas, gobiernos e intermediarios financieros tienen fondos temporalmente ociosos, que esperan les generen alguna utilidad y por otro, hay particulares empresas y gobierno que necesitan financiamiento temporales o estacionales adicionales. Es una actividad fundamentalmente encaminada a los llamados bancos comerciales (en nuestro país banca múltiple).

Este mercado de dinero generalmente su circulación es muy rápida, y los plazos a los que se contratan, son verdaderamente cortos.

LOS INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE DINERO EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

- 1.- Cuenta maestra
- 2.- CETES
- 3.- Mesas de dinero
- 4.- Bonos de prenda
- 5.- Certificados de la tesorería de la federación
- 6.- Bonos de desarrollo del gobierno federal
- 7.- Aceptaciones bancarias
- 8.- Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento
- 9.- Pagares de la tesorería de la federación
- 10.- Bonos de la tesorería de la federación
- 11.- Papel comercial
- 12.- Papel comercial quirografario
- 13.- Papel comercial avalado
- 14.- Papel comercial bursátil
- 15.- Papel comercial extrabursátil
- 16.- Pagare empresarial bursátil
- 17.- Papel comercial indizado

PRINCIPALES

MERCADO DE CAPITALS

Se origina en la oferta y la demanda, son inversiones muy cuantiosas a plazos muy largos y generalmente con tasas de interés un poco más bajas que las de dinero. Estas inversiones se emplean en la adquisición de activos fijos y en la ejecución de programas que permitirán la existencia de las organizaciones.

Los instrumentos con que cuenta México en el mercado de capitales son los siguientes:

- 1.- Bonos bancarios de desarrollo industrial
- 2.- Certificados de participación inmobiliaria
- 3.- Bonos bancarios de desarrollo
- 4.- Bonos de indemnización bancarios
- 5.- Bonos de renovación urbana
- 6.- Bonos bancarios para la vivienda
- 7.- Obligaciones subsidiarias
- 9.- Bonos ajustables del gobierno federal
- 10.- Petrobonos
- 11.- Acciones de sociedades de inversión
- 12.- Acciones de empresas cotizadas en bolsa y caps.

MERCADO DE METALES PRECIOSOS

Es el mercado especulativo por excelencia, ya que el comportamiento de la economía mundial altera el precio de los metales y la cotización de estos en México esta basada en la cotización internacional de los mismos, siendo los instrumentos de inversión en México.

- 1.- Certificados de plata (ceplatas)
- 2.- Onza troy de oro y plata
- 3.- Cuentas bancarias de oro y plata
- 4.- Centenarios

INSTITUCIONES INVOLUCRADAS

- Bancos
- Casa de Bolsa
- Sociedades de Crédito y Ahorro

BANCO DE MÉXICO

Es el banco central de la nación, su función principal es la emisión de monedas además de las siguientes funciones de acuerdo con la ley orgánica.

- A) Regular la emisión y circulación de la moneda, del crédito y los cambios.
- B) Operar como banco de la reserva y acreditarse en última instancia, así como regular el servicio de la cámara de compensación.
- C) Prestar servicios de la tesorería al gobierno federal.
- D) Fungir como asesor del gobierno federal.
- E) Participar en el fondo monetario internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional.

BANCO

No contiene una definición o concepto como base para establecer criterio de lo que debe entenderse como banco o banca, pues en algunos preceptos habla de instituciones en otra habla de bancos, en otra habla de sociedades y también de empresa, no hay sistemática jurídica técnica que implique un concepto definido, de donde consideramos que banco es un concepto genérico, que hace preferencia a una sociedad mercantil (S.N.C. O S.A.) que cuenta con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para llevar acabo en forma permanente, profesional y masiva cierto tipo de operaciones de crédito permitidas por la ley o una combinación de ellas.

El concepto común de bancos se puede definir como Títulos de Créditos Monetarios, emitidos a nombre de una persona física o moral y su documentación se hace a base de letras de cambio. Las instituciones de crédito de dinero o de capital, de acuerdo a sus necesidades de recursos financieros.

CASA DE BOLSA

Una casa de bolsa es el agente de valores, persona moral, autorizada para llevar acabo de operaciones bursátiles. Esta constituida como sociedad anónima y podrá adoptar el régimen de capital variable. Al cumplir con los requisitos de la ley quedará autorizada inscrita en el registro nacional de valores e intermediarios, bajo la regulación y vigilancia de la Comisión Nacional de Valores y de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V., y deberá ser aceptada al cubrir los requisitos previstos en el reglamento interior de la bolsa como socio del consejo de administración de esta ultima y podrá actuar como intermediario en el mercado bursátil.

¿QUE ES INVERTIR EN LA BOLSA?

La bolsa de valores es mercado organizado de intermediarios que representan los intereses de los particulares, sociedades mercantiles y del mismo estado en el libre intercambio de valores de la reglas establecidas, tanto por los intermediarios que participan en el propio mercado.

FUNCIÓN DE LA BOLSA DE VALORES

La bolsa de valores no realiza operaciones de crédito, es decir, ni captan dinero o capitales directamente del publico, ni tampoco otorga crédito a quienes lo solicitan; tampoco celebra por si misma operaciones bursátiles.

El principal propósito de una bolsa de valores cualquiera que sea el país donde se encuentre funcionando, es el de proveer de un lugar en el cual los miembros de la propia bolsa se reúnan de una manera regular, con el fin de comprar y vender valores a nombre y por cuenta de sus clientes; para poder realizar estas transacciones, es necesario que en el mercado tenga las funciones adecuadas y previamente establecidas por la legislación.

En todas las bolsas importantes del mundo, la administración de compañías para ofrecer sus acciones y cotizarlas en los remates, es sumamente rigurosa; es lógico que el riesgo nunca desaparece, por múltiples factores que no son ajenos a bolsa.

Otra de las funciones de la bolsa, es la de proteger al inversionista de compañías que pueden hacer uso de prácticas fraudulentas, a través de exigir información a los emisores, y además a que lo menos, una vez por año produzcan un balance y un estado de pérdidas y ganancias, que refleje la situación financiera real de cada una de esas compañías que se encuentren registradas en bolsa.

OBLIGACIONES

La casa de bolsa adquiere diversas obligaciones con el público inversionista, a fin de otorgar transparencia en las negociaciones bursátiles que realicen, siendo estas:

- responsabilizarse de la autenticidad e integridad de los valores que negocien, garantizando al inversionista que han sido adquiridos por buen cause.
- extender una copia del contrato en que se establecen los términos de la relación entre el inversionista y el agente de valores para efectuar cualquier aclaración.
- la posibilidad de liquidar total o parcialmente la inversión sin gastos ni costos extras para el inversionista.
- Facilitar en todo momento el conocimiento del monto de la inversión, mediante la valuación de las acciones de la sociedad de inversión que se publica diariamente en los periódicos.

SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO

Son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios, de capital variable, no lucrativas, en las que la responsabilidad de los socios se limita al pago de sus aportaciones. Tendrá duración indefinida, con domicilio en el territorio nacional y su denominación deberá ir siempre seguida de las palabras sociedades de ahorro y préstamo. (art. 38-A Legislación de la Banca, Crédito y Actividades Conexas).

OBJETIVOS

Tendrán por objetivo la capitación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, accesorios financieros de los recursos captados. La colocación de dichos recursos se hará únicamente en los propios socios o inversiones en beneficio mayoritario de los mismos. (art. 38-B de la Legislación de la Banca, Crédito y Actividades Conexas).

LOS TIPOS DE INVERSIÓN EN QUE SE PUEDE INCURRIR ÚNICAMENTE SON DE:

- Inversión a la vista (como operan los bancos)
- En ahorro.

CAJA MEXICANA DE FOMENTO

Este organismo es similar a la sociedad y préstamo, con las mismas funciones y opera en las mismas circunstancias.

Estos organismos están vigilados y supervisados por la comisión nacional bancaria y de valores.

COMISIÓN NACIONAL BANCARIA

Es un organismo descentralizado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se encarga de la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito. Funge como órgano de consulta y realiza estudios de la secretaría que le enmienda, emitiendo disposiciones necesarias para el cumplimiento de las diferentes leyes que la menciona como organismo de supervisión y vigilancia.

COMISIÓN NACIONAL DE VALORES

Este organismo tiene las funciones:

- A) Supervisar el cumplimiento de la ley de mercado de valores.

- B) Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de casas de bolsa

Las instituciones que están involucradas en alguna forma con el mercado de valores son:

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- Banco de México
- Nacional Financiera, S.A.
- Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, A.C.
- Academia de Derecho Bursátil, A.C.
- Impulsora del Fondo México, S.A.

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

1.- INTRODUCCIÓN

I.- **CUENTAS POR COBRAR.** Es el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin mas garantía que la promesa de pago a un plazo determinado.

II.- **CLASIFICACIÓN.** Se clasifican en dos categorías:

1.- Las provenientes de las operaciones:

Consisten en sumas que adeudan los clientes por concepto de bienes y servicios vendidos como parte de las operaciones normales de la empresa.

2.- Las cuentas no provenientes de las operaciones normales:

Se derivan de diversas transacciones que constituyen promesas orales o por escrito de entregado o pagar, ejemplo:

- anticipos a funcionarios y empleados
- anticipos a subsidiarias
- depósito destinado a cubrir daños o perdidas potenciales
- depósito que garantiza el cumplimiento de pago
- dividendos e intereses por cobrar

3.- **CONTABILIZACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.-** Esta cuenta forma parte del activo circulante por la tanto es de naturaleza deudora.

Para apegarse a la realidad se recomienda abrir una cuenta denominada Reserva para cuentas malas o provisión de cuentas malas.

OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

1.- Fijar el limite máximo de inversión en cuentas por cobrar. En la empresa, el funcionario o administrador tiene la responsabilidad operativa de la inversión en cuentas y efectos por cobrar.

2.- Establecer límites máximos por clientes: La empresa no solo debe determinar la solvencia de un cliente sino también la cantidad máxima de crédito que puede otorgarse, con esta información se le puede establecer una línea de crédito.

LÍNEA DE CRÉDITO: Límite máximo por el cual se puede establecer un crédito.

3.- ESTABLECER CONDICIONES DEL CRÉDITO EN FORMA CLARA: En este punto se deberá determinar el límite de crédito, forma de pago divergencia apegándose a políticas establecidas.

4.- EVITAR AL MÁXIMO CONTAR CON CARTERA VENCIDA: Esto se puede llevar a un mejor nivel de cartera vencida si se otorgan mejores condiciones de pago como son los siguiente:

- Promover ventas de contado
- Uso de tarjeta bancarias
- Otorgando descuento por pronto pago

5.- ABATIR COSTOS DE COBRANZA: Reducir al mínimo los gastos que implique la obtención del cobro por que se desperdiciaría tiempo y dinero.

6.- EVITAR EL OTORGAMIENTO POR PRONTO PAGO: Es decir en algunos casos no conviene otorgar el pronto pago por razones que se convierta en una carga adicional de los gastos o de los egresos por concepto de cobranza dando como resultado que sea un costo no confortable.

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y que porcentaje se le debe conceder.

La empresa no solo debe ocuparse por establecer las normas de crédito a un cliente si no aplicar correctamente dichas normas al tomar decisiones y además impulsar el desarrollo de las fuentes de información de crédito y los métodos de análisis de dicha información.

Las condiciones de crédito pueden variar de una cuenta a otra y estarán enfocadas al grado de riesgo global de la empresa.

VARIABLES DE LA POLÍTICA DE CRÉDITO

- a) Normas de crédito
- b) Periodo de crédito
- c) Descuentos otorgados por pronto pago
- d) Política de cobranza de la empresa.

ESTÁNDARES DE CRÉDITO

Los estándares de crédito de una empresa defiende el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente, tales como evaluaciones de crédito, referencias de su negocio, periodos promedios de pago, etcétera. Ofrecen una base cuantitativa para poder hacer a las necesidades de la empresa.

CONDICIONES DE CRÉDITO

Las condiciones de crédito de una empresa especifica los términos de pago estipulados para todos los clientes que operan a crédito.

Las condiciones de crédito comprenden 3 aspectos:

- 1.- Descuento por pronto pago
- 2.- El periodo de descuento por pronto pago
- 3.- El periodo de crédito.

CONTROL EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

Existen cinco pasos básicos:

- 1.- Se deben establecer nuestros términos de crédito.
- 2.- Tener alguna idea acerca de la calidad del solicitante de crédito que estemos dispuestos a aceptar.
- 3.- Investigar a cada solicitante.
- 4.- Con base en la información obtenida en nuestra investigación debemos calcular la probabilidad de que el cliente pague sus cuentas .

Por último relacionaremos el grupo de riesgo de crédito al cual pertenece el solicitante en el límite máximo fijado de riesgo a asumir, para decirse si debemos o no aceptar al solicitante.

FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DE LA INVERSIÓN EN CUENTAS POR COBRAR

A efecto de evaluar el riesgo de crédito, los gerentes consideran las cinco C's del crédito:

- carácter
- capacidad
- capital
- colaterales
- condiciones

CARÁCTER.

Se refiere a la probabilidad de un cliente de hacerle frente a sus obligaciones. Este factor es de importancia considerable, porque toda transacción de crédito implica una promesa de pago. Los gerentes de crédito experimentados insisten en que el carácter es el aspecto mas importante en la valoración del crédito.

CAPACIDAD.

Describe un juicio subjetivo de la habilidad del cliente para pagar. Esta se aprecia a través del desarrollo histórico del negocio del cliente, y se complementa con la observación física de la planta o almacén y de los métodos del negocio.

CAPITAL.

Se mide por la situación financiera general de la empresa según lo señale el análisis de los indicadores financieros, con especial énfasis en el capital neto tangible de la empresa.

COLATERALES.

Están representados por los activos ofrecidos por el cliente como garantía para el crédito otorgado.

CONDICIONES.

Se relaciona con el impacto de las tendencias económicas generales sobre la empresa o con los desarrollos especiales de ciertas áreas de la economía que puedan afectar la habilidad del cliente para cumplir con sus obligaciones.

NORMA DE CRÉDITO

Una norma de crédito define los créditos básicos para la concesión de un crédito a un cliente; como son la reputación crediticia, referencias de crédito, periodo de pago promedio, proporciona una base cuantitativa para establecer y reforzar los patrones de crédito. Lo mas importante a considerar cuando se desean realizar cambios en normas de crédito son las variables que pueden afectar en alguna manera las decisiones, las mas importantes son:

- 1.- El volumen de ventas.
- 2.- La inversión en cuentas por cobrar.
- 3.- Los gastos por cuentas incobrables

VOLUMEN DE VENTAS

Cualquier cambio en normas de crédito tendrá como consecuencia la modificación en los volúmenes de ventas; es decir que una amplificación en los patrones de crédito, trae como consecuencia un aumento en las ventas y una restricción a dichos patrones la reducirá. Los cambios que se originen en las utilidades netas dependerán del efecto sobre los ingresos y costos.

INVERSIÓN DE CUNETAS POR COBRAR

El hecho de mantener cuentas por cobrar trae consigo un costo, ya que cuanto mas alto es el promedio de cuentas por cobrar, también lo será el costo de mantenerlas, y viceversa. La flexibilización de las políticas de crédito elevará el nivel promedio de las cuentas por cobrar, en tanto que las disminuirá si estas se restringen, por lo tanto la flexibilización propiciará costos mas altos de mantenimiento y lo contrario, se reducirán tales costos.

GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES.

El riesgo de adquirir una cuenta incobrable será mayor, en tanto sean menos rígidas las normas de crédito. Tales cambios afectan a las utilidades de la siguiente forma: el volumen de ventas se incrementará dando en consecuencia un efecto positivo en las utilidades; el promedio de cobranza se incrementará y el efecto sobre las utilidades será negativo, y por ultimo los gastos por cuentas incobrables se incrementan dando a las utilidades un efecto negativo, la restricción en cambio traerá efecto contrarios.

Todo el proceso anterior es de gran ayuda para cobrar las cuentas cuando estas están vencidas. Una de las formas de saber que tan efectivas son las políticas es evaluando en forma parcial el nivel de los costos por cuentas incobrables, así mismo tienen influencia las políticas de otorgamiento de crédito.

CONTROL DE COBRANZA

- 1.- Deberá acentarse la dirección correcta del cliente.
- 2.- Considerar la fecha de envío de la factura a revisión para que se nos fije la fecha de pago lo mas pronto posible.
- 3.- Revisar correcta u minuciosamente la factura a efecto que no sea rechazada.
- 4.- Facturar si es posible en el mismo momento en que se surte el producto.
- 5.- Entre menos tachaduras o errores lleve la factura será mejor para dar una mejor imagen de la empresa y evitar dudas sobre la situación real de la factura
- 6.- Las condiciones de pago son de vital importancia ya que con ella sabremos cuando será exigible el pago.
- 7.- Es recomendable que aparezcan los requisitos fiscales en la factura a fin de evitar retrasos en los pagos.

PROCEDIMIENTOS MAS UTILIZADOS AL REALIZAR LA COBRANZA

- Notificaciones por escrito
- Llamadas telefónicas
- Visitas personales
- Recurso legal *

NOTIFICACIONES POR ESCRITO

Consiste en enviar al cliente un estado de cuenta donde se le indique su saldo, monto de pago mínimo y la fecha máxima en el que debe ser liquidado.

Si no se recibe respuesta, será prudente enviar nuevamente un recordatorio, mas agresivo que el anterior.

LLAMADAS TELEFÓNICAS

Consiste en solicitar por vía telefónica, a través del gerente de cobranzas, el pago de los créditos vencidos.

VISITAS PERSONALES

Consiste en el envío de un empleado de la empresa o cobrador, para realizar el cobro directo y facilitar la recuperación del crédito.

