



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

UNIDAD ENSENADA

MEMORIA DE SEMINARIO DE:

FINANZAS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

CONTADOR PUBLICO

PRESENTA:

LILIANA SOTO MARQUEZ

APROBADA POR :

C.P. YADIRA YEPIZ VELAZQUEZ

ENSENADA, B. C., FEBRERO DE 1999.

AGRADECIMIENTOS

A Dios :

Primeramente por prestarme la vida y dejarme hacer realidad uno de mis más grandes sueños, "ser profesionalista".

A mis dos grandes Amores :

Mi hija Linette y mi esposo Hector por el gran apoyo que me han brindado.

A mis padres y hermanos :

Por apoyarme a lo largo de mi carrera.

A mis compañeros :

Por compartir tantos momentos juntos y que al pasar los años les tome cariño y llegamos hacer muy buenas amistades.

A los maestros :

Por impartirnos sus enseñanzas, muy en especial a la C.P. Yadira Yepiz y al C.P. Alejandro Arellano por la paciencia que me han tenido y por el tiempo que se han tomado ; y a todos aquellos que intervinieron para hacer posible la realización de una de mis metas más grandes.

INDICE

| | Pag. |
|---|------|
| Introducción | 1 |
| Justificación | 2 |
| Capítulo I.- Finanzas | 3 |
| 1.1. Concepto | 4 |
| 1.2. Relación con otras ciencias | 4 |
| 1.3. Funciones del Administrador Financiero | 5 |
| Capítulo II.- Función Financiera | 7 |
| 2.1. Concepto | 8 |
| 2.2. Admón. financiera | 8 |
| 2.3. Relación con el proceso administrativo | 8 |
| Capítulo III.- Información Financiera | 11 |
| 3.1. Concepto | 12 |
| 3.2. Características de la información financiera | 12 |
| Capítulo IV.- Administración de capital de trabajo | 13 |
| 4.1. Capital Neto de trabajo | 14 |
| 4.2. Alternativa entre rentabilidad y riesgo | 14 |
| 4.3. Supuestos básicos de la relación rentabilidad riesgo. | 15 |
| 4.4. Métodos básicos para determinar la combinación de financiamiento | 18 |
| Capítulo V.- Administración del efectivo y valores negociables | 21 |
| 5.1. Estrategias básicas | 22 |
| 5.2. Ciclo de caja y rotación de efectivo | 22 |
| 5.3. Determinación del efectivo mínimo para operaciones | 23 |
| 5.4. Motivos, características y proporción de los valores negociables | 23 |

| | |
|---|----|
| Capítulo VI.- Admón. de Cuentas por Cobrar | 29 |
| 6.1. Concepto | 30 |
| 6.2. Objetivos | 30 |
| 6.3. Políticas de crédito | 30 |
| 6.4. Normas de crédito | 31 |
| 6.5. Variables fundamentales | 31 |
| 6.6. Principales deficiencias de la Admón. Financiera de Ctas. Por cobrar | 32 |
| 6.7. Controles a establecer | 32 |
| 6.8. Estrategias en Cuentas por cobrar | 33 |
| | |
| Capítulo VII.- Admón. de inventarios | 34 |
| 7.1. Tipos de inventarios | 35 |
| 7.2. Objetivos de la Admón. de inventarios | 36 |
| 7.3. Puntos de vista financieros con respecto a niveles de inventario | 37 |
| 7.4. Técnicas a emplear | 39 |
| | |
| Capítulo VIII.- Evaluación de proyectos de Inversión | 43 |
| 8.1. Concepto de proyecto e inversión | 44 |
| 8.2. Evaluación de un proyecto de inversión | 45 |
| 8.3. Evaluación de proyectos como un proceso y sus alcances | 46 |
| | |
| Capítulo IX.- Fuentes de financiamiento | 49 |
| 9.1. Concepto de financiamiento | 50 |
| 9.2. Objetivos | 50 |
| 9.3. Fuentes internas y externas | 50 |
| 9.4. Sistema Financiero Mexicano | 52 |
| 9.5. Actividades de los especialistas bursátiles | 62 |
| 9.6. Diagrama del Mercado de Valores | 64 |
| 9.7. Diagrama del Sistema Financiero Mexicano | 65 |
| | |
| Capítulo X.- Costo de Capital | 67 |
| 10.1. Razones | 68 |
| 10.2. Concepto de Costo de Capital | 68 |
| 10.3. Integración del costo de capital de una empresa | 68 |
| 10.4. Estructura de Capital | 69 |
| 10.5. Componentes del Costo de Capital | 69 |
| 10.6. Concepto de Capital | 69 |

| | |
|--|----|
| Capítulo XI.- Presupuestos | 70 |
| 11.1. Concepto | 71 |
| 11.2. Objetivos | 71 |
| 11.3. Requisitos del presupuesto | 71 |
| 11.4. Características de presupuestos | 72 |
| 11.5. Aspectos que facilitan la formación de presupuestos | 73 |
| 11.6. Clasificación de presupuesto | 73 |
| 11.7. Presupuesto flexible | 75 |
| 11.8. Principales causas del fracaso del sistema presupuestal | 75 |
| 11.9. Diferencia entre presupuesto público y privado | 77 |
| 11.10. Interpelación y secuencia de los presupuestos | 77 |
| 11.11. Ventajas de la técnica presupuestal | 78 |
| 11.12. Coordinación e interpretación | 79 |
| 11.13. Responsabilidad, preparación, manejo y Admón. del control presupuestal | 80 |
| 11.14. Límites o desventajas de la técnica presupuestal | 82 |
| 11.15. Funciones del director de presupuestos | 82 |
| 11.16. Funciones del comité | 83 |
| 11.17. Presupuestos de ingresos | 83 |
| | |
| Conclusión | 85 |
| | |
| Bibliografía | 86 |

INTRODUCCION

Es imposible abarcar todos los temas relacionados con Finanzas en una memoria, por lo cual analizaremos los puntos más importantes.

Es indiscutible que una buena aplicación en las Finanzas nos llevara al éxito tanto en las empresas como en nuestras vidas, es importante por tal motivo conocer los puntos más relevantes en esta área.

Aquí encontraras conceptos básicos para facilitarte el caminos de las Finanzas así como también algunos ejercicios que te ayudaran para la mejor comprensión de este trabajo.

JUSTIFICACION

He elegido el seminario de Finanzas, porque considero que es una de las materias más importantes de la carrera de C.P., ya que no solo son aplicables en los negocios sino también en nuestra vida cotidiana.

El buen manejo de las Finanzas nos ayuda a lograr un mejor resultado en los negocios así como también podemos obtener un mayor control personal en esta área.

CAPITULO I

FINANZAS

FINANZAS

1.1. CONCEPTO : Es el arte de allegarse el dinero necesario y administrarlo con un propósito determinado.

1.2. RELACION DE FINANZAS CON OTRAS CIENCIAS

El campo de las finanzas esta íntimamente relacionado con el de la Economía y el de la Contabilidad. La Administración Financiera puede considerarse como una forma de la Economía aplicada que se funda en un alto grado de conceptos. La Administración Financiera también toma cierta información de la contabilidad que es también otra área de la Economía aplicada.

FINANZAS Y ECONOMIA

MACROECONOMIA.- Se ocupa de la totalidad del ambiente institucional e internacional en el que debe operar una empresa. De la estructura del sistema bancario de los intermediarios financieros, de la tesorería de la nación y de las políticas económicas a disposición del gobierno para controlar los niveles de actividad. Las políticas Macroeconomicas no tiene limites geográficos, establecen un marco de referencia en lo que los fondos fluyen internacionalmente entre instituciones y países.

MICROECONOMIA.- Determina las estrategias optimas de operaciones, es decir la operación eficiente de un negocio como es las relaciones de oferta y demanda, las estrategias para maximizar utilidades, el manejo de los niveles óptimos de ventas, las estrategias para fijar precios, se derivan de la teoría Macroeconomía.

FINANZAS Y LA CONTABILIDAD

La Contabilidad es un insumo necesario para la función de las Finanzas.

DIFERENCIAS ENTRE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRATAMIENTO DE LOS FONDOS

El Contador produce y suministra información por medio de los Estados Financieros utilizando principios de Contabilidad, reconoce los ingresos al momento de la venta, los egresos cuando se incurre en ellos.

El Administrador de Finanzas mantiene la solvencia de la empresa considerando entradas y salidas de efectivo (flujos de efectivo).

LA TOMA DE DECISIONES

El Contador recopila y presenta datos financieros

El Administrador de Finanzas evalúa los datos Financieros y toma decisiones.

LAS FINANZAS Y LA ADMINISTRACION

En empresas pequeñas la Administración de las Finanzas se ejerce en el departamento de Contabilidad a medida que crece la empresa se hace necesario un departamento de Finanzas especializado.

1.3. LAS FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO

1. Análisis y planeación de actividades financieras.- Se refiere a la transformación de datos de modo que puedan utilizarse para vigilar la posición de la empresa, evaluar incrementos y determinar financiamientos adicionales.
2. Determinación de la estructura de activos.- Se determina la composición y el tipo de activos que debe mantener la empresa y tratar de mantener los niveles óptimos así como el reemplazo y modificación de estos.
3. Manejo de la estructura Financiera.- Consiste en determinar la Composición más adecuada de financiamiento tanto a corto como a largo plazo.

OBJETIVO DE LAS FINANZAS.- Es maximizar riquezas

OBJETIVO DEL ADMINISTRADOR DE FINANZAS.- Es lograr las metas de los propietarios y estas pueden ser lograr riquezas o utilidades.

PUNTOS DE VISTA SOBRE LA MAXIMIZACION DE LAS RIQUEZAS

1. Rendimiento entendido o realizable para el propietario. Es poseedor de las acciones esperar recibir su beneficio en forma de pagos periódicos de utilidad de efectivo, así como el aumento de sus acciones.
2. Perspectiva a largo plazo. Generando riquezas en la reinversión en la misma empresa u otras acciones.
3. Ordenación de los rendimientos. Maximizar las riquezas tiene como meta generar los mas altos rendimientos considerando el valor del dinero en el tiempo.

CAPITULO II

FUNCION FINANCIERA

FUNCION FINANCIERA

2.1. CONCEPTO.- Es el estudio de los problemas implicados en el uso y la adquisición de fondos por una empresa. Su principal interés es hallar una base racional para responder a tres preguntas :

1. Que volumen total de fondos debe invertirse en la empresa.
2. Que activos específicos debe adquirir la empresa.
3. Como deben financiarse los fondos requeridos a su vez como debe formarse el pasivo del balance.

2.2. ADMINISTRACION FINANCIERA

Fase de la Administración General mediante la cual se recopilan datos significativos, analizan planean y controlan para tomar decisiones acertadas y alcanzar el objetivo natural de maximizar el capital contable de la empresa.

La administración financiera tiene o debe tener un enfoque esencialmente práctico, pues comprende el campo de acción del Administrador Financiero quien tiene a su cargo triples responsabilidades de : Planear las necesidades de fondos, estudiar la mejor forma de obtenerlos y proyectar su inversión todo esto con el mayor beneficio para la empresa, apoyándose de un proceso administrativo financiero consistente en planeación, organización, dirección y control financiero.

2.3. RELACION EN EL PROCESO ADMINISTRATIVO

Es tarea de los Administradores transformar los recursos de una manera eficaz y efectiva para producir productos ; por supuesto, el proceso de transformación puede analizarse desde diferentes perspectivas ; se puede considerar las funciones de la empresa, como finanzas, producción y comercialización.

Es innegable que el avance económico de cualquier país esta íntimamente ligado al de su sector industrial, y que aunque la administración es aplicable a cualquier grupo social, su campo de acción más importante es la empresa, cuyos elementos para lograr sus objetivos son los recursos :

- a) Materiales (Instalaciones, Edificios, Maquinaria, Etc...)
- b) Técnicos (Sistemas de producción, patentes)
- c) Humanos (Personal dentro de la compañía y ;
- d) Financieros.

Los recursos financieros, son los elementos monetarios propios y ajenos con que cuenta una empresa, indispensablemente para la ejecución de sus decisiones.