RECURSO LEGAL

En los casos que el cliente no atienda los requerimientos de cobro anteriores, esta pasa a poder de los abogados a efecto de que por su conducto se llegue a un arreglo previo antes de efectuar la demanda legal.

Si el cliente no llega a un arreglo ante el departamento legal, se procederá a hacer la demanda ante las autoridades competentes.

PERIODO DE COBRO

Las condiciones de crédito incluyen tanto el plazo como los descuentos por pronto pago.

DESCUENTOS POR PRONTO PAGO

Se realizan con el fin de atraer a los clientes que deseen obtener descuento, aumentando de esta manera el volumen de las ventas brutas y como consecuencia de ello el periodo promedio de cobranza se acordará a medida que algunos clientes antiguos paguen en forma más rápida para aprovechar los descuentos.

Evaluación de la empresa de la administración de las cuentas por cobrar.

El analista del crédito debe preocuparse al evaluar una solicitud de crédito por obtener información financiera o adicional sobre el solicitante, analizarla y plasmar una decisión de crédito.

Los procedimientos de cobranza deben establecer sólidamente y aplicarse consistentemente.

Para protegerse contra pérdidas no usuales de crédito, una empresa puede tomar una póliza de seguro de crédito.

Se deben medir dos cosas al mismo tiempo:

La eficiencia en la concesión de créditos y la eficiencia en el cobro de las cuentas vencidas.

Una posible medida de la actuación del departamento de crédito es el porcentaje de pedidos rechazados en relación con las ventas a crédito.

Principales deficiencias en la administración de las cuentas por cobrar.

Excesos en cuentas por cobrar:

- 1.- Crítica situación económica en general.
- 2.- Crítica situación económica del mercado usual.
- 3.- Otorgamiento de crédito sin análisis financiero adecuado.
- 4.- Cobranza deficiente.
- 5.- Competencia fuerte, ocasionando que el crédito se otorgue en forma benevolente.

EFFECTOS EN LOS EXCESOS

- 1.- Elevación de los gastos de cobranza.
- 2.- Pago de intereses
- 3.- Perdidas generadas por cuentas incobrables.

INVENTARIOS

INTRODUCCIÓN

La administración de inventarios merece atención especial por tres razones. En primer lugar, en un buen número de empresas, y en especial las que venden al menudeo, los inventarios constituyen una parte significativa del activo total. En segundo término, puesto que los inventarios representan los activos menos líquidos del activo circulante, los errores que se cometen en su administración no pueden remediarse fácilmente. Por último se debe considerar que los cambios en los niveles de inventarios tienen efectos económicos importantes.

Los inventarios representan en la empresa, materia prima que se adquiere para ser transformada, o bien que se adquiere para su venta.

Al administrador financiero le corresponde captar el financiamiento adecuado a la empresa, que sin demeritar su estructura, le permitirá satisfacer los requerimientos tanto de producción como de venta. Lo anterior lo coloca en un dilema ante producción, que desea contar con toda la materia prima posible y disponible para facilitar su operación y por otro lado ante ventas, que buscará contar con la mercancía que más se vende, sin importar los problemas fabriles, dando como resultado que la inversión en inventarios sea alta y el costo de mantenimiento se eleve.

GENERALIDADES

En la actualidad se mantienen fuertes inversiones en inventarios atendiendo a las siguientes razones:

- Disminución de ventas.- Lo cual se debe a la situación económica en general del país (falta de ventas)
- Ganancia de tiempo.- La producción y la entrega no pueden ser instantáneas, por lo que se busca evitar con esto la espera por parte del cliente.

- Por aspectos de competencia.- Al cliente no le gusta esperar, y si la empresa no satisface su necesidad en forma oportuna y total puede irse con la competencia.
- Por especulación.- Ya que se pretende salvaguardar a la empresa de los incrementos a los precios o simplemente de escasez de materiales.
- Abatimiento de costos.- El cambio en los planes de producción, implica un incremento a los costos, por la simple preparación de un nuevo producto, resolviendo las empresas fabricar un excedente que a la larga saldrá mas beneficioso, que hacer arreglos para un cambio en la producción.

INVENTARIO:

El inventario se compone de partidas destinadas a la venta en el curso normal de los negocios, o bien que se utilizan o se consumirán en la producción de los productos de los artículos que van a ser vendidos.

Antes de entrar de lleno al contenido, es necesario identificar los tipos de inventarios que una empresa puede poseer:

Virtualmente todos los negocios manufactureros tienen que mantener algunas existencias de materias primas. Pero en la extensión del inventario de materias primas esta normalmente muy sujeto a la decisión y el control de la dirección. La rotación máxima cuando los inventarios son mantenidos a un mínimo absoluto en relación con las ventas. Pero, el rendimiento sobre la inversión también se determina por el volumen de ventas y los márgenes de utilidades.

La meta de la administración de inventarios no es exprimir las existencias para rebajarlas, sino mas bien mantener los inventarios al nivel que concilie mejor las consideraciones de rotación y las utilidades y con ello lleve al máximo el rendimiento sobre la inversión.

Para fijar los niveles óptimos de las existencias de materias primas, en cuanto a las industrias manufactureras consideramos las siguientes.

- a) El volumen de las existencias de seguridad que se necesitan como protección contra las faltas de materiales que interrumpan la producción.
- b) Las consideraciones de economía en las compras.
- c) Las perspectivas de cambios en los materiales a comprar.
- d) El volumen de producción y de ventas calculado.
- e) Los costos operativos de mantener las existencias.
- f) Los costos de capital y su disponibilidad.

El costo de almacenamiento y otros costos de protección de los materiales, conjuntamente con los riesgos de pérdidas por deterioro o por antigüedad, tienen también que tenerse en cuenta en determinar los niveles óptimos de los inventarios.

INVENTARIOS DE PRODUCCIÓN EN PROCESO.- Aquellos que aún no son totalmente terminados llevando un grado de avance en el proceso productivo.

Desde el punto de vista contabilístico, una parte de la inversión en productos en proceso en cualquier momento esta constituida por el costo de las materias primas. A los costos de las materias primas traspasados a la cuenta de productos en proceso de fabricación se añaden los cargos acumulados por costos de mano de obra y otros costos directos de fabricación aplicados a las materias primas, junto con una proporción de los gastos indirectos de fabricación, tales como la calefacción, la fuerza motriz, la superintendencia de la fabrica, etc.

De esta manera, el valor asignado al inventario de productos en proceso en el balance general y en cualquier fecha es la suma de todos los costos acumulados hasta la fecha los productos solo están parcialmente completados.

INVENTARIO DE ARTÍCULOS TERMINADOS.- Aquellos que se destinarán a la venta.

Los inventarios de productos terminados crecen con la adiciones provenientes de la línea de producción y se reducen con las ventas. Los inventarios de productos terminados pueden ser reducidos al mínimo si la producción puede ser dedicada únicamente a los pedidos en firme recibidos por la empresa.

La mayoría de los fabricantes encuentran ventajoso y necesario mantener existencias de productos terminados listos para su embarque a medida que llegan los pedidos.

Algunos fabricantes tienen que producir para inventario debido a que las materias primas vitales están disponibles solamente a base estacional, mientras que la demanda de los clientes se distribuye durante todo el año.

INVENTARIO DE ARTÍCULOS ACCESORIOS.- Son aquellos bienes que se utilizan en las operaciones del negocio, pero que no forman parte o no se incorporan al producto final.

Para las empresas escasas de fondos pueden ser altamente remunerativos la exposición imaginativa y la explotación completa de todas las oportunidades para reducir la inversión en inventarios. Aún en los casos en que los fondos sean abundantes, el funcionario a cargo de la financiación debe estar preparado para participar activamente en la formalización de las políticas destinadas a incrementar la rotación de los inventarios y elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión.

Papel del funcionario a cargo de la financiación en la administración de inventarios.

Pocas veces es el encargado de financiación el funcionario de la compañía mas directamente preocupado con las políticas relativas a los inventarios. Por lo regular, los funcionarios a cargo de las compras y la producción tienen mayores responsabilidades en relación con las políticas que afectan a las materias primas, los funcionarios a cargo de la producción como los productos en proceso de fabricación, y los funcionarios a cargo de la producción y de las ventas con los inventarios de productos terminados. Pero es evidente que las políticas relativas a los inventarios tienen un impacto muy directo e importante sobre las necesidades financieras de las empresas. El funcionario encargado de las finanzas puede realizar un trabajo en la prevención de los cambios en las necesidades de fondos, únicamente si el interpreta y comprende las implicaciones de las políticas y las posiciones cambiantes de los inventarios. En los casos en que las finanzas son un factor limitativo, el tiene que estar preparado para ayudar a dar forma a las políticas relativas a los inventarios de manera que estas sean consistentes con las realidades de la posición financiera de la empresa.

Pero el papel del funcionario a cargo de la financiación tiene que ser mucho mas que el de un buen observador informado si los fondos escasean. Una buena administración de los inventarios es una buena administración financiera. Los niveles deben estar bajo revisiones frecuentes y constantes. Cuando se establecen los niveles de los inventarios, el funcionario financiero puede auxiliar en la aplicación de presiones contra las prácticas que retardan la rotación y adultera el rendimiento.

Ayudas en el análisis de la inversión en inventario

Los fondos de una compañía, tanto los que se hallan a cargo de la financiación como los demás, están rara vez solos en su interés respecto de la inversión en inventarios de aquella.

Debido a la importancia de este grupo de renglones del activo respecto de la situación financiera de la empresa, los accionistas importantes, los jefes de crédito de muchos abastecedores importantes, los analizadores de crédito de los bancos comerciales y otros prestamistas, y los analizadores de crédito de muchos abastecedores importantes están también interesados en averiguar y aprovechar los movimientos significativos de los inventarios o su rotación. A no ser que los analizares externos reciban mayor información acerca de los inventarios de la ordinariamente disponible en los estados financieros dados a la publicidad, el grado es limitado. Esto es especialmente cierto si solo dispone de estados financieros anuales y los inventarios aparecen en ellos en una sola partida, en total.

A pesar de ello, pueden hacerse algunos cálculos aproximados que resulten útiles, especialmente para promover cuestiones que pueden indicar la conveniencia de investigaciones mas amplias.

RIESGOS PRESENTES EN LA INVERSIONES INVENTARIOS

Los riesgos de antigüedad de los inventarios han sido de mas significación en los últimos años, las variaciones en los gastos de los consumidores como ocurre en las mercancías de alto estilo pueden convertir en invendibles y casi sin valor a los productos terminados, los productos en proceso y aún a las materias primas antiguas.

Las necesidades cambiantes de los consumidores industriales, las nuevas técnicas de producción y las mejoras debidas a la competencia, pueden obligar a hacer cambios en las especificaciones y diseños de los artículos que resten valor a los modelos antiguos en existencia y a los componentes o materiales distintivos de los modelos primitivos.

OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

- 1.- Determinar la inversión óptima de inventarios de acuerdo a las posibilidades financieras de la empresa.
- 2.- Hacer coincidir los intereses y posibilidades, de producción, ventas y finanzas; armonizando capacidad de producción, penetración en el mercado y capacidad financiera.
- 3.- Rotar adecuadamente las existencias para evitar deterioros, obsolescencia, mermas o bien desperdicios.
- 4.- Contar con las existencias suficientes para hacer frente a las demandas de los clientes.
- 5.- Evitar al máximo posible el dejar de realizar ventas por falta de mercancía.
- 6.- Eliminar la posibilidad de detener la producción por falta de materia prima, con los consiguientes costos al desaprovechar la capacidad instalada.

Áreas funcionales que tienen relación con los inventarios.

1.- FINANZAS.

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

La administración eficiente de los inventarios debe dar como resultado la maximización de utilidades.

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

El inventario significa generalmente una inversión fuerte, razón por la cual debe examinarse detenidamente y vigilar que el dinero de la empresa no se invierta en exceso de inventarios.

2.- COMERCIALIZACIÓN.

El gerente de comercialización se ocupa del nivel de los inventarios del producto terminado asegurándose que todos los pedidos puedan cumplirse sin demora.

3.- COMPRAS.

El gerente de compras se ocupa de los inventarios de materia prima asegurándose de que las materias primas necesarias para la producción estén disponibles en el momento oportuno y se debe de ocupar del volumen en conjunto con el de producción y sincronización de las compras de materia prima tratando de comprarlas a un precio favorable.

4.- PRODUCCIÓN.

El gerente de producción se ocupa del inventario de producción en proceso y parte del de materias primas siendo su principal responsabilidad la de asegurarse de que el programa de producción se ejecute correctamente, para alcanzar así el nivel deseado de inventarios de producto terminado.

A esta gerencia se le evalúa no solamente con bases en su efectividad para ejecutar su función de entregar los productos terminados sino también con base en su habilidad para mantener bajo el costo de producción por unidad.

TÉCNICAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

1.- MÉTODO A B C .- Este método tiene como finalidad, buscar la minimización del inventario en las empresas, ya que la mayoría de ellas tienen fuertes inversiones, presentándose que algunos tengan un alto movimiento contra otros que tengan movimiento mínimo, por otro lado existen mercancías que tienen un valor alto, mientras que de otros su valor puede ser mínimo.

Para tal efecto se requiere de una identificación del inventario tanto en su volumen físico como en su valor monetario, surgiendo ahí el nombre del método teniendo:

- A.- Aquellos inventarios que físicamente ocupan una mínima parte en bodegas pero en valores representa una cantidad considerable, además de tener una menor rotación en relación al inventario total.
- B.- Aquella inversión que tanto físicamente como en su importe se encuentre nivelado, representando una inversión media con una rotación continua.
- C.- Aquella que físicamente ocupa la mayor parte de la bodega, pero monetariamente vale una mínima parte.

2.- MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS.- Las razones financieras son la relación de dos cantidades, las cuales nos indican por probabilidades y tendencias, señalando con ello puntos débiles y principales deficiencias para buscar un mejor control de la gestión de la empresa. Las razones que permiten al Administrador Financiero obtener un mejor control del renglón de inventarios son.

A) Rotación de Inventario de Productos Terminados

$$\text{Costo de Ventas} / \text{Promedio de Inventarios de Artículos Terminados}$$

B) Rotación de Inventarios de Producción en Proceso

$$\text{Costo de Producción} / \text{Promedio de Inventarios de Producción en Proceso.}$$

C) Rotación de Inventarios de Materia Prima

$$\text{Costo de Materia Prima} / \text{Promedio de Inventarios de Materia Prima.}$$

Las razones anteriores permiten identificar cada cuando se cambia el inventario, además de permitir a la empresa detectar mercancía de lento movimiento, que puede convertirse en obsoleta.

Para la obtención del promedio de inventarios existen dos criterios a saber:

- 1.- Obtener el saldo mensual de los inventarios, obteniendo la media.
- 2.- Sumar el saldo inicial mas el final del periodo y el resultado dividirlo entre dos.

Por lo que se refiere a la creación de un parámetro ideal de rotación, no es posible, debido a que ninguna empresa es igual a otra, aún cuando se dediquen al mismo giro o actividad, cada empresa posee peculiaridades que la distinguen.

Cabe hacer mención que las razones anteriores indican las veces que se cambia el inventario, si lo que el Administrador Financiero desea es conocer el número de días que tiene en su poder el inventario, bastaría con dividir 360 días entre la rotación de cada factor antes enunciado.

3.- MODELO CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO (CE)

El estudio de este modelo abarcará:

- 1.- Lote óptimo de compras
- 2.- Método gráfico
- 3.- Método analítico

Para los siguientes métodos utilizaremos las siguientes definiciones.

- a) Costo de Adquisición.- Es el valor que la empresa tiene que pagar por la compra de los bienes o incurrir en la fabricación de los mismos.
- b) Costo de Pedido.- Se refiere a aquellos costos fijos de oficina, accesorios para la colocación de un pedido, los cuales influyen telefonemas, renta, energía eléctrica, depreciación, papelería, sueldos, etc.; los cuales se van a prorratear entre el número de pedidos a elaborar en el periodo determinando el costo unitario por pedidos.
- c) Costo de Mantenimiento.- Son normalmente costos variables por unidad, ocasionados para el resguardo adecuado de los inventarios, tales como beneficio de ocupar bodegas e inversiones en inventarios, sueldos para el personal encargado de la custodia y que los mantiene en condiciones de uso, depreciaciones, etcétera, este normalmente se expresa como un porcentaje adicional al precio de adquisición.

PUNTO DE REFORMULACIÓN O REORDEN

Una vez que la empresa ha calculado su cantidad económica de pedido, debe determinar el momento adecuado para formular un pedido. Se requiere, así, un punto de reformulación o de reordenación que considere el lapso necesario para formular y recibir pedidos.

INVENTARIO DE SEGURIDAD

El inventario de seguridad es una porción de nuestro inventario que se mantiene para absorber aquellas fluctuaciones inesperadas tanto en compras, como en producción y ventas. Esto es con el propósito de utilizarlos en caso que el proveedor se retrase en su entrega, o que el material no reúna las especificaciones señaladas, evitando mantener un flujo uniforme en la producción. También en el inventario de artículos en proceso habrá existencias de seguridad permitiendo un flujo continuo de los materiales en las máquinas, a pesar de que haya retrasos en una u otra etapa en el proceso productivo.

Por último, también serán necesarios los inventarios de seguridad con respecto al inventario de artículos terminados. Para evitar que los clientes tengan que esperar la entrega de los artículos, nuestros planes no deben ser tales que la producción de un determinado artículo se concluya precisamente en el momento en que el último en existencia se haya embarcado del almacén.

SELECCIÓN DEL SISTEMA O MÉTODO DE VALUACIÓN

Cada empresa debe de seleccionar los sistemas y métodos de valuación que mas se deducen a sus características y aplicarlos en formas consistentes, a no ser que se presenten cambios en las condiciones originales, en cuyo caso debe hacerse la revelación necesaria.