Entre los recursos financieros propios se encuentran :

- 1.- Dinero en efectivo
- 2.- Aportaciones de los socios (acciones)
- 3.- Utilidades

Y los recursos ajenos :

- 1.- Préstamo de acreedores y proveedores
- 2.- Créditos bancarios o privados
- 3.- Emisión de valores (Bonos, Cédulas, Etc..)

Para el manejo eficiente de los recursos de la empresa, la Administración se basa en las fases del proceso administrativo que son :

FASE MECANICA

A) **Planeación**.- Es decidir por anticipado en base a hechos o supuestos, las alternativas o cursos de acción a seguir que mejor cumplan con los objetivos.

Planeación Financiera.- Es la elaboración de planes que disminuyen el riesgo y la incertidumbre en las inversiones, tratando de obtener un rendimiento.

B) **Organización**.- Se refiere a la estructura técnica (Organigrama) de las relaciones que deben darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias en una empresa para su mayor eficiencia.

Organización Financiera.- Es determinar relaciones entre personas y departamentos que toman decisiones financieras.

FASE DINAMICA

A) **Dirección.**- Impulsar, coordinar y dirigir las acciones de cada miembro y grupo de la organización con el fin de que se realicen en forma más eficiente los planes señalados.

Dirección Financiera.- Armonizar y congruencia de los esfuerzos de la empresa.

B) **Control.**- Es verificar lo realizado con la planeado a fin de determinar las desviaciones y corregirlas.

Control Financiero.- Verificación reiterada de que las acciones emprendidas dentro de los límites de la planeación.

CAPITULO III

INFORMACION FINANCIERA

INFORMACION FINANCIERA

3.1. CONCEPTO.- El principal objetivo de la Información Financiera es proporcionar las herramientas suficientes para ayudar en la toma de decisiones a la administración de la empresa.

La técnica utilizada para producir dicha información cuantitativa, confiable y veraz además de oportuna es la Contabilidad, la cual se define de las siguientes maneras :

CONTABILIDAD FINANCIERA : Es aquella rama de la Contabilidad centrada en los informes de uso general que describen la situación financiera y los resultados de las operaciones. Es un proceso que culmina con la elaboración de informes financieros relativos a las operaciones efectuadas por un ente económico ; mismos que serán utilizados por los usuarios tanto internos como externos.

CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA : Es la acumulación de los datos utilizados por la administración para la toma de decisiones, está basada en el análisis de informes que plasman la situación financiera los cuáles se les denominan Estados Financieros.

3.2. CARACTERISTICAS DE LA INFORMACION FINANCIERA

Para que la información financiera sea en verdad útil como base de la toma de decisiones debe poseer ciertas características :

UTILIDAD : Para que la información financiera sea útil debe tener un contenido informativo (relevante, veraz y comparable), ser oportuna, con la cualidad de adecuarse al propósito del usuario y llegue a manos del mismo cuando éste pueda usarla para la toma de decisiones.

CONFIABILIDAD : El usuario acepta la información y la utiliza para tomar decisiones. El crédito que el usuario da a la información está fundamentado en que el proceso de cuantificación es estable, objetivo y verificable, estas tres características abarcan la captación de datos su manejo y la presentación de la información en los estados financieros.

PROVISIONALIDAD : La Contabilidad no presenta hechos totalmente acabados y terminados, la necesidad de tomar decisiones obliga a hacer cortes convencionales en el vida de la empresa ; esta característica constituye una limitación a la precisión de la información.

CAPITULO IV

ADMINISTRACION DE CAPITAL DE TRABAJO

ADMINISTRACION DE CAPITAL DE TRABAJO

4.1. CAPITAL NETO DE TRABAJO

Definición Común.- Es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo de una empresa. Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa tendrá capital neto de trabajo.

El motivo de utilizar el capital neto de trabajo para evaluar la liquidez de una empresa, se halla en la idea de que cuanto mayor sea el margen en el que los activos de la empresa cubran sus obligaciones a corto plazo, tanto mas capacidad de pago generara para pagar sus deudas en el momento de su vencimiento.

Liquidez.- Es la capacidad que una empresa tiene para cubrir sus deudas oportunamente.

Entre mas predecible sean las entradas de efectivo, menos capital neto de trabajo requerirá una empresa.

De todo el activo circulante de una empresa, cuanto mayor sea el inventario y las cuentas por cobrar, mayor probabilidad de que alguno de ellos se convierta en efectivo.

Definición Alternativa.- Es aquella parte de los activos circulantes financiados con fondos a largo plazo.

Dado que los pasivos a corto plazo representan las fuentes de fondos a corto plazo, siempre que la cantidad de activos circulantes superen a los pasivos, el excedente debe ser financiado con un fondo o mas largo plazo.

4.2. ALTERNATIVA ENTRE RENTABILIDAD Y RIESGO

RIESGO.- Es la probabilidad de que la empresa se declare técnicamente insolvente.

RENTABILIDAD.- Es la cualidad de la empresa de obtener ganancias o utilidades a través de una correcta aplicación de sus recursos.

MANERA DE AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA

- 1) Aumentando sus ingresos
- 2) Disminución de costos o gastos

El riesgo de volverse técnicamente insolvente se mide, utilizando la cantidad de capital neto de trabajo o el índice de solvencia. Se supone que cuanto mayor sea la cantidad de capital neto de trabajo menos riesgo habrá.

4.3. SUPUESTOS BASICOS DE LA RELACION RENTABILIDAD RIESGO.

- 1) La naturaleza de la empresa, nos dedicaremos a estudiar a una empresa industrial.
- 2) Es la capacidad de la empresa para generar utilidades esto significa que una empresa industrial espera que sus activos fijos generen mas utilidades que sus activos circulantes.

Costo de Financiamiento. La empresa obtiene financiamiento a partir de dos orígenes.

- a) Pasivos a corto plazo
- b) Fondos a largo plazo

Si una empresa desea aumentar su rentabilidad, debe aumentar sus riesgos, por el contrario si desea disminuir el riesgo debe reducir su rentabilidad.

| Activo | | Pasivo y Capital | |
|--------|-------------------|------------------|--------------|
| 02% | A.C. \$ 2,700 | P.C.P. | \$ 1,600 |
| 15% | A.F. <u>4,300</u> | P.L.P. | <u>2,400</u> |
| | 7,000 | | 4,000 |
| | | CAPITAL | <u>3,000</u> |
| | | | 7,000 |

Capital Neto de Trabajo : $A.C. - P.C.P. = 2,700 - 1,600 = 1,100$
Razón : $A.C. / A.T. = 2,700 / 7,000 = .386$
Utilidad o Rentabilidad : $\%A.C. + \% A.F. = 54 + 645 = 699$

EFFECTOS DE UN AUMENTO DE LOS ACTIVOS CIRCULANTES

A.C. \$ 3,000
A.F. 4,000
7,000

C.N.T. = $3,000 - 1,600 = 1,400$
RAZON = $3,000 / 7,000 = .428$
RENTABILIDAD = $60 + 600 = 660$

A Menos rentabilidad, menor riesgo y disminuye el C.N.T.
A Mayor rentabilidad, mayor riesgo y aumenta C.N.T.

EFFECTOS DE UNA DISMINUCION DE LOS ACTIVOS CIRCULANTES

A.C. \$ 2,400
A.F. 4,600
7,000

C.N.T. = $2,400 - 1,600 = 800$
RAZON = $2,400 / 7,000 = .342$
RENTABILIDAD = $48 + 690 = 738$

COMPARABILIDAD

| ACTIVOS CIRCULANTES | ORIGINALES | AUMENTO | DISMINUCION |
|------------------------|------------|-----------|-------------|
| C.N.T. | 1,100 | 1,400 (+) | 800 (-) |
| RAZON | .386 | .428 (+) | .342 (-) |
| RENTABILIDAD | 699 | 660 (-) | 738 (+) |
| RIESGO | 0 | DISMINUYE | AUMENTA |

PASIVO A CORTO PLAZO

03% P.C.P. \$1,600
11% F.L.P. 5,400
7,000

C.N.T. = $2,700 - 1,600 = 1,100$
RAZON = $1,600 / 7,000 = .228$
COSTO DE FINANCIAMIENTO = $48 + 594 = 642$

EFFECTOS DE UN AUMENTO DE LOS PASIVOS A CORTO PLAZO

$$\begin{array}{r} \text{P.C.P.} = \$ 1,900 \\ \text{F.L.P.} = \frac{5,100}{7,000} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{C.N.T.} = 2,700 - 1,900 = 800 \\ \text{RAZON} = 1,900 / 7,000 = .271 \\ \text{COSTO DE FINANCIAMIENTO} = 57 + 561 = 618 \end{array}$$

EFFECTOS DE UNA DISMINUCION EN EL PASIVO A CORTO PLAZO

$$\begin{array}{r} \text{P.C.P.} = \$ 1,300 \\ \text{F.L.P.} = \frac{5,700}{7,000} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{C.N.T.} = 2,700 - 1,300 = 1,400 \\ \text{RAZON} = 1,300 / 7,000 = .185 \\ \text{COSTO DE FINANCIAMIENTO} = 39 + 627 = 666 \end{array}$$

COMPARACION

| PASIVO A CORTO PLAZO | ORIGINALES | AUMENTO | DISMINUCION |
|-------------------------|------------|---------|-------------|
| C.N.T. | 1,100 | 800 | 1,400 |
| RAZON | .228 | .271 | .185 |
| COSTO DE FINAN. | 642 | 618 | 666 |
| RIESGO | 0 | AUMENTO | DISMINUYE |

EFFECTOS COMBINADOS.- Los efectos combinados de los cambios en el activo circulante y en el pasivo a corto plazo pueden medirse considerándolos de manera simultánea.

| CAMBIO | CAMBIO EN UTILIDAD | CAMBIO EN C.N.T. |
|--------------------|--------------------|------------------|
| DISMINUCION A.C. | + 39 | - 300 |
| AUMENTO P.C.P. | + 24 | - 300 |
| AUMENTO A.C. | - 39 | + 300 |
| DISMINUCION P.C.P. | - 24 | + 300 |

Una de las decisiones más importantes que deberá tomarse con respecto del activo circulante y del pasivo a corto plazo es la forma, deberá emplearse este para financiar aquel.

Los requerimientos permanente consiste en activos fijos mas la parte permanente de los activos circulantes que permanece inalterada durante el año, en tanto que la necesidad estacional o temporal que es tribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales que varían en el año.

4.4. METODOS BASICOS PARA DETERMINAR LA COMBINACION DE FINANCIAMIENTO APROPIADA.

METODO DINAMICO.- Exige que la empresa financie sus requerimientos a corto plazo y sus necesidades a largo plazo, con fondos a largo plazo.

| MES | ACT. CIRC. | ACT. FIJO | ACT. TOT. | REQ. PER. | REQ. EST. |
|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ENERO | 4,000 | 13,000 | 17,000 | 13,800 | 3,200 |
| FEBRERO | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 13,800 | 2,200 |
| MARZO | 2,000 | 13,000 | 15,000 | 13,800 | 1,200 |
| ABRIL | 1,000 | 13,000 | 14,000 | 13,800 | 200 |
| MAYO | 800 | 13,000 | 13,800 | 13,800 | 0 |
| JUNIO | 1,500 | 13,000 | 14,500 | 13,800 | 700 |
| JULIO | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 13,800 | 2,200 |
| AGOSTO | 3,700 | 13,000 | 16,700 | 13,800 | 2,900 |
| SETIEMBRE | 4,000 | 13,000 | 17,000 | 13,800 | 3,200 |
| OCTUBRE | 5,000 | 13,000 | 18,000 | 13,800 | 4,200 |
| NOVIEMBRE | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 13,800 | 2,200 |
| DICIEMBRE | 2,000 | 13,000 | 15,000 | 13,800 | 1,200 |

El método dinámico requiere que la parte permanente sea financiada con fondos a largo plazo, y la parte temporal o estacional con fondos a corto plazo.

CONSIDERACIONES DE COSTO PARA EL METODO DINAMICO

Suponemos que el costo de los fondos a corto plazo es igual al 3% y el costo de los fondos a largo plazo es igual al 11%.

$$\begin{aligned}
 \text{COSTO} &= 165,600 / 12 = 13,800 & \text{C.N.T.} &= 13,800 / 13,000 = 800 \\
 13,800 \times 12 / 12 &= 13,800 \times 11\% = 1,518.00 \\
 23,400 / 12 &= 1,950 \times 3\% = & & \\
 & & & \underline{58.50} \\
 & & & 1,576.50 \\
 & & & =====
 \end{aligned}$$

METODO CONSERVADOR.- Consiste en financiar todos los requerimientos de fondos con fondos a largo plazo, y utilizar fondos a corto plazo en caso de emergencia únicamente.

| MES | ACT. CIRC. | ACT. FIJO | ACT. TOT. | REQ. PER. |
|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| ENERO | 4,000 | 13,000 | 17,000 | 18,000 |
| FEBRERO | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 18,000 |
| MARZO | 2,000 | 13,000 | 15,000 | 18,000 |
| ABRIL | 1,000 | 13,000 | 14,000 | 18,000 |
| MAYO | 800 | 13,000 | 13,800 | 18,000 |
| JUNIO | 1,500 | 13,000 | 14,500 | 18,000 |
| JULIO | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 18,000 |
| AGOSTO | 3,700 | 13,000 | 16,700 | 18,000 |
| SETIEMBRE | 4,000 | 13,000 | 17,000 | 18,000 |
| OCTUBRE | 5,000 | 13,000 | 18,000 | 18,000 |
| NOVIEMBRE | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 18,000 |
| DICIEMBRE | 2,000 | 13,000 | 15,000 | 18,000 |

COSTO TOTAL = $216,000 / 12 = 18,000 \times 11\% = 1,980$
 C.N.T. = $18,000 - 13,000 = 5,000$

METODO ALTERNATIVO.- La mayoría de las empresas emplean un plan de financiamiento que se halla entre el enfoque dinámico, altas utilidades, alto riesgo y el enfoque conservador bajas utilidades, bajo riesgo. La relación exacta entre rentabilidad y riesgo en gran medida de la iniciativa del encargado de tomar la decisión.

| MES | ACT. CIRC. | ACT. FIJO | ACT. TOT. | REQ. PER. | REQ. EST. |
|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ENERO | 4,000 | 13,000 | 17,000 | 15,900 | 1,100 |
| FEBRERO | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 15,900 | 100 |
| MARZO | 2,000 | 13,000 | 15,000 | 15,900 | 0 |
| ABRIL | 1,000 | 13,000 | 14,000 | 15,900 | 0 |
| MAYO | 800 | 13,000 | 13,800 | 15,900 | 0 |
| JUNIO | 1,500 | 13,000 | 14,500 | 15,900 | 0 |
| JULIO | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 15,900 | 100 |
| AGOSTO | 3,700 | 13,000 | 16,700 | 15,900 | 800 |
| SETIEMBRE | 4,000 | 13,000 | 17,000 | 15,900 | 1,100 |
| OCTUBRE | 5,000 | 13,000 | 18,000 | 15,900 | 2,100 |
| NOVIEMBRE | 3,000 | 13,000 | 16,000 | 15,900 | 100 |
| DICIEMBRE | 2,000 | 13,000 | 15,000 | 15,900 | 5,400 |

METODO DINAMICO = 13,800
 METODO CONSERVADOR = 18,000
 31,800 / 2 = **15,900 REQ. PERMANENTE**

COSTO DE FINANCIAMIENTO

REQ. PERMANENTE ----> F.L.P. = 190,800 / 12 = 15,900 X 11% = 1,749.00
 REQ. ESTACIONAL ----> F.C.P. = 5,400 / 12 = 450 X 03% = 13.50
 1,762.50

C.N.T. = 15,900 - 13,000 = 2,900

COMPARABILIDAD

| PLAN | C.N.T. | RIESGO | COSTO DE FINANCIAMIENTO | NIVEL DE UTILIDAD |
|-------------|--------|------------|-------------------------|-------------------|
| DINAMICO | \$ 800 | Alto | \$ 1,576.50 | Alto |
| CONSERVADOR | 5,000 | Bajo | 1,980.00 | Bajo |
| ALTERNATIVO | 2,900 | Intermedio | 1,762.50 | Intermedio |

CAPITULO V

ADMINISTRACION DEL EFECTIVO Y VALORES NEGOCIABLES

ADMINISTRACION EFICIENTE DEL EFECTIVO

5.1 . ESTRATEGIAS BASICAS.- Las estrategias básicas que deberán seguir las empresas en lo referente a la Administración del efectivo son las siguientes :

- 1) Cubrir las cuentas por cobrar lo más tarde posible, sin dañar la posición crediticia de la empresa, pero aprovechando cualquier descuento en efectivo que pudiera resultar favorable.
- 2) Utilizar el inventario lo más rápido posible, a fin de evitar existencias que podrían resultar en el cierre de la línea de producción o una pérdida en ventas.
- 3) Cobrar las cuentas pendientes lo más rápido posible, sin perder ventas futuras debido a procedimientos de cobranza demasiado apremiantes. Pueden emplearse los descuentos por pronto pago, de ser económicamente justificables para lograr este objetivo.

Las implicaciones globales estratégicas pueden ser puestas de manifiesto observando los ciclos de caja y la rotación de efectivo.

5.2. CICLO DE CAJA Y ROTACION DE EFECTIVO

El ciclo de Caja se define como el lapso que abarca desde el momento en el que la empresa realiza un desembolso para comprar materia prima, hasta el momento en el que se cobra efectivo de la venta del artículo terminado y producido con dicho material.

La rotación del efectivo es el número anual de veces en que el numerario o efectivo sufre una rotación.

El ciclo de caja se calcula obteniendo el número promedio de días que transcurren entre las salidas de efectivo asociadas al pago de las compras de materia prima y las entradas de efectivo, que se relacionan con la cobranza de las ventas a crédito.

La rotación de efectivo puede calcularse dividiendo 360 entre el ciclo de caja.

Cuanto mayor sea la rotación de efectivo de una empresa, tanto menor cantidad de efectivo requerirá.

5.3. DETERMINACION DEL EFECTIVO MINIMO PARA OPERACIONES

Dado que la empresa debe aprovechar las oportunidades que surjan para invertir o pagar sus deudas a fin de mantener un saldo de efectivo, la meta debe ser entonces operar de manera que se requerirá un mínimo de dinero de efectivo.

El saldo apropiado se establece con frecuencia en un nivel suficiente para cumplir con los requerimientos esperados o inesperados.

COSTO DE OPORTUNIDAD.- Es la utilidad que podría obtenerse si se tomase la mejor alternativa por cantidad determinada de dinero. En realidad pretende manifestarse el costo por no tomar la mayor alternativa (es lo que dejamos de ganar por no haber escogido la mejor oportunidad).

LIMITES DE MODELO DE CAJA

1. Consiste en que esta técnica no tome en cuenta las utilidades, esto es que las utilidades superen a los desembolsos.
2. El modelo supone que todos los desembolsos ocurren simultáneamente al pago de las materias primas. Es evidente que dicho valor debe ser adicionado a la materia prima en varias etapas a lo largo del proceso producción-venta.
3. Se da por seguro que las compras, la producción y las ventas ocurren a una tasa constante durante todo el año.
4. El grado de incertidumbre de los requerimientos debe afectar el nivel mínimo de caja.

5.4. MOTIVOS, CARACTERISTICAS Y PROPORCION DE LOS VALORES NEGOCIABLES

VALOR NEGOCIABLE.- Son instrumentos del mercado monetario a corto plazo que pueden convertirse fácilmente en efectivo.

MERCADO DE DINERO.- Se origina en la relación de oferentes y demandantes de fondos a corto plazo. Este mercado existe porque por un lado particulares, empresas, gobierno e intermediarios financieros tienen fondos temporalmente que esperan les genere alguna utilidad y por otro hay particulares, empresas y gobiernos que necesitan financiamientos temporales o estacionales adicionales y son los siguientes :

- a) Cuenta Maestra
- b) Cedes
- c) Mesas de dinero
- d) Certificados de la Tesorería de la Federación
- e) Bonos de desarrollo del Gobierno Federal
- f) Aceptaciones bancarias
- g) Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento
- h) Pagares de la Tesorería de la Federación
- i) Bonos de la Tesorería de la Federación
- j) Papel comercial quirografario
- k) Papel comercial avalado
- l) Papel comercial bursátil
- m) Papel comercial Extrabursátil
- n) Pagare empresarial bursátil
- o) Papel comercial indizado

CUENTA MAESTRA.- Es un instrumento de inversión de altos rendimientos y disponibilidad inmediata de fondos. Esta cuenta convina los servicios de una cuenta de cheques tradicional y el de inversiones ; además proporciona una serie de servicios adicionales como pago de servicios, tarjetas de crédito, transferencias de fondos entre cuentas o la asignación de línea de crédito.

Esta cuenta esta sustentada en un fideicomiso de inversión, constituido por las aportaciones individuales de los clientes.

CEDES.- Certificado de depósito bancario, es una forma de depósito de ahorro que no se puede retirar antes de su fecha de vencimiento ; sin embargo los cedes son negociables y se venden en un mercado activo secundario antes de su fecha de vencimiento. Plazo mínimo 30 días. Plazo máximo 725 Días. No causa comisión. El régimen fiscal personas físicas 21%, los primeros 12 puntos y el resto exento, personas morales acumulables.

MESAS DE DINERO.- Las instituciones de crédito han tenido la necesidad de crear áreas especializadas para operar los recursos propios y los de sus clientes para eso han creado las mesas de dinero, cuya función es hacer más eficiente la aplicación de los recursos excedentes, haciendo uso de las mismas técnicas de una casa de bolsa, con acceso a los mismos instrumentos incluyendo CETES, CEDES, pagares, Etc..

BONOS DE PRENDA.- Es un título de crédito cuya expedición es simultánea a un certificado de depósito, emitido por un almacén general de depósito, el cual asegura que los bienes están depositados y certifica la calidad de los mismos, quedando estos como garantía, su valor nominal es de 100,000 a corto plazo. Se coloca mediante subasta pública.

CETES.- Son títulos de crédito al portador en los que se consigna la obligación del Gobierno Federal a pagar el valor nominal a la fecha de su vencimiento. Son emitidos por el gobierno federal, por conducto de la S.H.C.P. y el banco de México.

Las casas de bolsa son intermediarios bursátiles autorizados para comprar y vender CETES al público inversionista.

BONDES.- Son títulos de crédito nominativos, emitidos en el mercado de capitales a largo plazo el cual no puede ser menor a un año.

Los BONDES se colocan en subasta pública reguladas por el banco de México a través de las casas de bolsa, para personas físicas, quedan exentas personas morales o acumulables.

ACEPTACIONES BANCARIAS.- Letras de cambio nominativas emitidas por personas morales aceptadas por bancos, en base a los montos autorizados por el banco aceptante y endosadas para que este a su vez las pueda negociar entre inversionistas del mercado de dinero, otorgando garantías sobre las mismas.

Son emitidas por importes de 100,000 o múltiples en moneda nacional a un plazo entre 7 y 182 días. Al ser letra de cambio no genera intereses y su rendimiento se da con base al diferencial entre el precio de compra bajo par o el precio de amortización o redención (valor nominal a la fecha de vencimiento). Régimen fiscal personas físicas 21% sobre los 12 primeros puntos como retención definitiva personas morales acumulables.

PAGARE CON RENDIMIENTO LIQUIDABLE AL VENCIMIENTO.- Son títulos bancarios emitidos por un banco en los cuales se consigna la obligación del banco de devolver al tenedor el importe del principal más los intereses en una fecha consignada. La tasa de interés es fijada por la S.H.C.P. y publicada por la asociación Mexicana de bancos. Régimen Fiscal Personas Físicas exentas en compra-venta; y pago definitivo del 21% sobre los primeros puntos de los intereses personas morales acumulables.

MERCADO DE CAPITALES.- Se origina en la oferta y la demanda de fondos para ser utilizados a largo plazo. Estos fondos se emplean en la adquisición de activos fijos y en la ejecución de programas que permitirá la existencia de las organizaciones.