Los sistemas y métodos que se apliquen influyen en forma importante en el costo de los inventarios y, en el resultado de sus operaciones, por lo que es necesario que en su selección se utilicen un juicio profesional, como lo marca el criterio prudencia de aplicación de las reglas particulares.

PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS)

Se basa la suposición de que los primeros artículos al entrar al almacén o a la producción, son los primeros en salir de él, por lo que las existencias al finalizar cada ejercicio queden prácticamente registradas a los últimos costos de adquisición, mientras que en los resultados los costos de venta son los que corresponden al inventario inicial y las primeras compras al ejercicio.

En este método el inventario queda valuado a los costos mas actuales y el costo de las ventas a los costos mas antiguos.

ULTIMAS ESTRADAS PRIMERAS SALIDAS (UEPS)

Este método consiste en suponer que los últimos artículos en entrar al almacén o a la producción, son los primerizos en salir de él, por lo que siguiendo este método, las existencias quedan precariamente registradas a los precios de producción o adquisición mas antiguos, mientras que en el estado de resultados los costos son los actuales.

Tanto en este método como en el anterior, el manejo fisico de los artículos no necesariamente tienen que coincidir con la forma en que se valúan y también de establecerse las diferentes capas del inventario según las fechas de adquisición o producción, para una correcta asignación del costo.

DETALLISTA

En este método el importe de los inventarios es obtenido valuando las existencias a precio de ventas y deduciéndoles los factores de margen de utilidad bruta para obtener el costo por grupo de artículos.

Las empresas que se dedican a la venta al detalle o menudeo, tienda de departamentos, ropa de descuento, etcétera, son las que generalmente utilizan este método, por la facilidad que existe para determinar su costo de venta y su saldo de inventarios.

CAUSAS DEL EXCESO EN INVENTARIOS

- 1.- El deseo de no perder reputación mercantil, por falta de mercancía.
- 2.- Aprovechamiento de ventajas ofrecidas por los proveedores.
- 3.- Falta de coordinación entre compras, ventas y producción.
- 4.- Falta de entrenamiento en el arte de invertir adecuadamente el dinero.
- 5.- Por aspectos de especulación, por compra anticipada y en cantidades superiores a las necesidades reales.

CAUSAS DEL FALTANTE EN INVENRIOS

- 1.- Por la crisis nacional o mundial para proveer de recursos suficientes a la empresa para la adquisición de mercancía.

EFFECTOS DEL EXCESO Y FALTANTE EN INVENTARIOS

- 1.- Incremento a los costos de control de inventarios.
- 2.- Mercancía deteriorada.
- 3.- Mercancía obsoleta o fuera de uso.
- 4.- Realizar ventas a precios inferiores a los planeados.
- 5.- Incremento en los desperdicios.
- 6.- Pérdida del beneficio de invertir en otros renglones.
- 7.- Incremento al costo de capital.
- 8.- Incremento a fugas de mercancía.
- 9.- Pérdida de clientes por no tener mercancía que vender.

CONTROLES A ESTABLECER

1.- Control de Inventarios.- Como se comento anteriormente, es indispensable establecer un control de la mercancía, siendo los mas comunes el sistema ABC y el establecimiento de máximos y mínimos. Lo anterior esta enfocado al control de existencias teóricas, ya que por medio de papeles se identifican existencias y se tramitan las verificaciones.

Físicamente se refiere a mantener ordenada la mercancía tanto para facilitar su distribución como su recuento, buscando que toda la mercancía del mismo genero o clasificación se encuentre ubicada en el área expreso para facilitar su localización.

Es recomendable que la mercancía mas antigua sea la primera en salir, evitando con ello perdidas por mermas u obsolencia.

2.- Control de Calidad.- Cada vez que llegue mercancía a la empresa, es necesario verificar que reuna las características requeridas, para evitar demoras por cambios al no ser lo solicitado.

3.- Administración de Riesgos.- Consiste en contratar con una compañía aseguradora la cobertura, según el área o actividad que tiene la empresa y establecer con ello el contrato respectivo, teniendo especial cuidado al fijar los montos asegurados, para establecer una adecuada correspondencia entre los costos de los inventarios y las sumas en que estén amparadas.

Por otro lado existe la cobertura fija y variable.

La fija consiste en contratar en monto determinado corriendo el riesgo de que si en un siniestro la empresa tuviere mas de lo contratado, la parte no asegurada no será cubierta por la aseguradora.

4.- Toma Física de Inventarios.- Tiene como finalidad verificar que lo que aparece en libros sea congruente con lo que aparece físicamente. Para ello debe tenerse bastante cuidado en establecer calendarios para la toma física, empleando personal que este familiarizado con los mismos, pero que sea independiente de su manejo y control.

Durante la toma física debe tenerse cuidado de dejar marcas evitando duplicar el conteo al dejar marbetes en los lotes contados. Es recomendable efectuar doble conteo dejando con ello mayor veracidad al físico, ya que de existir duda se procederá a efectuar otro recuento. Cada grupo anotará los resultados en su forma de toma de inventarios, donde una vez cotejados los resultados, se procederá a la valuación y determinación de diferencias contra libros.

Antes de efectuar los ajustes respectivos por la toma física es necesario investigar las causas, culminando el trabajo con dicho registro.

5.- Explosión de Materiales.- En las empresas industriales, su costo esta integrado por la adición de diversos componentes primos, tales como la mano de obra y la materia prima, en el cual no se identifica cual fue el consumo de dichos componentes. La explosión consiste en que una vez terminado el artículo se descompone en materia prima para determinar los consumos de materiales durante el proceso fabril, es decir, el proceso contrario a la producción.

La idea de crear esta explosión, es con la finalidad de comparar los consumos reales, contra los que deberían de haberse efectuado, dando como resultado las mermas y o desperdicios, con dicho reporte se puede minimizar los costos confortables.

6.- Vales de Entradas y Salida.- Este tipo de controles tiene como finalidad identificar que mercancías se han adquirido, cuando se recibieron o salieron, necesidades fabriles, consumo diario, tiempo de espera y sobre todo para que se utilizarán.

El no contar con ellos impide al Administrador Financiero identificar necesidades reales, conocer tiempo de espera hacia el proveedor y sobre todo no establece adecuadamente el lote optimo de compra.

7.- Cotización a Proveedores.- Es necesario antes de solicitar la mercancía efectuar cotizaciones, con la idea de obtener la que reúna las condiciones requeridas bajo los mejores costos, sin que ello signifique baja en la calidad del producto. Es recomendable no hacer la compra, sin que antes se hayan hecho las cotizaciones suficientes que permitan conocer las condiciones mas provechosas a la empresa.

Además de lo anterior es recomendable efectuar una rotación de los proveedores, cuando las condiciones lo permitan, tendiente a evitar quedar cautivo en una de ellos, y tener varias alternativas en el caso de fallas tanto por falta de materiales, como por situaciones económicas generales.

8.- Reporte Diario de Existencias.- Este tiene como finalidad dar una idea de los saldos diarios de mercancía, permitiendo a costos y o auditoría efectuar revisiones físicas y a compras determinar en que momento puede solicitarse el remplazo de la mercancía.

PROCEDIMIENTOS QUE PERMITEN LAS ESTRATEGIAS EN INVENTARIOS

- 1.- Establecer una rotación de inventarios que permita evitar la caída de ventas por falta de mercancía.
- 2.- Evitar excesos de mercancías para evitar sobreinversión.
- 3.- Establecer un sistema de control de inventarios congruentes a las necesidades de la empresa.
- 4.- Adquirir grandes lotes que permitan reducir los costos de adquisición y mantenimiento.
- 5.- Establecer un método de valuación adecuado a las necesidades de la empresa.
- 6.- Contar con bodegas expofeso para las necesidades de la empresa, evitando mermas o pérdidas, por no tener instalaciones adecuadas.
- 7.- Promover ofertas de mercancía obsoleta, de tal manera que permita recuperar la inversión.
- 8.- Establecimientos de recursos físicos rotativos, durante el ciclo económico de la empresa.
- 9.- Desarrollo de nuevos proveedores, que permitan a la empresa contar con adquisiciones programadas, de acuerdo a sus necesidades y características de su mercado y productos.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

INTRODUCCIÓN

Toda empresa trabaja con base de constantes movimientos de dinero. Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer con los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos con el objeto de que puedan funcionar debidamente.

CONCEPTO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Son la forma a través de las cuales las empresas obtienen los fondos necesarios para cubrir ciertos requerimientos financieros.

EL CRÉDITO Y SUS BENEFICIOS

Crédito es la facilidad que se le da a una persona física o moral para disponer de fondos monetarios en materiales dependiendo si se trata de un crédito otorgado por un proveedor llamado crédito comercial.

Los beneficios del crédito son los siguientes:

- Es un instrumento de desarrollo económico y social.
- Es un factor dinámico para responder a oportunidades cambiantes
- Es un apoyo para el ejecutivo de la empresa

CLASIFICACIÓN DE SUJETOS DE CRÉDITOS:

- 1.- Comercios o Industrias.
- 2.- Personas físicas o morales.
- 3.- Entidades públicas privadas.

OBJETO DEL CRÉDITOS

Su clasificación puede ser:

- 1.- Crédito de consumo.- para la compra directa.
- 2.- Crédito de producción.- para comercializar, fabricar, etcétera.
- 3.- Créditos en cuanto a la garantía.- Se clasifican en:

Personales: El aval o un fiador

Reales: Hipotecas, etcétera.

CLASIFICACIÓN DE TASA INTERÉS BANCARIOS:

- 1.- Tasas comunes.
- 2.- Tasas especiales.

Estas a su vez se clasifican en:

- Fijas.- Es el porcentaje pactado con variación.
- Flotantes.- Varía dependiendo del mercado o del c.p.p.

CLASIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE CRÉDITO.

Existen tres tipos de criterios:

- 1.- Seguridad.- Referencias comerciales, arraigo en el mercado, sobregiros, propiedades, etcétera.

2.- Liquidez.- Posibilidad de pago, análisis de estados financieros, análisis financiero en base al capital real ajustado al banco AT-AP.

3.- Conveniencia.- Que el préstamo sea redituable para el banco, que le deje un beneficio. También la posibilidad de ofrecerle al cliente otros servicios.

CLASIFICACIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA.

A) INTERNAS:

1.- Acciones:

Son medios que comúnmente se valen las empresas para reunir fondos que equivalen a vender una participación en el negocio lo que la propiedad esta representada por dichas acciones.

Existen acciones preferentes y Acciones comunes:

Las preferentes aseguran a sus tenedores trato de preferencia en dividendos acumulados, etcétera.

Las comunes representan una simple participación en la propiedad de la compañía con los derechos comunes a los accionistas pero sin preferencias especiales, representan una propiedad proporcional de los bienes de la compañía incluyendo el derecho de traspasar la propiedad de las mismas acciones, recibir dividendos y dando derecho a votar en asuntos de la empresa.

Las instituciones bancarias de inversión son las mejores intermediarias que se conocen para vender tales valores a los inversionistas.

2.- Reinversión de Utilidades:

Si la empresa muestra un excedente de los ingresos sobre los egresos de un año en forma de ganancia y no de utilidad es posible devolverla a la empresa y aumentar de esta forma el activo circulante.

3.- Venta de activo fijo innecesario:

4.- Pasivos acumulados:

Son obligaciones a adeudos por servicios acumulados que todavía no han sido pagados.

B) EXTERNAS:

1.- Crédito comercial:

Se otorga por lo general mediante pagarés o sea aceptaciones de letras de cambio o por el simple expediente de cargar en cuenta el valor de la mercancía y cobrar después de determinado tiempo.

- Proveedores
- Acreedores
- Documentos por pagar
- Impuestos retenidos.

2.- Pagarés:

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 pagarés no tienen mas garantía que la rectitud, integridad, solvencia y reputación de quien lo suscribe. Para fines de negocios todos los pagarés son a corto plazo y suministran fondos de emergencia o para necesidades temporales de expansión.

3.- Bonos:

Hay dos clases de bonos:

3.1.- Con garantía específica: que generalmente consiste en comprometer determinados bienes.

3.2.- Sin garantía específica: Comúnmente llamadas obligaciones por los cuales responden los bienes generales o el crédito de un negocio.

Los bonos son préstamos por cuanto el prestatario acepta pagar el interés fijo anual hasta su vencimiento. Los bonos son propios para financiar ampliaciones o mejoras permanentes y generalmente el costo de los bonos es menor para el prestatario que los pagarés y las acciones.

4.- Créditos bancarios:

A) Para capital de trabajo:

-- Prestamos directos o quirografarios.

Es la operación por tradición clásico del crédito bancario en el que no se exige garantía, aval o algún bien tangible (es el crédito mas usual) y son a corto plazo documentados en pagarés.

Este tipo de crédito debe de ser respaldado por la solvencia moral y capacidad de pago del acreditado que son las bases determinadas para su recuperación. El plazo debe adecuarse exclusivamente al tiempo necesario para que se genere fondos para su pago. Las renovaciones solo se deben de presentar por excepción y su justificación debe obedecer a causas imprevistas.

No se debe financiar con este préstamo lo siguiente:

- Inversiones de carácter fijo o permanente como activo fijo o pagos de pasivos.
- Las tasas de interés varían entre cero o veinte puntos sobre el costo porcentual y es cobrado por anticipado.
- El plazo máximo de un año o sea que son a corto plazo y por lo general son a 30, 60 y 90 días, y se otorga a todo tipo de empresas.

-- Descuento mercantil:

El descuento es una forma de financiamiento tradicional y común que permite acelerar la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentada a corto plazo. Su propósito es de cubrir necesidades de efectivo dedicadas a la producción, distribución y servicios, mediante el anticipo del valor de sus ventas documentadas, financia el 100% del documento. El requisito que debe de cubrir es que el banco los adquiera en su propiedad y los documentos deben de ser letras de cambio o pagarés, el interés puede ser de 0 a 20 puntos c.p.p. y cobra por anticipado.

-- Crédito comercial :

Son un instrumento muy importante en las operaciones del comercio exterior o interior, 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 documentación estipulada, siempre y cuando se de cumplimiento a todas y cada una de las condiciones contraídas dentro de su vigencia. Su propósito es el de fomentar las operaciones de compra venta y que exista un clima de confianza. El interés puede ser de 0 a 20 puntos c.p.p.

REQUISITOS PARA OBTENER UNA LÍNEA DE CRÉDITO

- 1.- Solicitud de crédito
- 2.- Referencias comerciales y bancarias
- 3.- Estados financieros básicos
- 4.- Escritura constitutiva
- 5.- Relación de bienes inmuebles
- 6.- Nombre de los socios principales
- 7.- Nombre del aval o fiador
- 8.- Flujo de efectivo proyectado (créditos a largo plazo)

Compra de giros:

Es una operación de crédito que consiste en tomar en firme cierto pago, es decir, aceptarle a un cliente documentos cobrables en otra plaza. Su propósito es de proporcionar liquidez a los clientes, mediante la aceptación de documento que reciben en pago de sus documentos, que reciben en pago de sus operaciones cotidianas de venta.

Tipos de documentos que se aceptan:

- cheques
- cheques de viajeros
- giros bancarios
- letras de cambio
- pagarés

Prestamos con colateral:

Es una modalidad con descuento mercantil mediante el cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantía. Sus propósitos es el de cubrir necesidades de tesorería, ya que acelera el ritmo de conversión en efectivo de los documentos por cobrar.

El margen de financiamiento varía entre el 50 y 90%. El interés es de 0 a 20 puntos sobre c.p.p. y su plazo puede ser a 30, 60 y 90 días.

Préstamo prendario con garantía de mercancía:

Es el crédito 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 propósito es del de recibir primero, antes de vender los inventarios.

Características:

- 1.- Es un crédito a corto plazo con garantía prendaria de mercancías.
- 2.- Es una mercancía real en prenda.

B) A la producción:

-- Habilitación o avío:

Es para fomentar las actividades de producción de bienes o servicios y fortalecer el ciclo productivo de las empresas autorizadas. Financiar la materia prima, la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación. Se documenta a través de un contrato de apertura de crédito y demás pagarés. El plazo normalmente varía entre 6 meses y 3 años. Los intereses son de 0 a 20 puntos sobre el crédito pactado.

Va dirigida a la producción o transformación de actividades industrial, agrícola o ganadera.

Industria.- Adquisición de materia prima, mano de obra y gastos indirectos.

Agricultura.- Semillas, fertilizantes, insecticidas, refacciones, sueldos del personal del campo, mano de obra en preparación de tierras.

Ganadería.- Ganado de engorda para sacrificio, alimento de ganado, medicina, todo lo referente al capital de trabajo para la ganadería.

Requisitos:

- 1.- Contrato firmado ante notario Público
- 2.- Garantía.- La unidad Industrial donde se vaya a producir.

Forma de pago

Intereses que se pagan en forma mensual y los abonos del capital pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales (según se pacte).

Crédito reaccionario:

Su objetivo es financiar inversiones de tipo específico para la adquisición, reposición, sustitución e incremento de bienes de activo fijo o semi fijo necesarios para el fomento de su acreditado. Se puede permitir hasta un 50% del crédito que se destine a para consolidar pasivos.

Su propósito es fortalecer o acrecentar los activos fijos de la empresa y como consecuencia su producción y productividad, el plazo esta en función a la capacidad de pago pero nunca debe ser superior al de la vida útil probable de los activos fijos financiados.

Normalmente este plazo varia de 2 a 5 años. El interés es de 0 a 20 puntos sobre el costo promedio porcentual y la comisión es de 1 a 2% sobre el monto del crédito.

La garantía puede ser el bien financiado.

Bienes a los que están dirigidos

- 1.- adquisición de maquinaria.
- 2.- adquisición de bienes muebles e inmuebles.
- 3.- adquisición de compra de ganado de producción.
- 4.- para la construcción de establos o bodegas, aperturas de tierra de cultivo, adquisición de instrumentos de labranza.

Requisitos

- 1.- Se requiere de un contrato firmado ante Notario Público.
- 2.- Se pide la garantía de la unidad industrial o los bienes adquiridos.
- 3.- Los pagos de interés son también mensuales.
- 4.- Los abonos al capital pueden pactarse mensuales, bimestrales, trimestrales o anuales.
- 5.- El tipo de documento se firma en un pagaré.

Préstamo hipotecario:

Son prestamos que por su flexibilidad de destino y plazos pueden utilizarse para cubrir diversas necesidades de inversión en los activos o para resolver diversos problemas de finanzas de la empresa.

Es una apertura de crédito con destino específico o múltiple, siguiendo 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 ambos a la vez, o bien para pagar pasivos. El plazo va de acuerdo de pago y el interés es 0 a 20 puntos sobre el c.p.p.

5.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO.-

La obtención de activos fijos arrendados pagando una cantidad periódica pudiéndose obtener el activo a cierto plazo o no dependiendo del contrato. La ventaja para el arrendamiento consiste en el hecho de utilizar activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente capital.

FONDOS DE FOMENTO

Son instrumentos de política económica creados para apoyar actividades prioritarias e inducir al sector privado a realizar alternativas que ofrezcan un desarrollo equilibrado del país, englobados dentro del programa de reordenación económica.

Tienen un funcionamiento autónomo a través de sus propios Comités Técnicos que hacen las veces de Consejo de Administración.

Por su forma de operar se clasifican en:

- 1.- Bancos de primer piso.- Son aquellos que brindan sus apoyos técnicos y financieros en forma directa a los interesados.

2.- Bancos de segundo piso.- Invariablemente requieren de la participación de una institución de crédito por cuyo conducto se canalizan los financiamientos a otorgar a el interesado.

Ventajas de su utilización:

- 1.- La Banca le permite liberar recursos.
- 2.- Responder a las necesidades de un mercado que así lo requiera.

Beneficios para sus clientes:

- 1.- Obtener una tasa de interés preferencial.
- 2.- No pagar comisiones de apertura ni otros gastos.
- 3.- Recibir apoyo con asistencia técnica o asesoría.

TIPOS DE FONDOS DE FOMENTO

FIRA

Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería, Avicultura y Pesca.

PROPÓSITOS.

- Impulsar en forma integral el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias del país, la industrialización de los productos primarios y la comercialización eficiente de su producción.
- Mejorar la productividad de las empresas agrícolas, con el fin de incrementar los ingresos y las condiciones de vida de los campesinos.
- Contribuir al aumento de la producción de alimentos de consumo nacional, como el maíz, frijol, arroz, soya y olegominosas y alimentos de origen animal como son carne, leche y huevos.
- Fomentar la producción agropecuaria con fines de exportación y sustitución de importaciones.
- Fomentar el establecimiento, modernización o ampliación de agroindustrias, las cuales utilizan y procesan productos agropecuarios primarios.

- Incrementar la actividad pesquera preferentemente en la captura de especies para consumo interno, así como acupuntura e industrialización de sus productos.
- Incrementar la oferta de bienes agromecánicos a precios razonables y que se requieren en la agricultura temporera.
- Estimular una mayor participación de las instituciones de crédito privadas en el financiamiento de las empresas agropecuarias, principalmente las que correspondan al sector ejidal y al de productores de bajos ingresos.

PROGRAMAS

- Abre créditos y otorga prestamos a las instituciones de crédito del país, con el fin de que estas lo hagan a su vez con productores agropecuarios.
- Descuenta artículos de crédito provenientes de prestamos otorgados a las diversas actividades agropecuarias, tales como agricultura, ganadería, avicultura, pesca, agroindustrias, industrias de bienes agromecánicos, etcétera.
- Proporciona asistencia técnica, demostración de prácticas agropecuarias y de organización a productores, ya que directamente o a través de la institución intermediaria.
- Garantiza prácticamente la recuperación de los créditos a las instituciones que hayan otorgado a productores, agropecuarios de bajos ingresos en lo individual o agrupados en sociedades y o unidades de producción rural.

ADMINISTRADO POR:

Banco de México.

SUJETOS DE CRÉDITO

1.- Nivel I

Productor de bajos ingresos, o agroindustrias pequeñas

- Ingreso anual no mayor de 1,000 veces el salario diario rural de la región (también se considera el número de trabajadores).

- Ser ejidatario o comunero en posición legal de sus tierras y que no excedan de la dotación legal; pequeño propietario con un nivel económico similar al de los campesinos del sector ejidal de la región.

- Que trabaje personalmente sus tierras y sus ingresos ser el medio principal del sostenimiento familiar.

- Que su explotación, por si sola o asociada, pueda constituir una unidad económica rentable.

- Que no tenga acceso a regular a otras fuentes de financiamiento.

2.- Nivel 2

Productor de ingresos medios o agroindustrias medianas.

- Que sus ingresos anuales este comprendido entre 1000 y 3000 veces el salario mínimo rural de la región.

3.- Nivel 3

Otro tipo de productor o agroindustria grande.

- Productor cuyo ingreso anual sea mayor que 3000 veces el salario mínimo rural de la región.

- Que presente proyecto agropecuario de interés socioeconómico para el gobierno federal.

TIPO DE CRÉDITO:

- Habilitación y avío para la adquisición de insumos.

- Reaccionario, para el incremento de activos fijos como maquinaria, equipo y ganado.

- Préstamo prendario.

DESTINO:

Los créditos son destinados preferentemente a conceptos de inversión para la creación de actividades agropecuarias, y que aumenten o mejoren su productividad y o la industrialización y comercialización de sus productos.

MONTOS:

Varían en función a la capacidad de pago del sujeto del crédito.

PLAZOS:

Va de acuerdo a la actividad y al giro del sujeto del crédito.

TASA DE INTERÉS:

Para reestructuración 105% Cetes.
Para Avíos Cetes mas 8 puntos.

GARANTÍAS:

Se pide se garantice 3 veces mas del valor del empréstito.

FONATUR

Fomento Nacional de Fomento al Turismo

PROPÓSITO:

- Contribuir al crecimiento y fortalecimiento de las actividad turística
- Desarrollar centros turísticos.
- Asignar financiamientos a la oferta turística.

PROGRAMAS:

- Fomentar la inversión en instalaciones y actividades turísticas a través de financiamientos presenciales.
- Establecer instrumentos de financiamiento acordes a la necesidad económica del país y las necesidades del sector turístico.
- Los programas son administrados por NAFINSA.

SUJETOS DEL CRÉDITO:

Empresas dedicadas a construcción, ampliación y o remodelación de hoteles condominios hoteleros e instalaciones de tiempo compartido, establecimientos de alimentos y bebidas, arrendadoras de vehículos, guías, agencias de viajes, etcétera.

TIPOS DE CRÉDITOS:

- Crédito reaccionarios
- Créditos de habilitación o avío.
- Apertura de crédito simple con garantía de unidad hotelera.
- Otro tipo de crédito autorizados para la banca múltiple.

DESTINOS:

Usos generales de aplicación al sector turístico como centros vacacionales y otros proyectos relacionados con el medio.

MONTOS:

Mínima	\$ 3,500,000.00
Máximos	498,000,000.00

PLAZOS

Mínimo 3 años con año de gracia.
Máximo 15 años con año de gracia.

TASA DE INTERÉS:

0% sobre la tasa NAFIN.

GARANTÍA:

En el caso de hoteles la unidad hotelera.

FIDEC

Fondo para el Desarrollo Comercial
Fomentar la modernización y competitividad del comercio en la venta directa,
principalmente de los bienes y servicios de consumo básico.

PROGRAMAS:

Mercancías

Insumos

Equipos de transporte

Infraestructura comercial y abasto

Promotores.

ADMINISTRADO POR:

Banco de México, S.A.

SUJETOS DEL CRÉDITO:

- Comerciantes: Individuales
 Mayoristas
 Detallistas
- Agrupados: Cadenas voluntarias
 Uniones de compras
- Productos: Básicos
 De consumo generalizado

- Otro tipo de comerciante
- Promotores de infraestructura
- Almacenes generales de deposito

TIPOS DE CRÉDITO:

- Cuenta corriente
- Reaccionario
- Con garantía hipotecaria

DESTINO:

- Adquisición de mercancías
- Adquisición de insumos para la comercialización
- Adquisición de equipos de operación y transporte
- Construcción
- Adquisición, ampliación e instalación
- Construcción de obras de infraestructura comercial

MONTOS:

Sin límite

PLAZOS:

De 3 meses hasta 5 años con un año de gracia.

COMISIONES:

1% Anual sobre los saldos de los prestamos no dispuestos

TASA DE INTERÉS:

Dependiendo del programa desde cpp hasta el cpp mas 6 puntos

GARANTÍAS:

Garantía hipotecaria en construcciones.

NUEVOS CRÉDITOS

- 1.- La Banca se compromete a otorgar nuevos financiamiento a las empresas micro, pequeña y mediana con ventas netas hasta 50 millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior que sean sujetos de crédito.
- 2.- Estos nuevos créditos serán por 13 mil millones y representarán flujos netos de los recursos a las actividades productivas de la micro, pequeña y mediana empresa.
- 3.- Los recursos frescos se mantendrán por lo menos durante 3 años en términos reales.

COSTO DE CAPITAL

INTRODUCCIÓN

Al elegir entre las inversiones potenciales, una compañía solo debería aceptar aquellas propuestas cuyo rendimiento esperado sobrepase, cuando menos el costo de capital. Haciendo una comparación, sería antieconómico para una persona pedir dinero prestado para propósitos de inversión si es que no va a poder invertir estos fondos en forma que le proporcionen un rendimiento mayor que los intereses que debe pagar.

El costo de capital constituye un elemento de juicio mínimo de aceptación o la tasa mínima de rendimiento sobre la nueva inversión, los proyectos del capital cuyo rendimiento es inferior a la tasa mínima diluyen el capital de los accionistas. Desafortunadamente, determinar el costo del capital de una empresa es quizás la tarea más compleja y sujeta a controversias en el campo de las finanzas.

Existen varias teorías contradictorias con respecto al costo de capital. El costo de capital puede considerarse, desde distintos puntos de vista, según la corporación tenga la calidad de prestamista o de prestatario.

Un tipo de interés sobre préstamos concedidos se basa sobre el concepto de COSTO DE OPORTUNIDAD. De acuerdo con esta teoría, la compañía siempre tiene la oportunidad de invertir fondos interna y externamente, como por ejemplo, en otras empresas o en inversiones a corto plazo. Por lo tanto, una compañía debe emprender nuevas inversiones de capital solamente cuando el rendimiento previsto exceda el de una inversión externa con el mismo riesgo, aunque el tipo de interés sobre los préstamos concedidos no es afectado por la estructura financiera de una compañía.

En la práctica, es sumamente difícil calcular los tipos de interés sobre los préstamos obtenidos debido a la imposibilidad de encontrar inversiones externas que representen el mismo riesgo que las que se realizan internamente.

El tipo de interés sobre préstamos obtenidos puede calcularse sobre una base promedio o marginal. Si se usa un método de promedios se supone que las nuevas propuestas de capital no pueden identificarse con una fuente específica de fondos si no que se derivan de algún tipo de crisol de capitales en el cual todos los fondos disponibles se funden y pierden su identidad.

También es posible sostener que las nuevas inversiones de capital se financian con los fondos mas recientemente adquiridos y que los otros fondos se usan para mantener las operaciones existentes.

Este enfoque marginal puede criticarse por los siguientes motivos:

- 1.- Porque los fondos empleados rara vez pueden identificarse con su fuente
- 2.- Porque el costo de los fondos varia notablemente según sea la fuente de la cual provienen.

Bajo el método marginal, la tasa mínima de rendimiento para nuevas inversiones de capital pueden fluctuar ampliamente de un periodo a periodo a medida que cambia la estructura financiera. Esto es muy inconveniente si se considera que hay que elegir entre las propuestas.

- 3.- Por razones de estabilidad financiera, una compañía tiende a mantener cierto equilibrio durante un periodo como consecuencia de un determinado tipo de financiamiento. Tiende a ser compensado en los periodos subsecuentes, para restablecer el equilibrio financiero deseado.

El costo de capital incluye tanto el interés como los dividendos, lo cual no se ajusta a la definición del costo que generalmente dan los contadores. Estos consideran a los dividendos como una distribución de las utilidades mas que como un costo.

Sin embargo desde el punto de vista de la compañía, como entidad individual, los dividendos representan el costo del capital proporcionado por sus accionistas. Además del interés y los dividendos, el costo del capital también incluye honorarios de suscripción, timbres, registros y otros costos relacionados con la emisión de un valor.

COSTO.- Suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir un bien, y que incrementán su valor en inventarios. Reunión de dos o mas conceptos de costo, de gasto o de ambos.

EJEMPLO:

A la suma de gastos de administración y ventas se les puede llamar gastos de operación, a la suma de materia prima y de la mano de obra se le llama costo primo.

CAPITAL: Caudal o patrimonio. / parte del capital que muestra la diferencia entre el activo y el pasivo. / Cualquier recurso susceptible de producir riqueza. / Dinero destinado a producir riqueza.

COSTO DE CAPITAL: Suma de dinero que se paga por hacer uso de un capital.

EJEMPLO:

El interés que se paga al banco, en el caso de un préstamo; los dividendos que se pagan a los accionistas, ambos casos representan el costo del capital que usa la empresa.

COSTO DE CAPITAL: Es un costo de oportunidad empleándolo como la tasa a la cual se deberían aceptar los flujos generados por los proyectos, precisamente para evaluar dichos proyectos de inversión cuando se utiliza el método del valor presente neto.

Si el valor presente neto de un proyecto es positivo, dado este costo de oportunidad, se aumentará el valor de mercado de la empresa si acepta el proyecto.

El costo de capital también se describe como la tasa mínima en la aceptación o rechazo de proyectos cuando se evalúan proyectos de inversión con el método de tasa de rendimiento descontado.

Si la tasa de rendimiento descontado esperada para un proyecto supera el costo de capital, los accionistas resultarán beneficiados desde el punto de vista financiero si el proyecto se lleva a cabo. El costo de capital nos da una medida de que tan bien esta diseñada la estructura financiera. Al mantener el riesgo constante los proyectos con una tasa de rendimiento inferior al costo de capital reducirá el valor de la empresa.

COMPONENTES DEL COSTO DE CAPITAL:

a) Las decisiones de presupuesto de capital tienen un gran efecto en la empresa y se requiere una estimación del costo de capital.

b) La estructura financiera puede afectar tanto el riesgo como el tamaño de las corrientes de ingreso de la empresa y por lo tanto su valor de mercado.

ESTRUCTURA DE CAPITAL:

El termino de la estructura de capital significa las proporciones de los diferentes títulos emitidos por la empresa. La mejor estructura del capital es el conjunto de proporciones que maximizan el valor total de la empresa.

La administración deberá utilizar la proporción de deuda a valor total que maximizan el valor de la empresa ya que esto proporciona el retorno financiero mas alto para los propietarios. Las tasas del retorno requeridas en los títulos de la empresa, deudas y acciones dependerán de la estructura óptima y para poder calcular el costo de capital se determinan las proporciones de los títulos en circulación y estimar la tasa de mercado de capital corriente como entradas al costo del computo de capital.

Las deudas financiadas con acciones preferentes y comunes, obligan al administrador financiero a negociar con personas ajenas a la empresa. Los prestamistas e inversionistas se deben convencer de la estabilidad y rentabilidad de las operaciones presentes de la empresa y del atractivo de las nueva inversión se va a proporcionar dinero a un costo razonable para la empresa y sus actuales propietarios.

El financiamiento se determinará mediante negociaciones entre la administración y la gente que proporciona el dinero; de cualquier manera la utilización de financiamiento externo reduce el ingreso futuro disponible de los propietarios.

El costo de capital y los medios utilizados para medirlos son de importancia para toda la economía de la empresa. Si la medición del costo de capital es errónea de tal manera que la tasa destinada sea demasiada alta se rechazarían muchos proyectos que deberían ser aceptados, impidiendo que la economía de la empresa crezca tan rápido como debiera. Si algunas empresas utilizan algunas tasas de aceptación 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 de la característica de que cualquier inversión cuya tasa de rendimiento sea superior o inferior a esta tasa, aumentará o disminuirá el valor de las acciones de la empresa.

Consecuentemente el administrador financiero podrá medir el costo de capital de su empresa y sus políticas podrán afectarlo, pero en última instancia será el mercado quien determina cual será el costo de capital.

IMPORTANCIA DEL COSTO DE CAPITAL

El costo de capital se convierte en una medida básica de desarrollo financiero y determina la aceptación de todas las oportunidades de inversión.

La tasa de rendimiento mínima requerida se refiere directamente a la disponibilidad y el costo de las fuentes de fondos para un propósito específico y durante un periodo determinado.

La técnica de costo ponderado de capital 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.

EL COSTO DE CAPITAL

Es un tema importante puesto que las decisiones de presupuesto de capital tienen un gran efecto para las empresas. Y el adecuado presupuesto de capital requiere una estimación del costo de capital.

La estructura financiera puede afectar tanto el tamaño como el riesgo de las corrientes de ingresos, de las empresas y por lo tanto su valor de mercado. Es de gran utilidad conocer el costo de capital y la forma en que se afecta por el apalancamiento financiero al tomar decisiones de la estructura de capital.