- 1) Bonos de desarrollo industrial
- 2) Certificados de participación inmobiliaria
- 3) Bonos bancarios de desarrollo bancarios
- 4) Bonos de indemnización bancarios
- 5) Bonos de renovación urbana

- 6) Bonos bancarios para la vivienda
- 7) Obligaciones
- 8) Obligaciones subordinadas
- 9) Bonos ajustables del Gobierno Federal
- 10) Petrobonos
- 11) Acciones de sociedades de inversión
- 12) Acciones de empresas cotizadas en bolsa y CAPS

MOTIVO PARA MANTENER VALORES NEGOCIABLES.- Existen 3 motivos básicos para mantener valores negociables ; cada motivo se basa en la premisa de que una empresa desea ganar un rendimiento sobre fondos temporalmente ocioso.

1. **MOTIVO DE TRANSACCIONES** : Se dice que los valores negociables que se conviertan en efectivo para realizar algún pago estimado futuro, se mantiene con fines de transacción. Las empresas que deben efectuar ciertos pagos en el futuro inmediato puede contar ya con el dinero para cubrirlos a fin de ganar cierto rendimiento los invierten en algún valor negociable con una fecha de vencimiento que coincida con la fecha de pago estipulada.
2. **MOTIVO DE SEGURIDAD** : Los valores negociables mantenidos por seguridad se emplean para cubrir las cuentas de efectivo de la empresa. Tales valores deben ser muy líquidos, ya que se compran con fondos que se necesitaran aunque no se sepa exactamente cuando. Además protegen a la empresa contra alguna necesidad inesperada de dinero.
3. **MOTIVO ESPECULATIVO** : Existen valores negociables que la empresa mantiene porque no cuenta de momento con una utilización específica ; se dice que tales valores se mantienen por motivos especulativos. En muchos casos este dinero se coloca en instrumentos a largo plazo que no entrar en la categoría de valores negociables. Este motivo es el menos común, ya que lo utilizan empresas con una posición financiera envidiable.

CARACTERISTICAS DE LOS VALORES NEGOCIABLES

Para ser verdaderamente negociable un valor debe presentar dos características esenciales.

1. **MERCADO ACCESIBLE**. - El mercado para un valor debe poseer tanto amplitud como profundidad.
 - a) **AMPLITUD DE MERCADO** : Se determina por la cantidad de miembros. Un mercado amplio será aquel que cuente con muchos miembros.
 - b) **PROFUNDIDAD DE MERCADO** : Se define como la capacidad para absorber la compra-venta de una gran cantidad de valores en dinero.
2. **PROBABILIDAD MINIMA DE PERDIDA DEL VALOR**. - Consiste en establecer si el precio de mercado recibido se liquida un valor, diferente significativamente de la cantidad invertida, debe haber poca o ninguna pérdida en el precio de un valor negociable en el tiempo.
3. **PROPORCION OPTIMA DE VALORES NEGOCIABLES**. - Es una decisión difícil de tomar porque comprende una relación entre la oportunidad, ganar rendimientos sobre fondos ociosos y los costos de corretaje asociados a la compra y venta de valores negociables.

TESOBONOS. - Son títulos de crédito emitidos por el Gobierno Federal, es un instrumento de cobertura cambiaria, es al tipo de cambio libre, el propósito de este instrumento de deuda es ofrecerle al público un instrumento que lo induzca en caso de buscar cobertura en el sistema financiero nacional y así minimizar las fugas probadas de capital, su plazo es de 6 meses con un valor nominal de 1,000 Dlls.

PAPEL COMERCIAL. - Es un instrumento de financiamiento e inversión representado por un pagaré a corto plazo inscrito en el registro nacional de valores y se cotiza en bolsa mexicana de valores.

El papel comercial es emitido y operado por sociedades mercantiles en la República Mexicana e incluye a las empresas de factoraje, se emiten con valor nominal de \$100,000, no genera intereses, su rendimiento se determina entre el precio de compra bajo par y su valor nominal. Régimen fiscal 21% sobre los 12 primeros puntos personas físicas y personas morales acumulables.

PAPEL COMERCIAL QUIROGRAFARIO. - Es una alternativa de financiamiento a corto plazo para apoyar el capital de trabajo en empresas pequeñas y medianas que no cotizan en bolsa.

Es requisito que el emisor se inscriba en el registro nacional de valores e intermediarios (Sección Valores) ofreciendo una garantía no específica.

PAPEL COMERCIAL AVALADO.- En este caso se requiere de un aval por parte de una institución financiera (Banca múltiple) ofreciendo esta última la garantía correspondiente.

Los dos son emitidos (Quirografario y avalado) y operados por sociedades mercantiles. Su valor nominal de \$100.00 y sus múltiplos, su plazo es entre 15 y 180 días, no generan intereses y su rendimiento es la diferencia entre el precio de compra bajo par y el precio de venta régimen fiscal, personas morales acumulables y personas físicas no tienen acceso a este tipo de instrumentos.

PAPEL COMERCIAL BURSATIL.- Tiene las mismas características que el concepto de papel comercial, no ofrece garantía específica, el plazo es de 15 y 180 días y se coloca mediante oferta pública, régimen fiscal personas físicas 21% sobre los 12 primeros puntos y personas morales acumulables.

CAPITULO VI

ADMINISTRACION DE CUENTAS X COBRAR

CUENTAS POR COBRAR

6.1. CONCEPTO.- Las cuentas por cobrar representan el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin más garantías que la promesa de pago a un plazo determinado.

Las causas por las cuales las empresas otorgan créditos se deben a que se considera como una herramienta de la mercadotecnia para promover las ventas es decir para incrementarlas y con ello fomentar la obtención de utilidades.

El administrador financiero deberá cuantificar entre otros puntos los siguientes :

- a) Cuando invertir en cuentas por cobrar
- b) Líneas máximas de crédito a otorgar a cada cliente
- c) Plazos máximos de crédito
- d) Sistemas adecuados de cobranzas

6.2. OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

1. Fijar el límite de inversión en cuentas por cobrar
2. Establecer límites máximos por clientes
3. Establecer condiciones de crédito
4. Evitar al máximo contar con cartera vencida
5. Abatir costos de cobranza
6. Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional, a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable.

6.3. POLITICAS DE CREDITO

Las políticas de crédito de una empresa establecen los lineamientos para determinar si se otorga o no crédito a un cliente por cuanto se le debe conceder. La empresa no solo debe ocuparse con establecer las normas de crédito, sino en aplicar correctamente tales normas al tomar decisiones.

6.4. NORMAS DE CREDITO

Las normas de crédito de una empresa definen los criterios básicos para la concesión de un crédito a un cliente. Aspecto como la reputación crediticia, referencias de crédito, períodos de pago promedio, ciertos índices financieros proporcionan una base cuantitativa para establecer y reforzar los patrones de crédito.

6.5. VARIABLES FUNDAMENTALES

Las variables más importantes que deben considerares al evaluar los cambios propuestos en las normas de crédito son :

- a) **VOLUMEN DE VENTAS** : Se espera que un cambio en las normas de crédito modifiquen el volumen de ventas. Si se amplían los patrones de crédito se espera que aumenten las ventas, si se restringen tales patrones se espera disminuyan las ventas.
 - Los efectos de estos cambios sobre las utilidades netas dependerán de su efecto sobre ingresos y costos.
- b) **INVERSIÓN EN CUENTAS POR COBRAR** : Existe un costo asociado al mantenimiento de las cuentas por cobrar, cuando más alto sea el promedio de las cuentas por cobrar de una empresa, tanto más costoso será mantenerlas y viceversa, si la empresa hace más flexible sus políticas de crédito, el nivel promedio de cuentas por cobrar se va ha elevar, lo cual propiciara costos más altos de mantenimiento ; por lo que una restricción en dichas políticas disminuirá el nivel promedio de cuentas por cobrar y por consiguiente una disminución en los costos de mantenimiento.
- c) **GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES** : La tercer variable que se espera se ve afectada por los cambios en las normas de crédito son los gastos por cuentas incobrables. La probabilidad o riesgo de adquirir una cuenta incobrable aumenta a medida que se suavizan las normas de crédito y se reducen cuando estos se vuelven más estrictas.

6.6. PRINCIPALES DEFICIENCIAS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR :

A) Exceso en cuentas por cobrar

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

B) Efectos en cuentas por cobrar

1. Elevación de los gastos de cobranza.
2. Pago de intereses sobre capitales tomados en préstamo
3. Perdidas generadas por las cuentas incobrables.

6.7. CONTROLES A ESTABLECER

1. Vigencias de las políticas de crédito, que consiste en :

a) **VIGILANCIA DEL CREDITO TOTAL**. - Determinar si las cuentas por cobrar en general se mantienen dentro de los límites autorizados y si estos son aceptados.

b) **VIGILANCIA DEL CREDITO INDIVIDUAL**. - Detectar si el deterioro de la solvencia de un cliente, para ello lo más aconsejable es conocer el saldo más antiguo, así como que el cliente no permita que sus antecedentes de pago oportuno rebasen el periodo fijado y que no excedan del límite autorizado.

1. Para un mejor control de los puntos anteriores es muy recomendable la utilización de reportes, y para tal caso se tiene el de antigüedad de saldos que nos indica en que base del adeudo esta el cliente, tiempo de atraso, Etc..
2. Análisis e investigación de la línea de crédito, para efectuar un estudio minucioso del crédito es necesario hacer una investigación pendiente a determinar la conveniencia de otorgar el crédito siendo necesario contar con la solicitud y demás documentación comprobatoria.
3. Procedimientos de cobranza, este tiene como finalidad hacer gestiones de cobro para recuperar la cartera lo más pronto posible dentro de los límites establecidos y sobre todo evitar que el cliente se pueda molestar.

6.8. ESTRATEGIAS EN CUENTAS POR COBRAR

1. Deberá asentarse la dirección correcta del cliente para poder contar con un directorio efectivo y actualizado de los clientes
2. Con la finalidad de agilizar la cobranza necesaria enviar la factura al día siguiente para que pueda ser programado su pago oportunamente.
3. Antes de enviar las facturas es recomendable que tanto los datos como los cálculos aritméticos sean revisados para evitar que se retrase el pago por causa de alguna corrección.
4. Entre menos tachaduras o errores lleve la factura, dará una mejor imagen de la empresa y evitara dudas sobre la situación real de la factura.
5. Las condiciones de pago son de vital importancia ya que podemos conocer a partir de cuando es exigible el pago y si es factible proceder a calcular intereses moratorios.
6. A fin de evitar retrasos se recomienda ampliamente cumplir con los requisitos fiscales que nos sean requeridos.

CAPITULO VII

ADMINISTRACION DE INVENTARIOS

CARACTERISTICAS BASICAS DE INVENTARIOS

7.1. TIPOS DE INVENTARIOS

A) *MATERIA PRIMA* :

El inventario de materias primas comprende los insumos generalmente materiales básicos, en algunos casos cuando una empresa fabrica productos muy elaborados, compuestos de numerosas partes el inventario de materias primas puede estar formado por artículos manufacturados que se compran a otra empresa o a otra división de la misma empresa.

La cantidad real que se mantiene de cada material depende del tiempo de entrega de los pedidos, la frecuencia del uso, la inversión monetaria requerida y las características físicas del inventario.

B) *PRODUCTOS EN PROCESO* :

Comprende todos los elementos que se encuentran en el proceso de producción por lo general se trata de productos parcialmente terminados, es decir en una etapa intermedia de su elaboración. Se considera material en proceso las piezas metálicas en las que se han realizado cierta operación pero que tendrán características adicionales al final del proceso de producción. La cantidad de material de productos en proceso depende en gran parte del tiempo requerido y de la complejidad de la manufactura.

C) *PRODUCTOS TERMINADOS* :

El inventario de productos terminados consta de los artículos ya producidos, pero que aún no han sido vendidos, algunas empresas que fabrican sobre pedido mantienen inventarios de este tipo muy bajos ya que todos sus artículos o productos están vendidos antes de ser producidos, el nivel de cantidad de productos terminados lo impone en gran parte la demanda de ventas prevista, el proceso de manufactura y la inversión requerida en productos terminados.