El costo de capital calculado como un promedio ponderado, es la tasa de rendimiento que debe ganarse de tal modo que el valor de la empresa y el precio de mercado; de sus acciones comunes no disminuya. Se considera el costo de los componentes individuales de la estructura de capital: pasivo, acciones preferentes y capital contable. Debido a que los inversionistas que cada clase de valores tienen un grado diferente de riesgo ya que existen variaciones en el costo de los distintos costos de valores.

RIESGO

Un supuesto básico del análisis tradicional del costo de capital es que los riesgos comercial y financieros de la empresa por lo regular no se ven afectados por la aceptación y el financiamiento de proyectos.

RIESGO COMERCIAL

Se relaciona con la sensibilidad y variabilidad de las utilidades antes de intereses e impuestos y consiste en el riesgo de poder cubrir los costos de operación. Se a observado que a medida que aumentan los costos de operación fijos de una empresa así mismo aumenta el valor de ventas necesarios para cubrir todos los costos de operación.

RIESGO FINANCIERO

Consiste en una eventual incapacidad para absolver los costos financieros, en lo mencionado acerca del apalancamiento financiero se destaca el hecho de que a medida que aumentan los gastos financieros se eleva el nivel necesario para cubrir tales gastos.

El incrementar el apalancamiento financiero trae consigo un riesgo mayor ya que los pagos financieros aumentados requieren que la empresa mantengan un nivel mayor de utilidades antes de impuestos e interéses a fin de permanecer en el negocio.

Riesgo comercial dentro del concepto de costo de capital.

Los proyectos aceptados por una empresa pueden afectar considerablemente su riesgo comercial.

Si una empresa acepta un proyecto considerablemente mas arriesgado que el promedio, los proveedores de fondos probablemente aumentaran el costo de los mismos para comenzar el riesgo y viceversa.

Riesgo financiero dentro del concepto de costo de capital.

Se relaciona con las respuesta de las utilidades por acciones ante cambios de las utilidades antes de intereses e impuestos.

Dicho riesgo se ve afectado por la combinación de financiamiento a largo plazo de la estructura de capital de la empresa.

Al aumentar la proporción del financiamiento del costo fijo (el pasivo a largo plazo, los contratos financieros y acciones preferentes) en su estructura de capital la empresa aumentará sus riesgos y por lo tanto sus costos de financiamiento y viceversa.

COSTOS PONDERADOS DE CAPITAL

Después de que se han calculado los métodos para calcular el costo de las fuentes específicas de financiamiento, estudiaremos las técnicas del costo de capital que habrá de emplearse para evaluar las inversiones en perspectiva.

El costo de capital promedio ponderado, se determina ponderando el costo de cada tipo específico de capital y su proporción en la estructura del capital de la empresa.

MÉTODOS DE PONDERACIÓN

Las ponderaciones pueden determinarse:

- a) Valor contable o de mercado
- b) Cronológicas o perspectivas

A) VALOR CONTABLE CONTRA VALOR DE MERCADO

Las ponderaciones del valor contable se basan en el empleo de valores contables para determinar la proporción de cada tipo de capital en la estructura de la empresa.

Las ponderaciones del valor de mercado resultan teóricamente más adecuadas dado que los valores de mercado de las obligaciones se aproximan estrechamente a la cantidad monetaria real que habrá de recibirse a partir de su venta. Además dado que los costos de los diversos tipos de capital se calculan utilizando los precios prevalecientes en el mercado, es lógico utilizar las ponderaciones del valor de mercado. Sin embargo es más difícil calcular los valores de mercado de las fuentes de financiamiento de capital de una empresa (acciones preferentes, comunes y utilidades retenidas) que emplea valores contables.

B) CRONOLÓGICAS CONTRA PROSPECTIVAS

Las ponderaciones cronológicas pueden ser ponderaciones contables o de mercado basadas en datos reales. Por ejemplo: las proporciones contables pasadas, al igual que las actuales representarían un esquema de ponderación así estaría basada en proporciones más que planeadas.

Las empresas que utilizan ponderaciones prospectivas establecen con base en la estructura óptima del capital que planea alcanzar.

Las empresas que consideran la estructura de capital existentes óptima utilizará ponderaciones cronológicas, puesto que tal caso refleja la estructura prospectiva del capital.

CÁLCULO DEL COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO

Es posible calcular el costo de capital promedio ponderado una vez que se ha determinado el esquema apropiado de ponderación así como el costo de las fuentes específicas de financiamiento.

Este cálculo se realiza: multiplicando el costo específico de cada forma de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la empresa y sumando los valores ponderados.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

ARRENDAMIENTO OPERACIONAL

Generalmente representan un convenio a corto plazo (de 5 o menos años) estipulados en el contrato, con el que una empresa obtiene el servicio de ciertos activos. Tales contratos se pueden congelar generalmente a petición del arrendatario, ya que a su vez el arrendador puede exigir al arrendatario una cuota predeterminada por la cancelación del contrato.

Esta forma de arrendamiento suele utilizarse para arrendar bienes como computadoras, equipo pesado, automóviles y cajas registradoras. Generalmente estos activos tienen una vida útil mayor que la vigencia del arrendamiento, por lo regular estos activos se volverían menos eficaces y tecnológicamente obsoletos, si fueran arrendados por un número mayor de años, un ejemplo son los sistemas computacionales.

DIFERENCIAS ENTRE ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y OPERACIONAL

La principal diferencia entre ambos, consiste en que el arrendamiento financiero es a largo plazo y no puede ser cancelado a petición del arrendatario, mientras que el contrato operacional es a corto plazo y este si se puede cancelar.

INTRODUCCIÓN

A partir de las dos ultimas décadas se empezó a utilizar para la adquisición de equipos de servicios el arrendamiento financiero.

Esto significa que una empresa tiene la opción de adquirir los servicios o equipos, ya sea comprados o por arrendamiento.

QUE ES EL ARRENDAMIENTO

Específicamente hablando; un arrendamiento es un contratado en el cual el dueño de una propiedad (arrendador) permite a otra persona (arrendatario) que utilice los servicios de la propiedad por un periodo específico de tiempo. El título de propiedad por lo general es conservado por el arrendador. Se acostumbra que el arrendatario continúe utilizando la propiedad después del periodo inicial del arrendamiento, pagando una renta menor según se especifique en el contrato, algunas veces, inclusive se le dará la opción de que compre la propiedad.

FORMAS DE ARRENDAMIENTO

A) Arrendamiento financiero

B) Arrendamiento operacional

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El arrendatario se compromete con la obligación legal e irrevocable de hacer una serie de pagos al arrendador, mediante un contrato prolongado a cambio del uso de un activo productivo, estos contratos no se pueden cancelar y por lo tanto este tipo de contrato obliga al arrendatario a efectuar sus pagos aún cuando no se este utilizando el servicio del activo.

CARACTERÍSTICAS

Sobre lo antes mencionado se puede decir lo siguiente:

1.- El arrendador retiene el título de propiedad del activo arrendado, pero otorga los valores económicos del activo al arrendatario.

2.- El plazo del contrato de arrendamiento financiero coincide generalmente con la vida útil del activo arrendado.

3.- El pago total al arrendador incluye rendimientos sobre la inversión y por lo tanto excede al precio de compra del activo.

4.- Los términos y obligaciones del arrendamiento financiero se establecen en un contrato:

- El periodo contractual durante el cual el contrato es irrevocable.
- El por ciento y la periodicidad de los plazos del pago al arrendador.
- La posible opción de renovación o compra al final del periodo original del contrato.
- Arreglos, acuerdos para el mantenimiento, seguros y otros casos.

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Los aspectos claves del contrato de arrendamiento normalmente incluyen la vigencia del arrendamiento, los motivos de su cancelación, cantidades y fechas de pago, condiciones de renovación, cláusulas de compra, condiciones del costo y mantenimiento asociados y otros previstos especificados en el proceso de negociación del arrendamiento. Muchas de estas disposiciones son opcionales.

Un contrato de arrendamiento puede ser cancelado o no, pero si la cancelación es válida, las sanciones deben especificarse claramente. El contrato de arrendamiento también puede ser renovable, si lo es, los procedimientos y costos de renovación deberán ser especificados. Un convenio en el contrato de arrendamiento puede permitir la compra de los activos arrendados durante el periodo contractual o a la terminación del arrendamiento. Los costos y condiciones de la compra deberán ser claramente especificados.

Una vez que se ha establecido el contrato y se ha efectuado el convenio entre el arrendatario y el arrendador, las firmas de ambas partes ante un notario público los obliga a los términos del contrato.

CONDICIONES DEL MANTENIMIENTO

Un convenio de arrendamiento normalmente especifica si el arrendatario es responsable del mantenimiento de los activos arrendados. Los arrendamientos operacionales por lo general incluyen cláusulas de mantenimiento que exigen que el arrendador mantenga los activos, el mantenimiento generalmente comprende no solo reparaciones, sino también pagos de seguros e impuestos. El arrendador, por supuesto incluirá en el pago de arrendamiento una compensación por los costos de mantenimiento en los activos arrendados, dado que los arrendamientos operacionales son convenios a corto plazo relativo, el arrendador puede por lo regular estimar de manera precisa los gastos de mantenimiento esperados durante la vigencia del arrendamiento.

Los arrendamientos financieros casi siempre requieren que el arrendatario pague los costos del mantenimiento. En otras palabras el pago de arrendamiento según los términos del arrendamiento financiero es solo por el uso del activo, puesto que el plazo de un arrendamiento financiero se relaciona generalmente de manera estrecha con la duración del activo arrendado (excepto en caso de la tierra), la situación del arrendatario es muy semejante a la del propietario; por consiguiente la responsabilidad y el costo de mantenimiento del activo se deja a su criterio. Dado que un arrendamiento financiero es un convenio a largo plazo, sería bastante difícil si no imposible que el arrendador estimará costos de mantenimiento para la duración del activo de modo que estos se reflejaran con veracidad en el pago de arrendamiento.

RENTABILIDAD

Por lo general, al arrendatario se le concede la opción o derecho de renovar un arrendamiento en el momento de su vencimiento, las opciones de renovación son especialmente comunes en los arrendamientos operacionales, dado que estos tienen vigencias mas cortas, reduciendo así la posibilidad de que los activos arrendados se vuelvan obsoletos.

Los pagos son normalmente mas bajos después de la renovación del mismo que durante el periodo inicial. La opción de la renovación del mismo que durante el periodo inicial. La opción de renovación, desde luego, no opera sino hasta que ha expirado el arrendamiento original.

TIPOS DE ARRENDADORES

En los convenios de arrendamiento operacional, es muy probable que el arrendador sea el fabricante del artículo arrendado.

Generalmente los fabricantes como IBM y TELEX cuentan con sus propias divisiones de arrendamiento.

Los arrendamientos financieros suelen ofrecerlos grandes instituciones financieras, como bancos comerciales y compañías de seguros de vida, como AVIS y HERTZ.

EL ARRENDAMIENTO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

El arrendamiento se considera como una fuente de financiamiento que proporciona el arrendador al arrendatario, debido a que el arrendatario recibe el servicio de un cierto activo fijo durante un periodo específico, en tanto que a cambio del uso de este activo el arrendatario se compromete a realizar un pago periódico fijo.

La otra forma de que el arrendatario pudiera obtener los servicios del activo sería el comprarlo de inmediato y tal compra requeriría financiamiento.

LAS VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

- 1.- La capacidad que el arrendamiento financiero confiere al arrendador para poder depreciar la tierra.
- 2.- La capacidad que este le da a la empresa para obtener financiamiento del 100%, y tener la oportunidad de adquirir el bien al final del contrato además de tener la ventaja de comprarlo a un precio razonable.
- 3.- Como ventaja primordial es el que la empresa no tiene que realizar un desembolso inmediato en la adquisición de bienes y o equipo de manera que no afecte la liquidez de la empresa.
- 4.- Este contrato tiende a ser flexible por que no tiene las condiciones restrictivas que tiene un contrato de préstamo a largo plazo y la falta general de condiciones de un arrendamiento común lo hacen relativamente flexible en su operación.

DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Las desventajas comunmente citadas del arrendamiento comprenden:

- Altos costos de interés.
- La carencia de un valor de recuperación.
- Las dificultades de realizar mejoras en la propiedad.
- Consideración de obsolescencia.

ALTOS COSTOS DE INTERÉS

Como se indicó anteriormente, un arrendamiento no tiene costo de interés explícito: mas bien, el arrendador incorpora sus réditos en el pago del arrendamiento.

El arrendatario deberá estimar este rendimiento, con el fin de determinar si es razonable o no.

CARENCIA DE VALOR DE RECUPERACIÓN

Al fin del termino del convenio de arrendamiento, el valor de recuperación de los activos, es obtenido por el arrendador. Si la empresa hubiera comprado los activos, podría obtener su valor de recuperación. Si se espera que los activos se sobreprecien durante la vigencia del convenio de arrendamiento, puede resultar mas prudente comprarlos, aunque otros factores deben de considerarse al tomar esta decisión. La sobreprestación de los activos es particularmente factible cuando se trata de terrenos o edificios. Si el arrendamiento contiene una opción de compra, esta desventaja puede no existir.

IMPEDIMENTOS EN LAS MEJORAS DE LA PROPIEDAD

En el arrendamiento, el arrendatario tiene generalmente prohibido realizar mejoras sobre la propiedad arrendada sin la autorización del arrendador.

CONSIDERACIONES DE OBSOLESCENCIA

Si un arrendatario toma en arriendo un activo que subsecuentemente se vuelve obsoleto, todavía debe efectuar pagos durante el tiempo que falte para el vencimiento del contrato de arrendamiento. Esto es cierto aún cuando el arrendador no este en condiciones de usar el bien arrendado.

LIMITACIONES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

- 1.- Se refiere al valor residual o valor de desecho de un activo al final del periodo básico del arrendamiento, el valor de estos bienes puede aumentar como en el caso de los bienes inmuebles durante el periodo de arrendamiento y por lo tanto hacer prescindir al arrendatario de la unidad que se derive.
- 2.- El costo de los intereses en el arrendamiento financiero en algunas veces es mas alto que el préstamo.
- 3.- Además los cargos fijos mas altos que provienen de los costos de interés en algunos casos aumentan el riesgo financiero de la empresa.

MÉTODOS DE VALUACIÓN

Existen dos métodos de valuación para determinar que es mejor para la empresa, si arrendar o comprar.

A) Método de flujo de efectivo descontado.

Este método de valuación compara con cada alternativa el valor presente de los costos asociados, descontando el rendimiento sobre la inversión incrementada de la empresa y recomienda el valor presente mas pequeño de los futuros desembolsos.

B) Método de la tasa básica de interés.

Este método separa el efecto fiscal y elimina la diferencia en el porcentaje de financiamiento. El método se fundamenta en el supuesto de que la empresa pueda conseguir fondos del proveedor a una tasa de interés mas baja que la tasa de rendimiento sobre su inversión incrementada.

En el método de la tasa básica de interés nos conviene mas el arrendamiento, pues nos representa mas ahorro.

Bajo los dos métodos nos conviene mas el arrendamiento pero, si la empresa no tiene liquidez nos conviene el arrendamiento y si tiene liquidez, la compra.

PUNTO DE EQUILIBRIO

INTRODUCCIÓN

El grado de apalancamiento financiero se puede considerar en forma gráfica o bien mediante una fórmula y el nivel de utilidades antes de intereses e impuestos necesarios para cubrir todos los costos financieros fijos se puede considerar como una forma de punto de equilibrio financiero. El riesgo que implica el pago de los gastos financieros es el riesgo de la empresa.

APALANCAMIENTO

GENERALIDADES

Apalancamiento significa apoyarse en algo para lograr que un pequeño esfuerzo en una dirección se traduzca en incremento mas que proporcional en los resultados.

Es importante conocer y saber manejar esta suerte de malabares financieros, por que hacen parte de las herramientas que pueden utilizarse con éxito en la planeación financiera. Su comprensión nos llevará a entender por que se utiliza mas endeudamiento que capital para lograr mejoras en el rendimiento sobre la inversión propia.

El apalancamiento además de influir en el costo del pasivo y del capital social, puede afectar las utilidades negativa o positivamente. Con apalancamiento financiero positivo, las utilidades aumentarán; si el apalancamiento financiero es negativo, las utilidades por acción disminuirán.

APALANCAMIENTO POSITIVO

El apalancamiento positivo ocurre cuando las utilidades de la empresa aumentan debido a introducción de pasivo en la estructura financiera o de capital.

APALANCAMIENTO NEGATIVO

El apalancamiento negativo es cuando se reducen las utilidades por acción en aquellos casos en que la tasa de rendimiento del activo es inferior al costo del pasivo.

TIPOS DE APALANCAMIENTO

1.-APALANCAMIENTO OPERATIVO.

Resulta de los gastos fijos de operaciones en el flujo de ingresos de la empresa; por consiguiente es la capacidad de la empresa de costos fijos de operación para incrementar al máximo los efectos de las fluctuaciones en las ventas sobre la utilidades antes de interés e impuestos.

2.-APALANCAMIENTO FINANCIERO.

Es la capacidad de la empresa para utilizar sus cargos financieros fijos para incrementar los efectos de cambio en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las ganancias por acción.

3.- APALANCAMIENTO TOTAL.

Es el reflejo en el resultado de los cambios en las ventas sobre la utilidad neta (utilidad por acción). Este tipo de apalancamiento se consideran todos los gastos fijos tanto de operación como financieros.

FORMATO GENERAL DEL ESTADO EN RESULTADOS Y TIPOS DE APALANCAMIENTO

Apalancamiento operativo

Ingreso por venta.
 Menos: costo de lo vendido.
 Utilidades brutas.
 Menos: gastos de operación.
 U.A.I.I.

Apalancamiento financiero

Menos: intereses.
 Utilidades antes de impuesto.
 Menos: impuestos.
 Utilidades después de impuestos.
 Menos: dividendos de ACC preferentes.
 Utilidades disponibles para accionistas comunes.
 Utilidades por acción (UPA).

Apalancamiento Total

PUNTO DE EQUILIBRIO.

Normalmente se nos enseña que es aquel nivel de producción, o mejor, de ventas, en el cual el margen de contribución cubre los costos fijos de una compañía, definiéndose el margen de contribución como la diferencia entre el precio neto de venta y el costo variable unitario.

Los costos fijos se expresan en pesos por mes, o por año y el margen de contribución en pesos por unidad, así que de la división de los costos fijos por el margen de contribución resulta el punto de equilibrio anual o mensual, que indica el nivel mínimo de producción necesario para cubrir los costos fijos. En este nivel de producción se trabaja sin utilidades, pero no se pierde.

La determinación de esta herramienta de análisis financiero no es tan sencilla en la práctica en cuanto a la clasificación de los costos se refiere, ya que algunos de ellos son considerados en teoría como variables y son fijos, y viceversa.

CONCEPTO.

Punto de equilibrio es donde las ventas de una empresa son iguales al importe de sus costos variables y fijos, o sea, las ventas necesarias para cubrir los costos.

El objetivo básico del punto de equilibrio contable es la determinación del volumen que es necesario vender para que la empresa no tenga pérdidas ni utilidades, o sea, que no gane ni pierda.

A partir de ese volumen de ventas si se incrementan estas se obtendrán utilidades y si se disminuye se ocasionarán pérdidas.

Se utiliza como punto de partida para fijar las ventas a un volumen tal que permitirán lograr utilidades.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO PERMITE:

a).- Evaluar la rentabilidad o la falta de esta, a diferentes niveles de ventas; es decir, que utilidad obtenemos en determinado nivel de ventas.

b).- La observación y el estudio del estado de resultados ha permitido la elaboración de técnicas que hacen factible el cálculo del punto de equilibrio. En el se aprecian que ciertos gastos guardan una proporción directa con los ingresos (gastos variables) y mientras tanto, otros permanecen estáticos (gastos fijos) independientemente de que las ventas aumenten o disminuyan.

Independientemente de los grupos anteriores, existe un tercero que participa en ambas características y que se les ha llamado gastos semifijos, como la luz eléctrica, papelería y artículos de oficinas, etcétera.

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Las relaciones entre el tamaño de los desembolsos de inversión y el volumen de las ventas requerido para lograr la rentabilidad se exploran en el apalancamiento de costo, volumen y utilidades, o análisis del punto de equilibrio, como se le denomina comunmente. El análisis del punto de equilibrio es un método para determinar el punto exacto en el cual las ventas cubrirán los costos; es decir, el punto en el cual la empresa logrará la recuperación de sus costos. Pero también es útil para mostrar el tamaño de las utilidades o pérdidas en que incurrirá la empresa si las ventas resultan estar por arriba o por abajo de ese punto.

El análisis de punto de equilibrio es importante en el proceso de planeación por que la relación costo, volumen y utilidad puede verse muy influenciada por la magnitud de las inversiones fijas de la empresa, y los cambios en estas inversiones se establecen cuando se preparan los planes financieros. Un volumen suficiente de ventas debe ser anticipado y logrado si los costos fijos y variables han de ser cubiertos, o la empresa incurrirá en pérdidas. En otras palabras si una empresa ha de evitar las pérdidas contables, sus ventas deben cubrir todos los costos.

LIMITACIONES DEL ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El análisis del punto de equilibrio es útil al estudiar las relaciones entre los costos, el volumen y los precios; de este modo nos sirve para fijar precios, para controlar costos y para tomar decisiones antes de los programas de expansión. Sin embargo, el análisis del punto de equilibrio tiene limitaciones.

Una limitación en el análisis lineal del punto de equilibrio es que cualquier gráfica lineal del punto de equilibrio se basa en un precio constante de ventas. Por tanto, para estudiar las posibilidades de utilidades bajo diferentes precios, es necesario tener una serie completa de gráficas, una para cada precio.

El análisis del punto de equilibrio también puede ser deficiente con relación a los costos. A medida que aumentan los niveles de ventas, la empresa debe contratar trabajadores adicionales y aumentar las horas extras o usar algunas de sus instalaciones menos productivas, lo cual producirá un incremento en los costos variables. Si se requiere planta y equipo adicional para satisfacer la demanda de ventas, los costos fijos también aumentarán.

Tales cambios en los costos fijos y variables de la empresa influirán sobre el nivel y sobre la pendiente de la función total de costo. Al aumentar los costos variables la función de costos tendrá una pendiente más inclinada, mientras que los cambios en el nivel de costos fijos influirán sobre la ordenada en el origen o intercepto de la línea de costo total con el eje vertical. Por tanto se necesita una gráfica de punto de equilibrio para cada conjunto de costo fijos y variables, así como para cada precio.

Debido a esos problemas potenciales el análisis de punto de equilibrio puede considerarse como un primer paso útil para desarrollar los datos básicos que se requerirán para fijar precios y para tomar decisiones financieras, pero se requerirá también un análisis más detallado antes de que puedan hacerse juicios definitivos.

EFFECTOS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO SOBRE LAS UTILIDADES POR ACCIÓN.

El efecto del apalancamiento financiero es de tal magnitud que un incremento en las U.A.I.I. de la empresa resulta en un incremento más que proporcional en las utilidades por acción de la empresa en tanto que un decremento en las U.A.I.I. significa más que un decremento en las utilidades por acción.

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO:

Nivel de U.A.I.I. requerido por la empresa para cubrir sus cargos financieros.

PUNTO DE INDIFERENCIA.

Es el nivel de U.A.I.I. que tiene los planes en el que se obtienen igual UPA con cualquiera de estos planes.

EFFECTOS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO SOBRE LOS PRECIOS DE LAS ACCIONES Y EL COSTO DEL CAPITAL.

La óptima estructura de capital es la que maximiza el precio de las acciones de la empresa y estas casi siempre la que maximiza la utilidad por acción esperada, implica una reacción de endeudamiento. Por regla general, las razones de precio entre utilidades disminuyen a medida que aumenta el riesgo de la empresa. A medida que la empresa empieza a usar reglas de costo mas bajo, su promedio ponderado de costo de capital declina. Sin embargo, a medida que aumenta la razón endeudamiento, los costos de las deudas y del capital contable se incrementan, y los costos crecientes de los dos componentes empiezan a compensar el hecho de que usan cantidades mas grandes de un componente de costo mas bajo.

ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero es un examen crítico, técnico y minucioso de todas las partidas que integran los estados financieros, relacionándolas entre sí y que considerando información adicional, nos llevará a determinar las fuerzas y debilidades de la empresa.

Los estados financieros por si mismos e independientemente de su correcta formulación, constituyen cuadros numéricos insuficientes para explicar determinados fenómenos financieros.

Destacan como fenómenos financieros que es posible conocer mediante al análisis, los siguientes:

- 1.- Liquidez.- Proporción de efectivo de que se dispone para pagar el pasivo a corto plazo.
- 2.- Solvencia.- Proporción de efectivo entre las obligaciones a corto plazo y el correspondiente activo circulante.
- 3.- Estabilidad financiera.- Proporción entre el pasivo total y el capital contable.
- 4.- Inmovilización del capital social.- Proporción del capital social destinado a la inversión en activos permanentes.

Para obtener las luces sobre estos aspectos que ciertamente reclamen los interesados en la marcha de la entidad económica, se hace necesario analizar los estados financieros, como etapa previa a la interpretación de los mismos.

OBJETIVO DEL ANÁLISIS

El análisis financiero persigue como objetivo fundamental obtener elementos de juicio para interpretar correctamente la situación financiera y los resultados de la entidad analizada y como consecuencia evaluar con acierto a la propia entidad.

De lo anterior se desprende que el analista financiero persigue:

- 1.- Conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa.
- 2.- Descubrir deficiencias en la empresa.
- 3.- Tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios.
- 4.- Proporcionar información clara, sencilla y accesible, en forma escrita a las distintas personas interesadas en el contenido en los estados financieros.

ANÁLISIS FINANCIERO Y SU INTERPRETACIÓN

Importancia del análisis de los estados financieros

La importancia de las cifras se amplifica cuando se les emplea como un instrumento de orientación para la formalización de juicios, en virtud de que las conclusiones que se basan sobre datos correctos, recopilados e interpretados adecuadamente, permiten proceder con mayor seguridad que cuando no se tiene esa base, la forma de presentar y utilizar las cifras hace que se obtengan conclusiones correctas o incorrectas.

Las conclusiones derivadas del análisis de los estados financieros no solo se basan en la frialdad de las cifras, a menudo razonamientos diferentes a los contables deben aplicarse; normalmente las conclusiones a que se han llegado no son las mas correctas que pueden derivarse de los datos disponibles, es de importancia, como complemento de los resultados obtenidos del análisis de los estados financieros, el ejercicio cuidadoso del juicio, basado en el entrenamiento continuo; tener presente en la mente la posible incorrección de las conclusiones.

CONCEPTO DE INTERPRETACIÓN

Es la apreciación relativa de conceptos y cifras del contenido de los estados financieros, basado en el análisis y la comparación, o bien:

Una serie de juicios personales relativos al contenido de los estados financieros, basados en el análisis y en la comparación.

Diferencia entre el análisis y la interpretación de la información contable

Algunos contadores no hacen distinción alguna entre el análisis y la interpretación de la información contable. Un contador deberá analizar en primer termino la información contable que aparece contenida en los estados financieros para luego proseguir a su interpretación. El análisis de estados financieros es un trabajo arduo que consiste en efectuar un sin número de operaciones matemáticas calculando variaciones en los saldos de las partidas a través de los años, así como determinando sus porcentajes integrales. Cabe recordar que los estados financieros presentan partidas condensadas que pueden resumir un mayor número de cuentas.

Las cifras que allí aparecen son como todos los números, de naturaleza fría, sin significado alguno a menos que la mente humana trate de interpretarlos. Para facilitar tal interpretación se lleva a cabo otro proceso de sumarización que es relevante. Al llevar a cabo la interpretación se intentara detectar los puntos fuertes y débiles de la compañía cuyos estados se están analizando e interpretando.

EL ANÁLISIS PUEDE SER:

INTERNO

Será interno, cuando lo realice una persona que dependa de la empresa, por ejemplo de empresas que dentro de su organización tienen un departamento de interpretación de estados financieros, generalmente para efectos administrativos.

EXTERNO

Será externo, cuando el analista actúa con carácter de independiente, contando en este caso con los datos y estados financieros que la empresa juzga pertinente proporcionarle.

CONCEPTOS DE COMPARACIÓN

Es el estudio simultáneo de dos o mas conceptos y cifras del contenido de los estados financieros para determinar sus puntos de igualdad o desigualdad, o bien:

Es la técnica secundaria que aplica el analista para comprender el significado del contenido de los estados financieros y poder emitir juicios personales.

REQUISITOS DE LA COMPARACIÓN

- 1.- Que existan dos o mas cifras y conceptos.
- 2.- Que las cifras y conceptos sean comparables (homogéneos).
 - En todos sus elementos descriptivos
 - A excepción de aquel o aquellos cuya desigualdad se trata de procesar.

CORRELACIÓN EN EL ANÁLISIS

La disciplina del análisis de los estados financieros, para cumplir su cometido, necesita de la comparación de los diversos elementos, internos y externos, que han actuado en el pasado, existen en el presente y que se espera se proyecten hacia el futuro del negocio.

Esos elementos forman parte de un todo, y después de haber sido reducidos a la misma base, cualquier comparación será correcta numéricamente, pero no lógica, como sucede con las comparaciones de ventas con los cargos diferidos; los costos de producción con el pasivo, y la producción con el activo total.

Muchas veces la simple comparación es suficiente para poner en manifiesto la relación fundamental que existe entre los elementos que se comparan: pero la apreciación del grado y naturaleza de tal relación no se pueden obtener por la simple comparación sino que requiere el estudio de la correlación.

MEDIDAS PREVIAS AL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Antes de analizar los estados financieros, es necesario someterlos a ciertas reglas de carácter general y especial. Las reglas de carácter general son aplicables a todos los estados financieros.

REGLAS GENERALES

A) Eliminación de centavos y cierre de cifras: cerrando las mismas a decenas, centenas o millares según sea el la magnitud de la empresa

B) Agrupar ciertas cuentas de naturaleza similar bajo un mismo título genérico.

REGLAS ESPECIALES

a) El análisis a que se sujeta el estado de situación financiera será sobre la previa clasificación del mismo en los siguientes grupos:

- Activo disponible
- Activo circulante (incluyendo el disponible)
- Inmuebles, maquinaria y equipo
- Gastos y pagos anticipados
- Pasivo circulante
- Pasivo fijo
- Inversiones de accionistas y resultados obtenidos.
- Utilidad o pérdida del ejercicio

b) Los grupos en que a su vez se deberá agrupar el estado de resultados:

- Ventas
- Costo de lo vendido
- Gastos de ventas
- Gastos de administración
- Gastos financieros (productos)
- Otros gastos (otros productos)

Antes de desarrollar el proceso analítico es indispensable cerciorarse de la corrección de la forma y contenido de los estados financieros, los requisitos básicos son:

- 1.- Que los estados financieros hayan sido preparados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- 2.- Los principios sean aplicados sobre bases uniformes a los ejercicios anteriores.
- 3.- Los estados financieros auditados no contengan salvedades. En este caso; las salvedades y sus efectos sobre los estados financieros están expresados con claridad y precisión.
- 4.- Se disponga de notas aclaratorias a los estados financieros.
- 5.- Los hechos posteriores a la fecha del balance y hasta la fecha de revisión de auditoría sean examinados y descritos con claridad y precisión, ya que es transcendental la influencia de estos hechos en la interpretación de los estados financieros.

INFORMACIÓN ADICIONAL PARA UN BUEN ANÁLISIS

Previa a la iniciación de los trabajos de análisis es necesario efectuar una serie de investigaciones las cuales no se desprenden de los estados financieros. El resultado de ellas puede influir notablemente en la interpretación de los mismos.

- Establecer con claridad el objeto del análisis.
- Obtener breve historia del desarrollo de la empresa y del comportamiento de sus ingresos, costos, gastos y utilidades.
- Descripción de los productos o artículos que fabrique, comercialice o servicios que preste.
- Investigación de sus principales accionistas, administradores y fuerza de trabajo.
- Información del mercado y competencia.
- Conocimientos de políticas y procedimientos contables.
- Investigaciones del entorno socio económico y político en que se desarrolla.
- Cuantificación de la capacidad utilizada.

También es recomendable que los estados financieros que vayan a analizar estén previamente auditados a efecto de tener una certeza razonable de que su contenido es correcto.

LA COMPUTADORA COMO HERRAMIENTA DE ANÁLISIS FINANCIERO.

El análisis financiero comprende distintas técnicas y herramientas que están encaminadas a proporcionarnos información acerca de un ente económico en aspectos tales como: estructura, solvencia, rentabilidad, apalancamiento. Dichas técnicas abarcan desde la aplicación de modelos matemáticos (fórmulas), como el análisis costo volumen unidad, punto de equilibrio, costeo absorbente y variable, etcétera; proyecciones de flujo de efectivo, y aún la simulación en un lapso de tiempo del comportamiento de un ente económico y el entorno que lo rodea.

Todas las técnicas mencionadas anteriormente se pueden aplicar en forma manual, sin embargo a medida que los datos que se requieren analizar del ente económico en cuestión crecen en volumen, se vuelve mas lento y propenso a error a realizar en forma manual la aplicación de los modelos numéricos, siendo aún mas notoria esta desventaja cuando se hace uso de proyecciones o presupuestos que requieren la actualización o ajuste cotidiano, por ejemplo un presupuesto de ingresos.

Definitivamente que todo lo anterior sugiere algún medio o herramienta que nos ayude a minimizar el tiempo invertido en cálculos y aumentar el número de alternativas de interés que proceda examinar.

Todo lo anterior sugiere a la computadora como herramienta flexible capaz de satisfacer estas necesidades de información. Cabe aclarar que la clave del éxito de su aplicación estriba en la adecuada implantación, en el correcto flujo de datos dentro del ente económico y en la adecuada capacitación del personal que tendrá interacción con el proceso.

INTERESADOS EN EL ANÁLISIS FINANCIERO

- Acreedores
- Propietarios
- Inversionistas
- Auditores
- Directivos

- Gobierno
- Trabajadores
- Consultores, Asesores, etcétera
- Otros

De acuerdo con el cuadro anterior, el analista proporciona información adecuada y suficiente a las distintas personas interesadas en el contenido de los estados financieros, es decir, el analista interpreta lo que dicen o tratan de decir los estados financieros, en beneficio de las personas que de uno u otro modo se interesan en los mismos.

El analista interno y el externo contrastado con la auditoría interna y la auditoría externa.

Tanto la auditoría externa como la interna se llevan a cabo dentro de la empresa auditada, revisando toda la documentación y registros de la empresa, diferenciándose en que la auditoría externa es realizada por un Contador Público independiente y la interna es realizada por personal de la propia empresa. El análisis interno y el externo, por su parte, se diferencian en que en el primero se tiene acceso a toda la información necesaria para el análisis, pues se realiza dentro de la propia empresa, bien sea por un analista de crédito, asesores de inversiones o cualquier otra persona interesada.

Así, es mas completo por tener disponible toda la información necesaria. El análisis externo podrá mejorarse bastante si se basa en los informes detallados que elaboran los auditores externos, los cuales habrán de servir como complemento a los estados financieros que se hayan de realizar.

Necesidades de que los estados financieros que se hayan de analizar estén auditados

Puesto que el trabajo de análisis es arduo, los estados financieros que se hayan de someter a un análisis deberán ser estados financieros auditados.