7.2. OBJETIVO DE LA ADMINISTRACION DE INVENTARIOS :

- Determinar la inversión óptima de inventarios de acuerdo a las posibilidades financieras de la empresa.
- Hacer coincidir los intereses y posibilidades de producción, ventas, compras y finanzas.
- Rotación adecuada de las existencias para evitar deterioros, obsolescencias, mermas o desperdicios.
- Contar con las existencias suficientes para hacer frente a las demandas de los clientes.
- Evitar al máximo posible el dejar de realizar ventas por falta de mercancía.
- Eliminar la posibilidad de detener la producción por falta de materias primas.

7.3. PUNTOS DE VISTA FUNCIONALES CON RESPECTO A NIVELES DE INVENTARIO

Existe cierta incertidumbre en lo referente a niveles adecuados de inventarios en la empresa, las áreas funcionales normalmente son :

FINANZAS :

La responsabilidad básica del Administrador, es asegurarse que los flujos de caja, se manejen en forma eficiente, el administrador deberá de supervisar los niveles de todos los activos considerando su objetivo general, considerando que la empresa no comprometa sus fondos en activos superfluos o excesivos.

El inventario que implica una inversión considerable por parte de la empresa debe examinarse detenidamente, la disposición general del Administrador en lo referente a niveles es la de mantenerlos bajos, reduciendo así la cantidad de dinero de la empresa no se invierta inapropiadamente en un exceso de inventarios.

COMERCIALIZACION :

El gerente de comercialización o mercadotecnia, se ocupa del nivel de inventarios de productos terminados, busca contar con grandes inventarios para cada uno de los productos de la empresa, esto garantizara el cumplimiento eficaz de todos lo pedidos de la empresa eliminando así la necesidad de retrasar los pedidos por falta de existencia.

Ya que suele evaluarse la eficiencia del departamento, y se bonifica al grupo de vendedores con base en el volumen de ventas efectuadas, estos se aseguran de no perder ninguna venta, por que no se esta en posibilidad de surtir inmediatamente un producto.

El mantenimiento alto de inventarios, debe reducir la probabilidad de perdida de ventas por agotamiento de inventarios.

PRODUCCION :

El gerente de producción debe encargarse principalmente del nivel de inventarios de materias primas y productos en proceso, su responsabilidad esencial consiste en asegurarse de que el plan de producción se ejecute correctamente, para alcanzar así el nivel deseado de productos terminados, también el gerente de producción se evalúa no solo por su eficiencia de productos terminados, sino por su aptitud para mantener bajo el costo de producción por unidad a fin de que el gerente de producción debe mantener un nivel alto realiza plenamente sus funciones, debe encargarse de mantener un nivel alto de inventario para evitar demoras en la producción.

Así mismo debe esforzarse por mantener alto nivel de inventarios terminados mediante ciclos cada vez más largos de producción, reduciendo así los costos unitarios de producción.

COMPRAS :

Se ocupa solamente de los inventarios de materias primas, su responsabilidad es asegurarse de que se disponga de las materias primas necesarias para la producción en las cantidades y en el momento oportuno debe esforzarse en su adquisición de productos a un precio favorable, en virtud de que los costos de las materias primas son elemento esencial del costo estimado del producto, con base en el cual se toman decisiones acerca de los precios, es fundamental que el gerente de compras adquiera materias primas adecuadas, sin el control debido, el gerente de compras podría adquirir grandes cantidades de materiales, que podrían ser en momento dado innecesarios, por causa de obtener un mejor precio debido a diversas circunstancias.

7.4. TECNICAS A EMPLEAR :

METODO ABC :

Este método tiene como finalidad la minimización del inventario en las empresas, ya que la mayoría de ella tienen fuertes inversiones, presentándose que algunos productos tengan un alto movimiento contra otras que tengan un movimiento mínimo por otro lado, existen mercancías que tienen un valor alto mientras que de otras 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 de ahí el nombre del método :

- A) Aquellos inventarios que ocupan una mínima parte en bodegas pero en valores representan una cantidad considerable, además de tener una menor rotación en relación al inventario total.
- B) Aquella inversión que tanto físicamente como el importe esta 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.

| PRODUCTO | CANTIDAD PROMEDIO | COSTO PROMEDIO UNIT |
|----------|-------------------|---------------------|
| 1 | 1,800 C | .54 |
| 2 | 1,000 B | 8.20 |
| 3 | 100 B | 6.00 |
| 4 | 250 C | 1.20 |
| 5 | 8 A | 94.50 |
| 6 | 400 B | 3.00 |
| 7 | 80 A | 45.00 |
| 8 | 1,600 C | 1.45 |
| 9 | 600 C | .95 |
| 10 | 3,000 C | .18 |
| 11 | 900 B | 15.00 |
| 12 | 65 C | 1.35 |
| 13 | 2,200 B | 4.75 |
| 14 | 1,800 C | 1.30 |
| 15 | 660 B | 18.00 |
| 16 | <u>220 B</u> | 17.50 |
| | 14,663 | |

No. Unidades

| | | |
|---|---------------|-----------------|
| A | 88 | = .60% |
| B | 5,460 | = 37.23% |
| C | <u>9,115</u> | <u>= 62.16%</u> |
| | 14,663 | 100% |

MONTO INVERTIDO

| | | |
|---|------------------|----------------|
| A | 4,356.00 | 7.16 % |
| B | 49,330.00 | 81.12 % |
| C | <u>7,129.75</u> | <u>11.72 %</u> |
| | 60,815.75 | 100% |

METODO DE RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras son la relación de dos cantidades, las cuales nos indican probabilidades y tendencias señalando con ello puntos débiles y principalmente deficientes 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 :

- Rotación de inventario de producto terminado = Costo de ventas / promedio de productos terminados.
- Rotación de inventario de productos en proceso = Costo de producción / promedio de inventarios de productos en proceso.
- Rotación de inventario de materia prima = Costo de materias primas / Promedio de inventarios de materias primas.

PARA OBTENER EL PROMEDIO DE INVENTARIO HAY DOS FORMAS :

- Obtener el saldo mensual de los inventarios y determinar la media.
- Sumar el saldo inicial más el saldo final y dividirlo entre dos.

MODELO C.E.P. (CANTIDAD ECONOMICA DE PEDIDO)

Uno de los instrumentos más elaborados para determinar la cantidad de pedido óptimo de cualquier artículo es el modelo, toma en consideración diversos costos operacionales y financieros y determina la cantidad de pedido que minimiza los costos de inventario total, el estudio de este modelo comprende :

1. Los Costos básicos
2. Un método gráfico
3. Un método analítico

COSTOS BASICOS :

Excluyendo el costo real de la mercancía, los costos que originan el inventario pueden dividirse en tres grandes grupos : costos de pedido, costos de mantenimiento de inventario y costo total.

A) **COSTOS DE PEDIDO** : Estos costos incluyen los gastos administrativos fijos para formular y recibir un pedido, esto es el costo de elaborar una orden de compra, de efectuar los trámites resultantes y de recibir y cotejar un pedido se formulan en términos de unidades monetarias por pedido.

B) **COSTOS DE MANTENIMIENTO** : Estos son costos variables por unidad resultantes de mantener un artículo en inventario durante un período específico, por lo regular estos costos se formulan en términos de unidades monetarias por unidad y por período, este tipo de costos son : Almacenaje, seguros, deterioro, obsolescencia y el más importantes el costo de oportunidad.

C) **COSTOS TOTALES** : El costo total de inventario se define como la suma del costo del pedido y del costo del inventario, en el modelo C.E.P. el costo total es muy importante ya que su objetivo es determinar el monto de pedido que lo minimice, por cada pedido incurre en el costo de pedido de 100 pesos y los costos de mantenimiento son de tres pesos por unidad anual en un artículo cualquiera, si se sabe que el costo unitario de un artículo determinado es de 200 y sabemos que la demanda anual es de 2,000 artículos al proveedor los puede surtir en cantidades de 2,000, 1,000, 500, 365, 360 y 125 determine la C.E.P.

| CANT. A PEDIR | NUM. DE PEDIDO | COSTO POR PEDIDO | COSTO ANAL. X PEDIDO | INV. PROM. UNIDAD | COSTO DE MTO. | COSTO ANUAL MTO. | COSTO TOTAL |
|---------------------|----------------------|------------------------|----------------------------|-------------------------|---------------------|------------------------|----------------|
| 2,000 | 1 | 100 | 100 | 1,000 | 3 | 3,000 | 3,100 |
| 1,000 | 2 | 100 | 200 | 500 | 3 | 1,500 | 1,700 |
| 500 | 4 | 100 | 400 | 250 | 3 | 750 | 1,150 |
| <u>365</u> | <u>5</u> | <u>100</u> | <u>500</u> | <u>182</u> | <u>3</u> | <u>546</u> | <u>1,040</u> |
| 250 | 8 | 100 | 800 | 125 | 3 | 375 | 1,175 |
| 125 | 16 | 100 | 1,600 | 62 | 3 | 186 | 1,786 |

METODO ANALITICO

D = Demanda anual

C₁ = Costo de adquisición

C₂ = Costo de pedir

C₃ = Costo de mantener

Q = Lote optimo de compra

$$Q = \sqrt{\frac{2d C_2}{C_3}}$$

$$Q = \sqrt{\frac{2 (2,000) (100)}{3}}$$

$$Q = \underline{\underline{365 UNIDADES}}$$

No. de pedidos

$$D/Q = 2,000 / 365 = 5 \text{ Pedidos}$$

Inventario medio o promedio

$$Q/2 = 365 / 2 = 182$$

Costo total

$$CT = C_1D + C_2D/Q + C_3Q/2$$

$$CT = 200 (2,000) + 100 (5) + 3 (182)$$

$$CT = 400,000 + 500 + 546$$

$$CT = \underline{\underline{401,046}}$$

C_t = Costo total unitario

$$C_t = CT / N$$

$$C_t = 401,046 / 5$$

$$C_t = \underline{\underline{80,209.20}}$$

CAPITULO VIII

EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION

EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION

8.1. Antes de entrar en materia de los aspectos que integran el concepto de lo que es un proyecto de inversión, es importante conceptualizar lo que es un proyecto de manera general.

PROYECTO : Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema ; el cual básicamente busca el resolver una necesidad humana.

En esta forma, pueden existir diferentes ideas, inversiones de dineros montos, tecnología con diversos tipos de enfoque, pero todas ellas destinadas a la solución de necesidades humanas en cualquiera de sus facetas ; estas facetas pueden ser tales como la educación, salud, alimentación, cultura, Etc..

INVERSION : La inversión puede ser privada, es decir, es la que realizan las empresas de índole privado o los particulares, y pública o del estado es la que realizan los gobiernos de los países (también de gobiernos estatales o municipales).

La inversión es considerada una erogación de la cual se espera obtener algún beneficio económico, el cual este directamente vinculado.

Cuando nos enfrentamos a una decisión, lo primero que se debe de determinar, son los posibles cursos de acción que se pueden seguir. La existencia de diferentes cursos de acción es un requisito indispensable en el proceso de toma de decisiones. Cuando sólo se tiene una alternativa de decisión, no es necesario perder el tiempo en analizar cómo proceder ; se deberá seguir única alternativa.

Este paso del proceso de toma de decisiones requiere que se generen todas las alternativas disponibles. Lo anterior significa que se debe tener mucho cuidado en tratar de incluir todas las alternativas.

Para estos, debemos estar capacitados para reconocer cuando ya se han agotado los diferentes cursos de acción a través de los cuales una decisión puede ser tomada. La recomendación anterior es muy importante, puesto que sería muy indeseable descubrir una mejor forma de hacer las cosas, después de habernos comprometido irreversiblemente en todo curso de acción.

PROYECTO DE INVERSION

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil para el ser humano o para la sociedad en general.

8.2. EVALUACION DE UN PROYECTO DE INVERSION

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que ésta sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

Es importante ^{importante} mencionar que se invierte, puesto que alguien encontró una necesidad y decidió invertir en resolver esta necesidad a cambio de un beneficio de índole económica. Por lo tanto exista una necesidad humana de un bien o servicio, habrá necesidad de invertir, pues hacerlo es la única manera de producir un bien o servicio. Es claro que las inversiones no se hacen sólo porque alguien desea producir determinado artículo o piensa que produciéndolo va a ganar dinero. En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta a seguirse. De ahí es que nace la necesidad de elaborar proyectos.