Los errores tanto intencionados como no intencionados dentro de la contabilidad son muy frecuentes. La auditoría no implica descubrir todo tipo de error que pudiera repercutir sobre los estados financieros, debido a que las auditorías se basan en técnicas de muestreo estadístico lo cual significa que la revisión no se lleva a cabo en forma exhaustiva.

El auditor externo se caracteriza por ser un profesional independiente, pero en contabilidad y auditoría, que habrá de rendir una opinión en la objetividad de su trabajo de investigación el cual consta en sus papeles de trabajo.

Conveniencia de analizar e interpretar los estados financieros proforma

El Código de Ética Profesional de Contadores Públicos prohíbe que los Contadores Públicos independientes firmen los estados financieros proforma, evitando que se malinterprete con su función de dictaminar estados financieros elaborados con base en datos históricos. Sin embargo, será necesario que las empresas elaboren presupuestos con base en los cuales se formarán estados financieros que conducirán a la elaboración del estado de resultados y balance general proforma.

Cuando se analizan estados financieros históricos se podrá llegar a conclusiones con respecto al porque una empresa esta mal, pero sería preferible que dichas deficiencias se detectaran antes de que ocurrieran, analizando los estados financieros proyectados lo cual permitiría revisar los planes de acción.

ESTADOS FINANCIEROS QUE SE ANALIZAN

Todos los estados financieros, tanto principales como secundarios, pueden someterse a análisis. Además de los estados financieros tradicionales: el balance general y el estado de resultados, también se podrá analizar el estado de cambios en el capital contable (variación de superávit o estado de origen y aplicación de recursos, flujo de efectivo, cambios en el capital neto de trabajo o estado de cambios en la posición financiera).

Será muy importante que la persona que analice los estados financieros se cerciore de si dichos estados son consolidados. Dicha mención, como lo indicamos anteriormente, habrá de aparecer en el encabezado de dichos estados.

Es muy común que los estados financieros que se hayan de analizar se presenten en forma comparativa. Si no se hiciere así, la persona que los haya de analizar deberá tratar de obtener los estados financieros de años anteriores de la empresa de que se trate para proceder al análisis.

ÁREA DE ESTUDIO EN EL ANÁLISIS FINANCIERO

Son tres las áreas generales de estudio: (1) la liquidez o solvencia; (2) la rentabilidad; (3) la estabilidad o estudio de estructura financiera.

Para determinar la liquidez o solvencia de una empresa se hace un estudio de la situación a corto plazo de la empresa. Los acreedores a corto plazo tienen un particular interés en la situación a corto plazo, puesto que ellos esperan que con el activo circulante se les habrán de pagar sus adeudos. También a los acreedores a largo plazo de una empresa les interesa el análisis de la situación financiera a corto plazo en efecto viene siendo una secuencia de periodos a corto plazo.

La rentabilidad deberá estar acorde con el riesgo que se asuma. Parece ser que existe una disyuntiva entre rentabilidad y liquidez la cual merece un comentario. Si una empresa no es rentable, tampoco habrá de obtener flujos de efectivo provenientes de las operaciones para incrementar su capital de trabajo (las utilidades netas mas cargos por depreciaciones a los gastos del ejercicio constituyen la principal fuente de capital neto de trabajo en muchas empresas). A manera que la empresa empieza a ser rentable mejora su solvencia. Sin embargo, cuando esta rentabilidad resulta ser muy elevada, el administrador financiero requerirá de mucha destreza para resolver el problema de liquidez. Los flujos provenientes de las operaciones serán insuficientes para financiar los saldos mas elevados de cuentas por cobrar.

A los obligacionistas y demás acreedores a largo plazo también les interesa la rentabilidad de una empresa, pues será de las utilidades que obtengan de las inversiones realizadas con los fondos prestados de donde se les liquidará su adeudo conjuntamente con los intereses. No dependerán del capital de trabajo existente a la fecha en que se otorgue el crédito, sino mas bien confiarán en los flujos esperados de las operaciones futuras.

En tiempos recientes se le ha dado una mayor importancia al estudio de la estructura financiera y riesgo financiero que tengan las empresas. Mas que preocuparse en el dilema entre rentabilidad y solvencia, se ha concentrado la atención en considerar las relaciones entre el riesgo financiero y la rentabilidad.

El concepto de liquidez es sumamente importante como para tratarlo superficialmente ya que constituye una actividad que se realiza diariamente en las empresas, aunque en ocasiones se efectúan sin que los encargados se den cuenta de lo que realmente estén haciendo.

Frecuentemente en el ámbito de los administradores se cuestiona sobre la relación que debe existir entre el activo circulante y el pasivo circulante, a lo que responde la mayoría que debe ser de 2 a 1, es decir, tener 2 pesos de activo disponible por cada peso de pasivo exigible.

La respuesta anterior resulta absurda, ya que no puede establecer una relación de liquidez que pudiera aplicarse a todas las empresas en general, ya que esta dada por conceptos tales como ventas anuales, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, compras, etcétera.

REQUISITOS DE QUIEN ANALIZA

Ser un Contador Público o un Licenciado en Administración de Empresas con los siguientes requisitos:

- Conocimientos generales de contabilidad
- Habilidad para analizar la organización de la empresa que le permita formular gráficas de división departamental delineando deberes y autoridad de los principales funcionarios y empleados.
- Habilidad para revisar y modificar procedimientos y formas utilizadas en el desarrollo de los presupuestos.
- Habilidades para preparar organigramas y manuales de personal.
- Habilidad para dar sugerencias.
- Conocimiento general de la empresa área donde se desenvuelven las actividades de la empresa.

RAZONES DEL MÉTODO

El objetivo del análisis de los estados financieros es auxiliar a las diversas partes interesadas en una empresa, en el conocimiento correcto de la situación de un elemento.

En una empresa existen múltiples elementos favorables y desfavorables; pero de ellos, los que en primer término les importa conocer a las partes interesadas en ella para juzgar de su buen éxito o encausarla hacia el, son los elementos desfavorables, porque de su existencia e intensidad depende el fracaso del negocio, así como los daños y perjuicios que las repercusiones de tal fracaso causen en su patrimonio.

A continuación se muestran los elementos desfavorables referentes a la situación financiera la cual expresa el balance, y los referentes a la rentabilidad, la cual expresa el estado de pérdidas y ganancias.

ELEMENTOS DESFAVORABLES DE SITUACIÓN FINANCIERA:

- a) Exceso de inversión en los saldos de clientes
- b) Exceso de inversión en los inventarios
- c) Exceso de inversión en el activo fijo
- d) Capital insuficiente

ELEMENTOS DESFAVORABLES DE OPERACIÓN:

- a) Ventas insuficientes
- b) Excesivo costo de ventas
- c) Excesivo costo de distribución
- d) Inadecuada distribución de utilidades

FUNCIONES DE LOS METODOS DE ANÁLISIS

Las funciones mecánicas o propósitos primarios de los métodos de análisis de los estados financieros son:

- 1.- Simplificar las cifras y sus relaciones, es el primer paso que debe darse para facilitar la comprensión de su importancia y significado.
- 2.- Comparaciones, pueden ser verticales y horizontales.

Las comparaciones horizontales, se hacen entre los estados financieros pertenecientes a varios periodos.

La simplificación y la comparación de las cifras y de sus relaciones se hace mediante la aplicación de los métodos estadísticos, pero estos métodos, generalmente se emplean los mas simples, por satisfacer las necesidades utilitarias de los negocios.

MÉTODOS DE ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Concepto:

Método de análisis es el orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.

Clasificación:

Existen varios métodos de análisis para examinar el contenido de los estados financieros, sin embargo, tomando como base la técnica de la comparación, los clasificamos en forma enunciativa y no limitativa, como sigue:

1.- MÉTODO DE ANÁLISIS VERTICAL O ESTADÍSTICO

Se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un periodo determinado.

- a) Procedimiento de porcentos integrales
- b) Procedimiento de razones simples
- c) Procedimiento de razones estándar

2.- MÉTODO DE ANÁLISIS HORIZONTAL O DINÁMICO

Se aplica para analizar dos estados financieros de la misma empresa, a fechas distintas o correspondientes a dos periodos o ejercicios.

- a) Procedimientos de aumentos o disminuciones

3.- MÉTODO DE ANÁLISIS HISTÓRICO

Se aplica para analizar una serie de estados financieros de la misma empresa, a fechas o periodos distintos.

- a) Procedimiento de las tendencias, que para efectos de la comparación se puede presentar en base de:

- Serie de cifras o valores
- Serie de variaciones

4.- MÉTODO DE ANÁLISIS PROYECTADO O ESTIMADO

Se aplica para analizar estados financieros proforma o presupuestados.

- a) Procedimientos del control presupuestal
- b) Procedimientos del punto de equilibrio

A) PROCEDIMIENTOS DE PORCIENTOS INTEGRALES

Este procedimiento toma como base el axioma matemático que se enuncia diciendo que el todo es igual a la suma de sus partes, de donde al todo se le asigna un valor al 100% a las partes un por ciento relativo.

Su aplicación puede enfocarse a estados financieros estáticos, dinámicos, básicos o secundarios, etcétera, el procedimiento facilita la comparación de los conceptos y las cifras de los estados financieros de empresas similares a la misma fecha o del mismo periodo.

B) PROCEDIMIENTO DE RAZONES SIMPLES

Este procedimiento consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existe al comparar geoméricamente las cifras de dos o mas conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada.

Se aplican razones geométricas, supuesto que las relaciones de dependencia son las que tienen verdadera importancia y no los valores absolutos que de las cifras de estados financieros pudieren obtenerse.

La aplicación en el análisis es útil para indicar puntos débiles en las empresas, probables anomalías y en ciertos casos para formular un juicio personal.

C) RAZONES ESTÁNDAR

Las razones estándar son parámetros representativos de eficiencia o de control, a los cuales se trata de igualar o de llegar.

Se determinan como las medidas estadísticas 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.

Clasificación:

INTERNAS: Son aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a distintas fechas o periodos de la misma empresa.

EXTERNAS: Son aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a la misma fecha o periodo, de distintas empresas dedicadas a la misma actividad.

Aplicación:

INTERNAS: Sirven de guía para regular la actuación presente de la empresa; asimismo, sirven de base para fijar metas futuras con relación al mejor desarrollo y éxito de la misma. Actualmente se aplican en las empresas comerciales o industriales para efectos de:

- Contabilidad de costos
- Auditoría interna
- Elaboración de presupuestos
- Control de presupuestos, etcétera.

EXTERNAS: Se aplica generalmente en las empresas financieras, para efectos de concesión de créditos, de inversión, etcétera, asimismo estas razones son muy útiles para efectos de estudios económicos por parte del estado.

Actualmente se aplican estas razones cuando existen en determinado renglón, situaciones o fenómenos que afectan a un ramo de empresas dedicadas a la misma actividad.

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

El análisis de los estados financieros requiere tiempo, esfuerzo y dinero; pero a menudo los resultados que se obtienen, a pesar de reconocer su valor, se desechan totalmente, debido a que no han sido presentados adecuadamente, en algunas ocasiones la presentación es muy extensa y en otras muy corta, o bien la presentación es demasiado técnica, incompleta en su arreglo o simplemente oscura.

Es necesario el hacer la presentación de los resultados del análisis, establecer la relación entre el informe y el informado, es decir que el analizador debe percatarse de la capacidad y circunstancias de las personas que concretamente sabe van a utilizar su informe, ya que no sería posible preparar un informe que deje satisfechas las demandas de todas las personas conectadas con el negocio, debido a que sus intereses y capacidades son diferentes, y posiblemente, si se pretendiera hacer un informe que dejare satisfechos a todos los interesados se llegaría a la conclusión de que no se dejó satisfecho a ninguno de ellos, en consecuencia, el analizador debe hacer una práctica normal: preparar para cada caso específico un informe concreto.

El analizador de los estados financieros al presentar los estados los resultados de su investigación, además de la corrección de los datos debe procurar hacer una adecuada presentación, de tal manera que capte la atención del lector, con lo cual habrá logrado satisfacer el requisito de forma: hacer una interesante y conveniente presentación.

CONCLUSIÓN

En conclusión, visto ampliamente el análisis de los estados financieros y sus interpretación, es el estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de estos elementos, mostrados en una serie de estados financieros, correspondientes a varios periodos sucesivos.

Como consecuencia, solo es factible emitir un juicio correcto por parte del analizador, el cual cuenta con cierta habilidad, experiencia y conocimientos necesarios para obtener mejores resultados acerca del análisis financiero de una empresa en particular.

PRESUPUESTOS

INTRODUCCIÓN

La administración de las finanzas es una de las áreas principales de la empresa, por su importancia en la toma de decisiones. La situación económica del país se ha visto reflejada en la falta de liquidez de la empresa que busca la mejor manera de allegarse de fondos para el desarrollo de sus actividades.

Aunque no cambian la naturaleza y el propósito básico del control administrativo, durante muchos años se han utilizado diversas herramientas y las técnicas para ayudar a los gerentes a controlar.

Un instrumento de control administrativo ampliamente utilizado es el presupuesto. De hecho, en ocasiones se ha considerado que la elaboración de presupuesto es el instrumento para lograr el control.

Ejemplifican la verdad fundamental de que la tarea de los controles es hacer que los planes tengan éxito; naturalmente que, al cumplir su misión, los controles deben reflejar los planes; y la planeación debe proceder al control.

CONCEPTO DE PRESUPUESTO

Es un sistema que se implanta para la planeación, coordinación, control de las ventas, costos y utilidades pronosticadas sobre bases fijadas de antemano para ser proyectadas a un cierto periodo de tiempo y volumen de operación, el cual nos permite ir midiendo la eficiencia de operación, el rendimiento de la inversión, la capacidad y la eficiencia de los ejecutivos que intervienen en la administración.

PROPÓSITO

El reducir los planes a número obliga a un tipo de orden que permite al gerente ver claramente que capital será gastado, por quien y donde, y que gasto, ingresos o unidades de insumo o productos físicos derivan de los planes.

Evaluando esto, puede delegar mas libremente la autoridad para que se cumpla dentro de los limites del presupuesto.

OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO

Los objetivos del presupuesto son planeación, organización, coordinación, dirección y control.

1.- PLANEACIÓN.- Se entiende como el conocimiento del camino a seguir como unificación y sistematización de actividades, por medio de las cuales se establecen los objetivos de la empresa y organización necesaria para alcanzarlos.

2.- ORGANIZACIÓN.- La organización es la estructuración técnica, de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de una entidad, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

3.- COORDINACIÓN.- Significa el desarrollo mantenimiento armonioso de las actividades de la entidad, con el fin de evitar situaciones de desequilibrio entre las diferentes secciones que integran su organización. La influencia coordinadora de los presupuestos constituye una ayuda muy valiosa para lograr este equilibrio, ya que para la elaboración del presupuesto de un departamento, es necesario basarse a auxiliares en los otros, de tal manera que se va creando una cadena de dependencia entre ellos, engranando así todas las funciones de la empresa.

4.- DIRECCIÓN.- Es la única función ejecutiva para guiar o conducir e inspeccionar o supervisar a los subordinados, de acuerdo con lo planeado.

5.- CONTROL.- Es la acción por medio de la cual se aprecia si los planes y objetivos se están cumpliendo. La acción controladora del presupuesto se establece al hacer la comparación entre este y los resultados obtenidos, lo cual conduce a la determinación de las variaciones no es una solución, será necesario analizarlas con objeto de tomar las medidas convenientes para corregir las diferencias.

En concordancia con lo anterior expuesto, se puede concluir que, se obtiene del presupuesto básicamente los objetivos siguientes:

- 1.- Ayuda en la política a seguir, toma de decisiones y visión de conjunto.
- 2.- Una adecuada, precisa y funcional organización de la entidad.
- 3.- Una compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones, obligando a que se desarrollen las actividades íntegramente, es decir, sobre el mismo objetivo.
- 4.- Auxiliar correcto y con buenas bases, para conducir o guiar a los subordinados.
- 5.- Bases para la comparación entre lo estimado y los resultados habidos, lo cual dará lugar a variaciones, las que son verdaderamente llamadas de atención, que lógicamente habrán de analizarse y estudiarse.

Determinando la importancia que representa la utilización del presupuesto para la dirección de cualquier empresa, trátase esta de grande, mediana o pequeña magnitud, se debe tomar en cuenta que:

- a) Permite determinar el capital circulante necesario.
- b) Hace posible el equilibrio entre las ventas y la producción, lo cual, quiere decir, efectuar las entregas a su debido tiempo, y obtención del rendimiento de inversiones planeado.

REQUISITOS DEL PRESUPUESTO:

Se entiende como el éxito de un presupuesto el haber obtenido una mejoría en el grado de eficiencia y seguridad con que se condujo la entidad, sin que necesariamente los resultados estimados sean iguales a los resultados logrados. Sin embargo, para que se cumpla con las funciones adecuadamente, es necesario que se base en ciertas condiciones, tales como:

1.- CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA:

Los presupuestos van siempre ligados al tipo de empresa, a sus objetivos, a su organización y sus necesidades; su contenido y forma varían de una entidad a otra, principalmente en el grado de análisis requerido, por lo cual es indispensable el conocimiento amplio de la empresa en se haya de aplicar.

2.- EXPOSICIÓN DEL PLAN O POLÍTICA:

El conocimiento del criterio de los directivos de la empresa, en cuanto al objetivo que se busca con la implantación del presupuesto, deberá exponerse en forma clara y concreta por medio de manuales o instructivos, cuyo propósito será, además de los anterior, uniformar el trabajo y coordinar las funciones de las personas encargadas de la preparación y ejecución del presupuesto, definiendo las responsabilidades y los límites de autoridad de cada uno de ellos.