Existen dos tipos de proyectos ; estos son los de inversión privada (tienen fin de lucro) y los de tipo gubernamental (no tienen fin de lucro).

En ambos proyectos en la realización del análisis y evaluación del proyecto por un grupo de personas arrojan resultados distintos, debido a que el enfoque de cada tipo de proyecto es diferente, se emitirán datos, opiniones, juicios de valor, prioridades, los cuales provocaran diferencias en los resultados finales.

La evaluación, aunque es la parte fundamental del estudio, dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto. En el ámbito de la inversión privada, el objetivo principal no necesariamente es obtener el mayor rendimiento sobre la inversión.

En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital, etcétera.

Por lo tanto, la realidad económica, política, social y cultural de la entidad donde se piensa invertir, marcará los criterios que se seguirán para realizar la evaluación adecuada, independientemente de la metodología empleada. Los criterios y la evaluación son, por lo tanto, la parte fundamental de toda evaluación de proyectos.

8.3. LA EVALUACION DE PROYECTOS COMO UN PROCESO Y SUS ALCANCES

Se distinguen tres niveles de profundidad en un estudio de evaluación de proyectos :

Al más simple se llama *perfil*, gran visión o identificación de la idea, el cual se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la opinión que de la experiencia. En términos monetarios sólo presenta cálculos globales de las inversiones, los costos y los ingresos, sin entrar a investigaciones de terreno.

El siguiente nivel se denomina *estudio de prefactibilidad o anteproyecto*. Este estudio profundiza la investigación en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto, y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

El nivel más profundo y final es el conocido como *proyecto definitivo*. Contiene básicamente toda la información del anteproyecto, pero aquí son tratados los puntos finos. Aquí no sólo deben de presentarse los canales de comercialización más adecuados para el producto, sino que deberá de presentarse una lista de contratos de venta ya establecidos ; se deben actualizar y preparar por escrito las cotizaciones de la inversión, presentar los planos arquitectónicos de la construcción, etc.. La información que es presentadas en el proyecto definitivo no debe de alterar la decisión tomada respecto a la inversión, siempre que los cálculos hechos en el anteproyecto sean confiables y hayan sido evaluados de manera correcta.

Todo empieza con una idea. Cada una de las siguientes etapas es una profundización de la idea inicial, no solo en lo que se refiere a conocimiento, sino también en lo relacionado con investigación y análisis.

Por supuesto que la última etapa del proceso es la cristalización de la idea ; por lo consiguiente la satisfacción de la necesidad humana que dio origen a la idea original del proyecto.

PERFIL O GRAN VISION

- Ideas del proyecto
- Análisis del entorno
- Detección de necesidades
- Análisis de Oportunidades para satisfacer necesidades.

FACTIBILIDAD O ANTEPROYECTO

- Definición conceptual del proyecto
- Estudio del proyecto
- Evaluación del proyecto
- Decisión sobre el proyecto

PROYECTO DEFINITIVO

- *Realización del proyecto*

Existen dos tipos de consecuencias, una vez que se inicia el proceso del análisis y evaluación del proyecto de inversión estas son las consecuencias cuantificables y las no cuantificables.

CONSECUENCIAS CUANTIFICABLES : Una vez que se han generado todas las alternativas a analizar, el siguiente paso es determinar las consecuencias cuantificables de cada alternativa, es decir, es necesario evaluar todo aquello que sea factible de cuantificar. Si aplicamos estas ideas generales en la evaluación de proyectos de inversión, entonces después de generar las alternativas con las cuales se puede realizar el proyecto, se debe de expresar en términos monetarios las consecuencias de cada curso de acción.

Es importante distinguir claramente cuales resultados son relevantes. Lo que es común a todas las alternativas bajo análisis irrelevantes.

CONSECUENCIAS NO CUANTIFICABLES : Al analizar las diferentes alternativas, es muy común encontrar factores que son importantes pero que no se pueden medir monetariamente. Por ejemplo, todos sabemos que un Mercedes Benz es más caro que un Neón ; sin embargo mucha gente decide la compra de un Mercedes sólo por el significado del status.

Aún cuando no es posible medir cuantitativamente ciertos factores relevantes, éstos deben ser considerados en el análisis antes de tomar la decisión. Normalmente lo que se hace es seleccionar aquellas alternativas que presenten las mayores ventajas monetarias, a menos de que los factores imponderables pesen más que los que se pueden evaluar objetivamente.

ANALISIS DE LAS ALTERNATIVAS

Una vez que las alternativas han sido generadas y sus consecuencias cuantificables evaluadas, el siguiente paso es utilizar algún procedimiento general que ayude a seleccionar la mejor de ellas. En la evaluación de las alternativas se tomará el punto de vista de un analista y no de un ejecutivo. Lo anterior significa que el analista es responsable de hacer un análisis que soporte mejor la decisión del ejecutivo, el cual antes de tomar la decisión deberá de considerar los factores imponderables.

Es importante mencionar algunas consideraciones que debemos de llevar a cabo cuando analizamos las diferentes alternativas.

- La primera establece que es necesario hacer una diferenciación con el tamaño de los proyectos a analizar ; es decir, no podemos utilizar el mismo método de análisis o asignar la misma cantidad de recurso, cuando se está decidiendo comprar una máquina de escribir, que cuando se desea incursionar en nuevos mercados con nuevas líneas de productos.
- El análisis de las alternativas como cualquier otro estudio, requiere ser recurso para realizarse. Por consiguiente debemos de preguntarnos cuánto estamos dispuestos a gastar en el análisis. La respuesta a esta interrogante es muy simple ; nunca debemos de gastar más que los beneficios que esperamos recibir. Lo anterior significa que las decisiones poco importantes, donde una mala decisión no tenga consecuencias desastrosas, deberán tomarse después de un análisis muy superficial.
- Por otra parte, otra consideración que debemos de tomar en cuenta son los diferentes métodos de análisis, de los cuales podemos distinguir ; los empíricos y los cuantitativos. La diferencia entre estos métodos estriba en que en estos últimos se utilizan técnicas numéricas que nos ayudan a visualizar mejor las diferencias entre las alternativas, mientras que los primeros solamente se hace una evaluación subjetiva de dichas diferencias. Lo anterior significa que el usar métodos cuantitativos nos lleva ha ser más consistentes decisiones, porque siempre se usaría la misma lógica para arribar a la decisión recomendada.

CAPITULO IX

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

9.1. FINANCIAMIENTO.- Son las formas a través de las cuales las empresas obtienen los fondos necesarios para cubrir ciertos requisitos financieros.

9.2. OBJETIVO.- Cubrir una necesidad económico determinada para continuar con el desarrollo de su empresa.

9.3. FUENTES INTERNAS :

- Aportaciones de accionistas
- Depreciación
- Amortización
- Utilidades retenidas
- Venta activo fijo innecesario
- Utilización de fondos
- Acciones : comunes, preferentes

APORTACIONES DE ACCIONISTAS.- Generalmente la determinan la asamblea general de accionistas y consiste en aportaciones extras sobre el monto de sus acciones.

- **DEPRECIACION.-** Consiste en un cargo contra el ingreso ordinario por una parte del costo histórico incurrido en la adquisición de activos fijos.
- **AMORTIZACION.-** Es el proceso de asignar un gasto a ciertos períodos o intervalos de tiempo.
- **IMPUESTOS Y RESERVAS.-** Parte de las utilidades después de impuestos y reservas no pagadas como dividendos.
- **VENTA DE ACTIVO FIJO INNECESARIO.-** Es la venta de aquellos activos fijos, cuyo grado de utilidad ha disminuido ya sea por cambios en la tecnología, en costeabilidad, Etc..
- **UTILIZACION DE FONDOS.-** Los fondos son separaciones de efectivo para un fin determinado.
- **ACCIONES O APORTACIONES.-** Representar una parte del capital social de una sociedad y convierten a sus tenedores en propietarios de la empresa.

ACCIONES

- Emisión nueva
- Representante de una parte de capital social
- Es negociable

PARTE SOCIAL

- Emisión nueva
- También
- No es negociable

- **ACCIONES PREFERENTES.**- Es una parte del capital social que confiere a sus tenedores ciertos privilegios principalmente el derecho a recibir un dividendo periódico fijo. Normalmente no tiene derecho a voto.
- **ACCIONES COMUNES.**- Están en poder de los propietarios reales de una sociedad, quienes a su vez son los últimos en recibir distribución de utilidades.

ACCIONES DESERTAS.- Son aquellas que no cubrieran en la fecha de su elección.

DERECHO DEL TANTO.- Es el derecho que tienen en preferencia los accionistas antes del público en general.

AFORES.- Instituciones que se encargan de controlar las aportaciones del S.A.R.

FUENTES EXTERNAS

- Pasivos acumulados
- Documentos por pagar
- Anticipos de clientes
- **PASIVOS ACUMULADOS.**- Están representados por proveedores, acreedores diversos, impuestos por pagar, Etc.. y son las obligaciones o adeudos por compras o servicios recibidos cuya fecha de pago se difiere.
- **DOCUMENTOS POR PAGAR.**- Son las deudas contraídas por la empresa en las cuales existe la garantía a través de la prima de un pagaré o letra de cambio el cual tiene una fecha de vencimiento determinada.
- **ANTICIPO DE CLIENTES.**- Representan el efectivo disponible para operaciones a corto plazo el cual esta condicionado a una contraprestación.

9.4. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

| | | |
|---|--------------------|--|
| FACTORAJE | | <ul style="list-style-type: none">• Carta de crédito |
| ARRENDAMIENTO FINANCIERO | CORTO PLAZO | <ul style="list-style-type: none">• Descuento Mercantil• Préstamo Quirografario• Prestamos prendarios |
| BANCA MULTIPLE (Banco 1er. Piso) | LARGO PLAZO | <ul style="list-style-type: none">• Habilitación o avió• Hipotecario• Refaccionario |
| BANCA DE DESARROLLO (Banca 2do. Piso) | | <ul style="list-style-type: none">• FONAFOR• NAFIN• BANCOMEX |
| ORG. AUXILIARES DE CREDITO | | <ul style="list-style-type: none">• SOFOLES• Uniones de crédito, S.A.• Cajas de ahorro• Sociedad de ahorro y• Préstamo |

PAGARE.- Título de crédito que contiene la promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero, que el suscriptor hace en favor del tenedor del documento.

LETRA DE CAMBIO.- Título de crédito que contiene la orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero al tenedor legitimo del mismo, que dirige una persona llamada girador a otra llamada girado.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO.- Este contrato prevé que el arrendatario valla adquiriendo en propiedad los bienes arrendados, generalmente tiene las siguientes características.

- Período inicial del contrato es considerablemente menor que la vida útil del bien y el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato por el período de la vida útil del bien con rentas considerablemente más bajas que las iniciales.
- El arrendatario tiene el derecho durante el período del contrato o al término del mismo de adquirir el equipo en propiedad mediante un pago considerablemente menor que el valor que tiene el bien al momento de ejercer la opción de compra.

- c) En muchas ocasiones los bienes arrendados son de características especiales para satisfacer las necesidades específicas del arrendatario.
- d) Durante el período de arrendamiento, el arrendatario paga los gastos correspondientes a la conservación, mantenimiento, reparación, así como impuestos seguros que en el arrendamiento puro o normal son cubiertos por el propietario de los bienes.
- e) Las rentas pactadas cubren el valor del bien más los intereses y los gastos.,

VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1. El arrendador no requiere reciprocidad en cuentas corrientes
2. El arrendatario puede seleccionar el bien así como el proveedor y la moneda en que desea celebrar el contrato.
3. El arrendatario puede tener acceso a mercados internacionales, por lo que tiene un amplio panorama sobre los diferentes tipos de bienes que existen en el mercado.
4. Desde el punto de vista del flujo de efectivo es una ayuda importante para los recursos de la empresa porque no se efectúan desembolsos importantes o enganches.
5. Al responder los bienes arrendados al cumplimiento de las obligaciones de los contratos, se dejan libres los activos de la empresa y abiertas otras fuentes de financiamiento.

DESVENTAJA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1. El costo que tiene, ya que el arrendamiento financiero es más costoso que otro tipo de financiamiento, debido a que las arrendadoras cargan una tasa de interés mayor que la bancaria de trasladar un impuesto federal sobre el arrendamiento.