3.- COORDINACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN O POLÍTICA:

Debe existir un director del presupuesto que actuará como coordinador de todos los departamentos que interviene en la ejecución del plan. La sincronización de las diferentes actividades se hará elaborando un calendario, en el que se precisen las fechas en que cada departamento deberá tener disponible la información necesaria, para que las demás secciones puedan desarrollar sus estimaciones.

4.- FIJACIÓN DEL PERIODO PRESUPUESTAL:

Otro de los requisitos que deberán tomarse en cuenta para la integración del control presupuestal, es la fijación del lapso que comprenden las estimaciones. La determinación de este periodo opera en función de diversos factores, tales como: estabilidad o inestabilidad de las operaciones de la empresa, el periodo de proceso productivo, las tendencias del mercado, ventas de temporada, etcétera.

Se podría concluir, aconsejándose no establecer el periodo del presupuesto largo en forma rigurosa, ya que este suele variar constantemente según sea la estabilidad o inestabilidad de las operaciones que se realicen, la práctica mas aceptable podría ser la de estimar las operaciones de la empresa en periodos de un año, dividiendo este en trimestres, que a su vez se subdivida en meses; posteriormente se irían elaborando estimaciones futuras por los mismos lapsos, tomando como base las experiencias adquiridas, con objeto de lograr el establecimiento de un presupuesto continuo.

5.- DIRECCIÓN Y VIGILANCIA:

Una vez aprobado el plan, cada uno de los departamento recibirá la delegación de elaborar los presupuestos que les correspondan, con las instrucciones o recomendaciones que ayudarán a los jefes a poner en práctica dichos planes, el siguiente paso será hacer un estudio minucioso de las desviaciones que surjan de la comparación de los datos reales con los predeterminados, revisar periódicamente las estimaciones y, de ser necesario, modificarlas en función con la entidad a la que pertenecen, etcétera.

6.- APOYO DIRECTIVO:

La voluntad en la implantación del presupuesto por parte de los directivos y su respaldo, es indispensable para su buena realización y solamente informativo, sino que lo convierte en un plan de acción operativo, y de patrón de medida con lo ejecutado.

PUNTOS PRIMORDIALES;

- a) Planificación general previa:
Integrando la determinación de políticas y objetivos futuros generales, a gran nivel.
- b) Formación de programas:
Detallados o analíticos, que convertirán los objetivos generales, en planes de operación.
- c) Cuantificación:
En términos monetarios, de los planes operativos.
- d) Control:

O sea, que la realización de los planes presupuestados se cumplan, o se superen, pero en todo caso con un análisis de las variaciones.

PELIGROS DE LOS PRESUPUESTOS

Los presupuestos se utilizan en la planeación y el control. Desafortunadamente, algunos programas de control presupuestario son tan completos y detallados que se tornan incómodos, sin significado y demasiado caros.

PRESUPUESTACION EXCESIVA

Existe el peligro de presupuestar en exceso cuando se presentan los gastos menores en detalle y se priva a los gerentes de la libertad necesaria para administrar sus departamentos.

EXCEDER LAS METAS DE LA EMPRESA

Otro peligro es permitir que las metas presupuestarias se tornen más importantes que las metas de la empresa, en su afán por mantenerse entre de los límites del presupuesto, los gerentes podrán olvidar que deben una lealtad primaria a los objetivos de la empresa.

INEFICIENCIAS OCULTAS

Otro peligro de la presupuestación es que podría ser utilizada para ocultar ineficiencias. Los presupuestos tienden a basarse en precedentes y el hecho de que un gasto haya sido realizado en el pasado puede ser la una prueba de su utilidad en el presente; si un departamento gasta en una ocasión una cantidad dada para suministro, este costo se convierte en el mínimo de los presupuestos futuros, además, los gerentes en ocasiones aprenden que el monto de las solicitudes de presupuesto con toda probabilidad será reducido en el curso de la aprobación final y, por lo tanto, solicitan mucho más de lo que necesitan, a menos que la realización constante de los estándares y la conversión de factores por medio de los cuales la acción planeada se traduce a términos numéricos, el presupuesto podría convertirse en un paraguas bajo el cual puede ocultarse una administración ineficaz.

INFLEXIBILIDAD

Quizás la inflexibilidad es el más grave peligro de los presupuestos. Aún cuando la presupuestación no sea utilizada para sustituir la administración, la reducción de los planes a términos numéricos les otorga una especie de rigidez engañosa.

PRINCIPALES VENTAJAS Y LIMITACIONES DE LA TÉCNICA PRESUPUESTAL:

VENTAJAS

-- DE PLANEACIÓN

- a) Se tiene enorme visión a futuro, objetivos a realizar, finalidades a alcanzar, conocimientos de mercados, productos, métodos de fabricación y de todas las operaciones de una entidad, con proyección a una buena dirección y eficiencia.
- b) Advierte sobre optimismo exagerado irrealizable que pudiera traer consecuencias negativas.
- c) Es base para la toma de decisiones y fijación de políticas a seguir (financiamientos, compras, inversiones, producción, ventas, etcétera)
- d) Influye para la utilización al máximo del capital propio y prever necesidades oportunamente.

-- DE ORGANIZACIÓN

- a) Crea la necesidad de definir responsabilidades y límites de autoridad de las personas que intervienen en la técnica presupuestal a implantarse.
- b) Obliga a establecer en la entidad divisiones funcionales por departamento y quizá modificar su estructura.

-- DE COORDINACIÓN

- a) Se establecen flujos de operación para relacionar todas y cada una de las actividades que forman en conjunto la entidad.
- b) Obliga a todos los departamentos de la entidad a que colaboren en un mismo sentido para alcanzar objetivos comunes, lo cual es garantía del funcionamiento ordenado de las actividades.

-- DE DIRECCIÓN

- a) Manejo de lo integrado de tal manera que las desviaciones que seguramente surjan sean estudiadas, valuadas para tomar decisiones con buenas bases.

-- DE CONTROL

- a) Es un medio para equilibrar, pulsar, seguir y comprobar los resultados, es decir, es un instrumento regulador de vigilancia y supervisión.
- b) Evita desperdicios en general y limita los gastos, regulados dentro de los límites presupuestales.
- c) Permite el análisis, estudio y corrección de las diferencias entre lo presupuestado y lo realizado.
- d) Constituye una guía administrativa estableciendo una meta definida.
- e) Delimita responsabilidades en todos los niveles.

-- DE PERSONAL

- a) Conduce la fuerza de trabajo mas productiva.
- b) Simplifica la función de dirección y de autoridad.
- c) Elimina la posibilidad de juicio individual erróneo.
- d) El empeño y esfuerzo de las personas que intervienen en el control presupuestal ayuda a mostrar aptitudes, a estimular la iniciativa, y a una mejor calidad de personal ejecutivo.

RESPONSABLE

Contador Público

Contralor

Licenciado en Administración de Empresas

Director de Finanzas

CARACTERÍSTICAS DEL PRESUPUESTO

DE FORMULACIÓN:

- a) Adaptación de la empresa
- b) Planeación, coordinación y control de funciones

Entre los aspectos recomendables respecto a este inciso, para el mejor funcionamiento del presupuesto están:

- a) Seccionar en partes el presupuesto, como responsables en función haya en la empresa
- b) Deben de operar dentro de un mecanismo contable
- c) No dejar oportunidad a malas interpretaciones o discusiones
- d) Elaborar los presupuestos en condiciones de poder ser alcanzables.

PRESENTACIÓN:

De acuerdo con las normas contables y económicos, los presupuestos si se utilizan como herramienta de la administración tienen como requisito de presentación indispensable el ir de acuerdo con las normas contables y económicas.

DE APLICACIÓN:

Elasticidad y criterio. Las constantes fluctuaciones del mercado y la fuerte presión a que actualmente se ven sometidas las empresas, debido a la competencia, obligan a los directores a efectuar considerables cambios en sus planes, en plazos relativamente breves, de ahí que sea preciso que los presupuestos sean aplicados con elasticidad y criterio.

CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS:

1.- Por el tipo de empresa

- Públicos
- Privados

2.- Por su contenido

- Principales
- Auxiliares

3.- Por su forma

- Flexibles
- Fijos

4.- Por su duración

- Cortos
- Largos

5.- Por la técnica de valuación

- Estimados
- Estándar

6.- Por su reflejo en los estados financieros

- De situación financiera
- De resultados
- De costos

7.- Por las finalidades que pretende

- De promoción
- Por programas
- De fusión

En general las ventajas del control presupuestal puede resumirse en una estricta vigilancia y planeación de las operaciones de una entidad, que permite el logro de los objetivos deseados, el mejor aprovechamiento de sus recursos, el equilibrio de la estructura financiera, medición de la eficiencia de las operaciones, la delimitación de las responsabilidades, dando lugar a tomas de decisiones oportunas para obtener superaciones.

LIMITACIONES

- a) Estar basado en estimaciones y muchas veces en pronósticos, en cada actividad humana, es susceptible de errores sobre todo en el primer ejercicio de su implantación, y a imprevisibles como disposiciones fiscales, tendencias de mercado, perdida en el poder adquisitivo de la moneda.
- b) En su costo, cuando es elevado, en relación a las posibilidades de la empresa y en beneficios que aporta.
- c) Cuando se ha tenido por algún tiempo en el ejercicio el control presupuestal, se puede confiar demasiado en el, cayendo en errores por no revisarlo, superarlo y actualizarlo, pues en ocasiones por vicios sustituyen parte de la administración, o privan a los directivos de su libertad de acción y decisión.
- d) No ir mas allá de su campo de acción.

RESPONSABILIDAD, PREPARACIÓN, MANEJO Y ADMINISTRACIÓN DEL CONTROL PRESUPUESTAL

CONTROL PRESUPUESTAL

Es uno de los medios mas reconocidos y usados del control administrativo. Comprende un enfoque de la combinación de planeación y control.

Es el proceso de averiguar que es lo que se esta haciendo y de comparar los resultados con los datos correspondientes del presupuesto para verificar los logros o para remediar las diferencias.

8.- De trabajo

- Planeación
- Formulación

EL COMPORTAMIENTO HUMANO Y EL PRESUPUESTO

Por desgracia, es común la creencia de que el presupuesto se hace para usar mejor el dinero de la compañía y para dirigir las acciones de sus miembros administrativos. En demasiados casos se ha convertido en una herramienta para enfatizar sus propios fines. La falla se encuentra principalmente en que no reconoce el comportamiento humano inherente en el control. Los empleados desean que el presupuesto haga algo para ellos, no a ellos.

PRINCIPALES CAUSAS DEL FRACASO DEL SISTEMA PRESUPUESTAL

La técnica presupuestal es magnífica, se puede decir que indispensable en las empresa, y la técnica en sí no trae consigo los errores, sino mas bien la indebida aplicación de esta que da lugar a que malamente se le culpe, ya que entre las principales causas del fracaso del sistema presupuestal se encuentran las siguientes:

- desconocimiento de la empresa
- desconocimiento de los planes o políticas
- inadecuada administración, dirección y vigilancia
- poca flexibilidad
- su instalación fue muy rápida
- se esperaba demasiado del sistema, o resultados inmediatos
- inadecuado sistema de contabilidad y costos
- falta de análisis de los resultados, variaciones
- falta de la revisión y corrección de las estimaciones
- mala organización y coordinación general
- inadecuada estadística de las operaciones
- estimar demasiado anticipadamente
- falta de cooperación
- tendencia de los contadores de pensar mas en el pasado que en el futuro, perdiendo en información oportuna.

ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS Y VALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

La inversión mas grande que mantiene una empresa fabricante es en activos fijos. Hay dos clases principales de activos fijos: instalaciones o planta y equipo, producen utilidades. Representan erogaciones importantes, se les debe prestar mucha atención a las decisiones con respecto a la erogación inicial y las subsecuentes.

GASTO DE CAPITAL:

Un gasto de capital es un desembolso o erogación que hace la empresa, del cual se espera que produzca beneficios en un periodo mayor de un año. Los principales motivos de los gastos de capital son el adquirir, reemplazar o actualizar los activos u obtener algún beneficio menos tangible en un periodo largo.

a) GASTOS PARA ADQUIRIR ACTIVOS:

Probablemente el motivo mas común para un gasto de capital es la adquisición de activos fijos. A medida que una empresa alcanza su madurez, la mayoría de sus gastos de capital se dirigirán a la reposición o reemplazo de los activos obsoletos o disminuidos en su valor.

b) GASTOS PARA LA REPOSICIÓN DE ACTIVOS:

La decisión de reemplazo o reposición de activos es muy común en las empresas que han alcanzado ya su desarrollo pleno. Cada vez que una maquina requiera de una reparación considerable, la erogación para su compostura, debe evaluarse según el gasto que sería necesario hacer para reemplazarla, así como los beneficios que resultarían de dicha reposición.

c) GASTOS PARA MODERNIZACIÓN:

La modernización de activos es con frecuencia una alternativa de la reposición total. Puede comprender la reconstrucción, reparación o complementación de una maquina o instalación existente.

d) GASTOS PARA OTROS FINES:

Son compromisos de fondos a largo plazo por parte de la empresa de futuros rendimientos. Esta clase de desembolsos de capital comprenden gastos de publicidad, investigación y desarrollo, consultas de administración y nuevos productos.

AUTORIZACIÓN DE LOS GASTOS DE CAPITAL

La erogación real y la importancia del bien de capital determinan el nivel organizacional en el cual se toma la decisión del desembolso de capital.

-- Gastos de efectivo

-- Gastos críticos

INVERSIONES

Por invertir se debe de entender un sacrificio presente, en cuanto al consumo de un bien, a cambio de la posibilidad de obtener un rendimiento, aunque incierto y a futuro.

INVERSIÓN REAL Y FINANCIERA

Existe una diferencia entre la inversión real y financiera:

-- **INVERSIÓN REAL.**- Es la que se hace en bienes tangibles como la planta y equipo, inventarios, terrenos o bienes raíces.

-- **INVERSIÓN FINANCIERA.**- Son los recursos que sobran después de la operación de la entidad o comercio.

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado se propone dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado.

ANÁLISIS DE MERCADO

Para el análisis de mercado se reconocen cuatro variables fundamentales que conforman la siguiente estructura:

- análisis de la demanda
- análisis de la oferta
- análisis de los precios
- análisis de la comercialización

ESTUDIO TÉCNICO

Los objetivos del análisis técnico operativo de un proyecto son los siguientes:

- Verificar las posibilidades técnicas de fabricación del producto que se pretende
- Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos, la instalación y la organización que se requiera para realizar la operación.

El estudio técnico se realizará al cubrir los siguientes aspectos que a su vez son las partes que lo conforman:

- Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto.
- Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.
- Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.
- Identificación y descripción del proceso
- Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto.

ESTUDIO ECONÓMICO

Habiendo concluido el investigador el estudio hasta la parte técnica, se habrá dado cuenta de que existe un mercado potencial por cubrir y que tecnológicamente no existe impedimento para llevar a cabo el proyecto.

EVALUACIÓN ECONÓMICA

El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto; si no han existido contratiempos, se sabrá hasta que punto existe un mercado potencial atractivo, se conocerá y dominará el proceso de producción, así como los costos en que se incurra en la etapa productiva, además de que se habrá calculado la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto.

MÉTODO DE VALUACIÓN QUE NO TOMAN EN CUENTA EL VALOR DEL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO

Los cuatro tipos de razones que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo:

- a) Razón de liquidez: miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
- b) Tasa de apalancamiento: miden el grado en que la entidad se ha financiado por medio de la deuda
- c) Tasa de actividad: este tipo de tasa no se puede aplicar en la evaluación de un proyecto, ya que, como su nombre lo indica, mide la efectividad de la actividad empresarial y cuando se realiza el estudio no existe tal actividad.
- d) Tasa de rentabilidad: es el resultado neto de un gran número de políticas y decisiones. En realidad, las tasas de este tipo revelan que tan efectivamente se está administrando la empresa.
- e) Tasas de margen beneficio sobre ventas: se calcula dividiendo el ingreso neto después de impuestos sobre las ventas. En realidad las ventas netas son una corriente de flujos de efectivo a lo largo de un periodo.

Conclusiones

La información obtenida de los estados financieros fundamentan la interpretación y la opinión que se puede dar sobre los mismos. Un resumen de los resultados obtenidos es la aplicación adecuada de los elementos suficientes y necesarios para que el administrador financiero dentro de la empresa trate de equilibrar la liquidez y rendimiento de los activos que maneja en forma optima.

Aun cuando surgen limitaciones, ya sea por condiciones de mercado, régimen fiscal o situaciones económicas, una adecuada administración financiera permitirá a la empresa mantenerse dentro del mercado y crecer mas. Aun cuando surjan situaciones de incertidumbre y riesgo debe tenerse en cuenta que día a día van surgiendo nuevas alternativas y herramientas que faciliten el camino de una empresa al éxito.

Bibliografía

1. "ADMINISTRACIÓN FINANCIERA"
ROBERTO W. JOHNSON
3RA. EDICIÓN
2. "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA"
STANLEY B. BLOCK
GEOFFEREY A. HIRT
2DA. EDICIÓN
3. "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA"
LAWRENCE W. GITMAN
EDITORIAL HARLA
4. "FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD"
C.P. NICOLAS BALLESTEROS
C.P. MA. ANTONIETA MARTÍN GRANADOS
5. "PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS"
INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS
6. "APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD"
C.P. OSCAR SÁNCHEZ L.
C.P. CALIXTO M. MORENO L.
7. "DICCIONARIO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS"
J. M. ROSENBERG
EDITORIAL BIBLIOTECA MASTER
8. "APUNTES DE LA MATERIA DE FINANZAS"
SEMESTRES QUINTO, SEXTO, SÉPTIMO, OCTAVO Y NOVENO.