FACTORAJE FINANCIERO.- Es la operación a través de la cual los proveedores pueden "vender" sus facturas, contrarecibos o listas de cuentas por cobrar a una empresa de factoraje. El factoraje se puede realizar.

- a) **Con recurso.**- Cuando la empresa de factoraje o factor compra la cartera no vencida del cedente, valida por pagares, contrarecibos o facturas selladas, sin embargo si el comprador no pagar el cedente tiene la obligación de pagar (responsable solidario).
- b) **Sin recurso.**- Cuando el factor si cubre el riesgo de no cobrar o recuperar.

BANCA MULTIPLE

CORTO PLAZO

CARTA DE CREDITO.- Es un compromiso que adquiere el banco del comprador por cuenta y orden de su cliente para pagar, aceptar o negociar, letras de cambio o pagares girados a su cargo por el vendedor o bien, autoriza a otro banco para que pague, negocie o acepte por su cuenta dichos documentos (Letras de cambio o pagares), contra la entrega de documentos previamente establecidos siempre que se cumplan los términos y las condiciones del crédito.

DESCUENTO MERCANTIL.- Es una operación de crédito mediante la cual el banco adquiere en propiedad un título de crédito no vencido (Letras de cambio o pagaré), anticipando al cliente su valor, menos la comisión y los intereses respectivos entre la fecha de transacción y la del vencimiento del documento.

PRESTAMO QUIROGRAFARIO.- Consiste el proporcionar a una persona moral o física con actividades empresariales, mediante la suscripción de uno o varios pagares con su sola firma y a veces con la concurrencia de uno o mas avales, los fondos necesarios para satisfacer necesidades transitorias de tesorería, reembolsables a un plazo corto predeterminado no superior a 180 días.

PRESTAMO PRENDARIO.- Existe una prenda que respalda la operación, por lo que esta clase de crédito se clasifican como prestamos con garantía real.

El préstamo se fija en un porcentaje (70% del valor de las garantías y para dar mayor agilidad a la operación, es común que se opere a base de la negociación de certificados de deposito y bonos de prenda, desligándose la institución de crédito de la custodia de la garantía al quedar esta bajo la responsabilidad de un almacén general de depósito. La prenda también puede consistir en documentos no representativos de mercancías (acciones, obligaciones, Etc.).

LARGO PLAZO

HABILITACION O AVIO.- Se utilizan para financiar la compra de materias primas y materiales pago de jornales y salario y gastos directos de explotación. Queda garantizado con las mismas materias primas y materiales, frutos, productos o artefactos obtenidos con el crédito. Las amortizaciones pueden ser mensuales, trimestrales, semanales o como máximo anuales.

REFACCIONARIO.- Enfocados a financiar la adquisición, instalación e incremento de bienes de activo fijo o semifijo, construcción o realización de obras materiales necesarias para el desarrollo de la empresa.

Se garantiza con fincas, construcciones, edificios, maquinaria, instrumentos., muebles y útiles, o con los puntos o productos futuros o ya obtenidos derivados del crédito concedido. Se podrá destinar hasta el 50% del importe del crédito para el pago de pasivos, provenientes de gastos de explotación o de la compra de bienes muebles o inmuebles.

HIPOTECARIO.- Este tipo de crédito esta destinado a la adquisición edificación, obras o mejoras de inmuebles. Aún cuando la garantía esta constituida en función del inmueble hipotecado, pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debe de mostrar capacidad de pago. Este tipo de crédito requiere contrato inscrito en el registro público en la propiedad de comercio.

BANCA DE DESARROLLO Y FIDEICOMISO DEL GOBIERNO

Es posible hablar de banca de desarrollo y fideicomiso indistintamente, ya que de hecho Nacional Financiera cancelo o absorbió algunas de los fideicomisos que operaban y esta función la oriento a ciertos programas específicos. Estos fideicomisos fueron :

FOGAIN.- Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña.

FIDIEIN.- Fideicomiso para el estudio y fomento de conjuntos, paquetes, centros comerciales y ciudades industriales.

FONEP.- Fondo Nacional de estudios y proyectos.

PAI.- Programa de apoyo integral a la industria mediana y pequeña.

La banca de desarrollo debe diversificar el riesgo que en forma individual le presenta cada crédito a través de la diversificación de su cartera. Además la banca de desarrollo debe convertirse en el agente de cambio que a través del financiamiento a largo plazo otorgado como banco de segundo piso otorga y opera líneas de descuento, su función debe ser como promotora de desarrollo.

NAFIN.- De acuerdo a la ley orgánica, NAFIN puede emitir bonos bancarios de desarrollo, emitir o garantizar valores, participar en el capital social de empresas, administrar todo tipo de sociedades, contratar créditos para realizar sus funciones, adquirir tecnología, promover su desarrollo y transferir emitir certificados de participación, recibir de terceros o títulos en prenda y otras actividades.

BANCA NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Tiene como función financiar el comercio exterior de México, dentro de sus objetivos más importantes se encuentran los siguientes.

1. Otorgar apoyos financieros
2. Otorgar garantía de créditos
3. Proporcionar información y asesoría financiera a exportadores.
4. Participar en el capital de empresas de comercio exterior.
5. Promover la inversión de capitales a empresas exportadoras
6. Otorgar apoyos financieros a exportadores indirectos.
7. Otorgar apoyos a empresas comercializadoras de exportación
8. Estudiar políticas, planes y programas de fomento al comercio exterior.
9. Participar en la promoción de oferta exportable.

FIRA.- Son fideicomisos en relación a la agricultura y se forma por lo siguiente :

FONDO.- Fondo de garantía y fomento para la agricultura, ganadería y avicultura.

FEFA.- Fondo especial para financiamientos agropecuarios.

FEGA.- Fondo especial de asistencia técnica y garantía.

Los pagares que descuenta el FIRA provienen de operaciones de crédito que la banca realiza con productores agropecuarios directamente o con la intervención de uniones de crédito, sociedades cooperativas, o cualquier otro tipo de organización de productores reconocida por la ley.

FONATUR.- (Fondo Nacional Turístico), tiene la finalidad de realizar programas de apoyo financiero para el desarrollo integral de proyectos turísticos en México que permitan incrementar la oferta hotelera. Sus objetivos son :

- Fomentar la inversión en instalación y actividades turísticas a través de financiamientos preferenciales.
- Establecer instrumentos de financiamiento acordes con la necesidad de sector turístico.

FUNCIONES DEL BANCO DE MEXICO

1. Regular la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios y por ende guarda una estrecha relación con las instituciones de crédito y las casas de cambio.
2. Opera con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia. Además regula el servicio de cámara de compensación.
3. Presta servicios de tesorería al gobierno federal y actúa como agente financiero en operaciones de crédito interno y externo, es el agente exclusivo para colocar, redimir y vender valores gubernamentales como CETES, TESOBONOS, ajustados y efectuar reportes con estos.
4. Funge como asesor del gobierno federal en materia económica y financiera.
5. Participa en el fondo monetario internacional y otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen bancos centrales.
6. Administrar el fondo bancario de protección al ahorro fideicomiso creado con la finalidad de prevenir problemas financieros en los bancos múltiples.
7. Dispone de acuerdo a la ley de instituciones de crédito de las tasas de interés, comisiones, premios, descuentos u otros conceptos análogos, montos, plazos y además de las operaciones activas, pasivas y de servicios, así como las operaciones con oro, plata y divisas que realicen las instituciones de crédito y la inversión obligatoria de su pasivo exigible.

COSSIF.- Coordinadora de supervisión del sistema financiero.

PUEDEN FORMAR UN GRUPO FINANCIERO

- Banca múltiple
- Casas de cambio
- Almacenadoras
- Arrendadoras financieras
- Empresas de facturare
- Aseguradoras
- Afianzadoras
- Casas de bolsa
- Sociedades de inversión

BANCA MULTIPLE.- Son sociedades anónimas las cuales actúan como intermediarios financieros capaces de captar recursos del público en general a través de certificados de depósito, pagares, Etc. (Operaciones pasivas y con esos recursos obtenidos otorgar diferentes tipos de crédito).

BANCA DE DESARROLLO.- Están constituidas como sociedades nacionales de crédito dentro de la Admón. Pública federal. Su capital esta representado por certificados de aportación patrimonial (CAPS) En dos series.

SERIE "A".- El 60% solo puede pertenecer al gobierno federal

SERIE "B".- Hasta un 5% puede pertenecer a cualquier persona.

ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO

ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.- Tendrá por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

ALMACENAMIENTO FINANCIERO.- Destinado a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutas o productos agrícolas, industrializados o no así como recibir el depósito de mercancías, efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase.

ALMACENES FISCALES.- Lo están también para recibir mercancías destinadas al régimen de deposito fiscal.

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO.- Se considera como actividad auxiliar que realizan las casas de cambio y que la ley señala de la Sig. manera.

- Que su objeto social sea exclusivamente la realización de compra, ventas y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras, piezas de plata conocidas como onzas troy y piezas metálicas conmemorativas en forma de moneda.

COBERTURA CAMBIARIA.- En el mercado de cobertura cambiaria se realizan dos tipos de operaciones.

1. La compra de cobertura cambiaria por parte de los importadores
2. La venta de cobertura cambiaria utilizable por los exportadores

1.- LA COMPRA DE COBERTURA POR PARTE DE LOS IMPORTADORES.-

Consiste en pagar en la fecha de contratación a un intermediario "un proceso de cobertura" en pesos, adquiriendo el derecho a recibir de este si el peso se deprecia, una cantidad en moneda nacional equivalente a la depreciación de dólares controlados.

SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO

Son personas morales autorizadas por la S.H.C.P. para captar recursos a través de instrumentos en el registro Nacional de valores e intermediarios, así como para otorgar créditos ha determinadas actividades o sectores económicos con facultades limitadas, estas sociedades pueden otorgar créditos al consumidor, créditos comerciales, créditos hipotecarios, servicios de tarjeta de crédito.

En E.U. este tipo de empresas han operado por mucho tiempo con gran dinamismo y eficacia ; un ejemplo son las filiales que operan bajo el esquema de comercializadoras.

Algunos ejemplos de SOFOLES (Sociedades financieras de objeto limitado)

- FINMICRO
- INFANSA
- HIPOTECARIA MEXICANA
- FINANCIAMIENTO AZTECA
- VECTOR
- IMPULSORA HIPOTECARIA
- PATRIMONIO

SOCIEDADES DE AHORRO Y PRESTAMO.- Las cajas de ahorro aparecen desde la época colonial ya que daban apoyo a los montes de piedad, actualmente en países como España los volúmenes de ahorro que operan estas instituciones exceden la capitalización total de la banca Mexicana ; por ello su potencial es extraordinario sobre todo en países como México.

Se estima que hoy existen en México más de 400 sociedades de ahorro y préstamo (SAPOS), incluyendo aquellas que operan bajo otras designaciones tales como cajas de ahorro, cajas de fomento populares, Etc.. Se integran por asociaciones voluntarias de empresarios (Micro y pequeña empresa y también por particulares que se unen para ahorrar y recibir el beneficio crediticio sin lucro.

Su operación es similar a la de un banco, pero no ejercen todas las actividades que se llevan a cabo en este (en especial la captación directa del público y la operación de cuentas de cheques).

Además del crédito pueden proveer a sus socios una gama de servicios financieros y no financieros.

UNIONES DE CREDITO.- Sus características principales son que solo pueden atender a sus socios. Son organismos constituidos como sociedades anónimas de capital variable con concesión de la Comisión Nacional Bancaria, formado por un número de socios no menor de 20, siendo estas personas físicas o morales, pueden operar créditos de todo tipo, efectuar inversiones, dar asesoría y realizar compras conjuntas entre otros servicios.

Obtiene sus fondos a través de Nacional Financiera, BANCOMEX, Papel comercial, así como de otras instituciones financieras y de los recursos que aportan sus socios.

En la ley de organizaciones y actividades auxiliares del crédito se señalan las siguientes actividades que pueden realizar las uniones de crédito.

1. Facilitar crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios.
2. Recibir de sus socios préstamos o títulos honorarios en los términos que señala la S.H.C.P.
3. Recibir de sus socios depósitos de dinero para uso de caja y tesorería
4. Adquirir obligaciones, acciones y otros títulos semejantes
5. Encargarse de la construcción y obras, propiedades u socios para uso de ellos, cuando sea necesario para sus empresas.
6. Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
7. Vender los frutos o productos, obtenidos o elaborados por sus socios.
8. Comprar, vender o alquilar por cuenta y orden de sus socios insumos y bienes de capital para el desarrollo de las empresas de estos.

9. Consiste en administrar por cuenta propia la transformación industrial o el beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

OBJETO DE LA CASA DE BOLSA

1. Actúa como intermediario en el mercado de valores
2. Recibir fondos por conceptos de las operaciones con valores que se les encomiendan.
3. Prestar asesorías en materia de valores
4. Recibir crédito o prestamos de instituciones de crédito y de organismos de apoyo del mercado de valores, para la realización de las actividades que le sean propias.
5. Conceder prestamos para la adquisición de valores con garantía de estos mismos.
6. Celebrar recortes sobre valores.
7. Realizar operaciones por cuenta propia que facilitan la colocación de valores o que coadyuven a dar mayor estabilidad a los precios y a recibir los márgenes de compraventa.
8. Proporcionar servicio de guarda y administración de valores depositando los títulos en una institución de crédito.
9. Realizar inversiones con cargo a su capital global.
10. Realizar operaciones con valores con sus administradores y accionistas
11. Invertir en acciones de otras sociedades que les presten servicios.
12. Actuar como especialistas bursátiles
13. Actuar como representantes comunes de obligacionistas y tenedores de otros valores.
14. Administrar las reservas para fondos de pensiones o jubilaciones de personal.

9.5. ACTIVIDADES DE LOS ESPECIALISTAS BURSATILES

- A) Actuar como intermediario por cuenta propia, respecto de los valores que se encuentran registrados en la bolsa de valores.
- B) Recibir créditos o prestamos de las instituciones de crédito para la realización de sus actividades, así como celebrar reportes sobre valores.
- C) Realizar operaciones por cuenta propia que faciliten la colocación de valores o que coadyuven.
- D) Mantener en guarda y administración sus valores.
- E) Realizar inversiones con cargo a su capital global.
- F) Invertir en acciones de otras sociedades

BOLSA MEXICANA DE VALORES, S.A. DE C.V.

La función de la bolsa mexicana de valores es facilitar las transacciones con valores y desarrollar el mercado. Los socios de esta empresa son las casas de bolsa y los especialistas bursátiles, para cumplir con su objeto la bolsa mexicana de valores cuenta con lo siguiente :

1. Un salón de remates, que es el recinto físico donde se realizan las operaciones de compraventa de valores inscritos en bolsa.
2. La bolsa Mexicana de valores tiene un área de información donde se puede consultar gran parte de la información requerida por un inversionista.
3. Cuenta con magnificas publicaciones elaboradas por la bolsa y por el Instituto Mexicano de mercado de capitales, A.C. (Boletines bursátiles diarios sobre el mercado de capitales, el de dinero y el de metales, boletines semanales indicadores bursátiles, anuales financieros, Etc..

TIPOS DE OPERACIONES QUE SE REALIZAN EN LA BOLSA

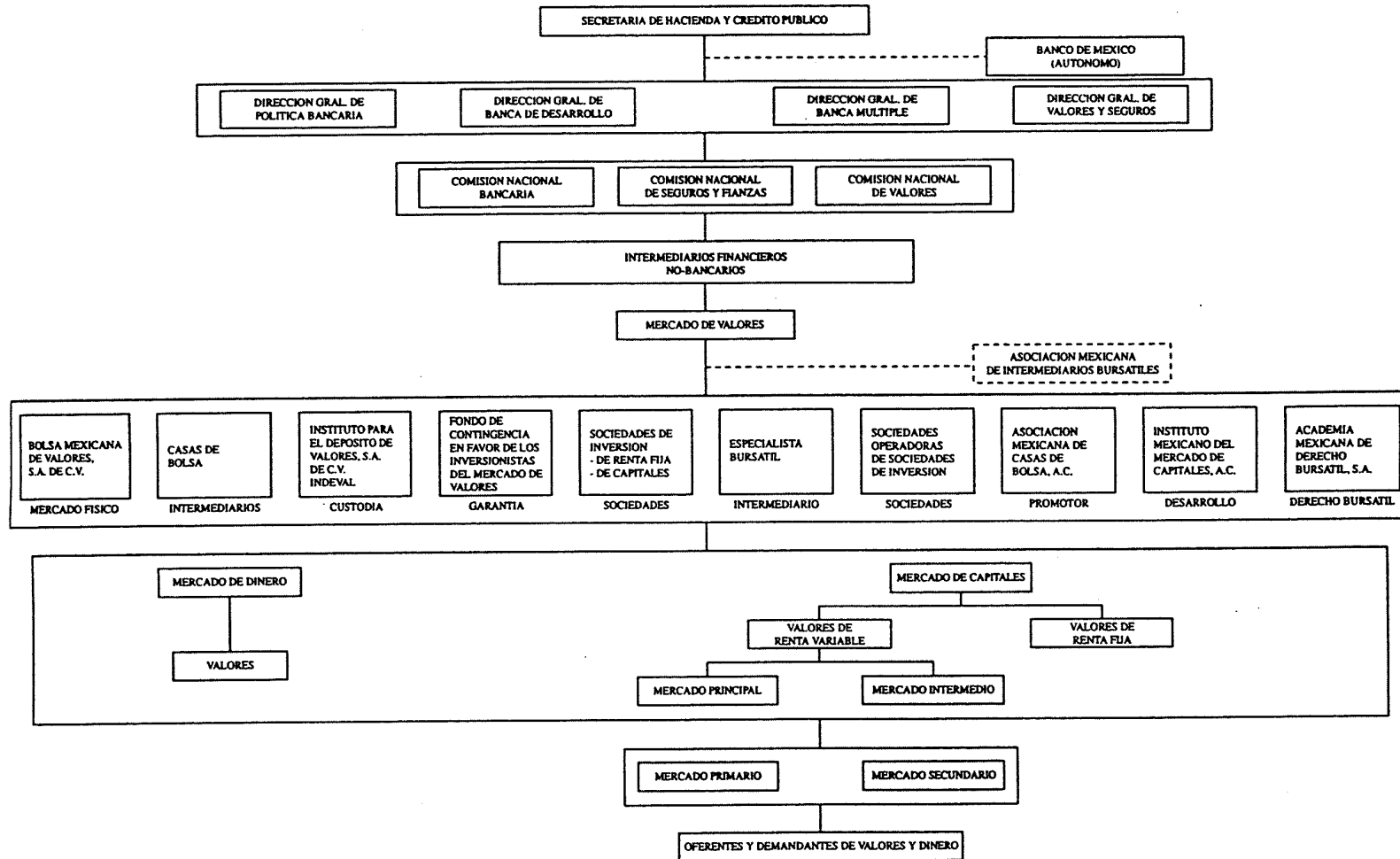
- A) Ordenes en firme
- B) Ordenes en viva voz
- C) Operación cruzada
- D) Operación de registro
- E) Operación de caja

CONTRATO DE REPORTO.- Por medio de los cuales el reportador adquiere por una suma de dinero la propiedad de títulos de crédito y se obliga a transferir al reportado la propiedad de otros tantos títulos de la misma especie en el plazo convenido y contra reembolso del mismo precio más el premio.

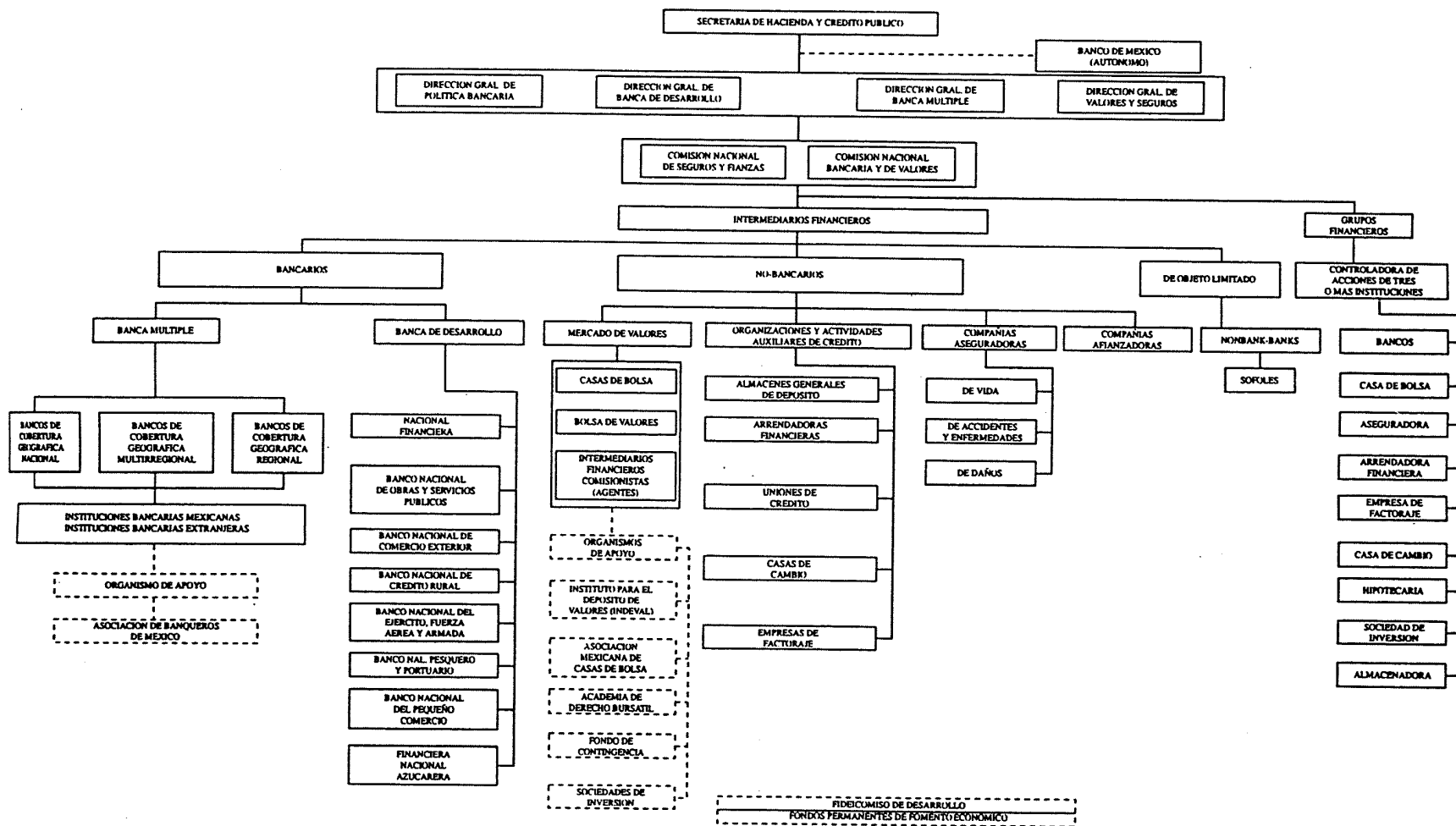
INFORMACION PRIVILEGIADA.- Se entiende por información privilegiada, la relativa a una sociedad emisora de valores. Aún no divulgada entre el público inversionista y cuyo conocimiento por su naturaleza puede influir en los precios de cotización de los valores emitidos por dicha sociedad.

9.6.

DIAGRAMA DEL MERCADO DE VALORES



9.7. DIAGRAMA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



1. LOS BANCOS DE COBERTURA GEOGRAFICA NACIONAL :

- a)** Orientan el financiamiento hacia actividades que son el motor del desarrollo de los Sectores Económicos Claves del País ;
- b)** Financian los grandes Proyectos de Inversión de los Sectores Económicos, Social, Privado, Mixto y Público del País ;
- c)** Apoyan las operaciones de Comercio Exterior, fomentando las exportaciones y financiando las importaciones que aumentan la capacidad productiva del País ;
- d)** Introducen las innovaciones tecnológicas que surjan o vayan surgiendo ;

2. LOS BANCOS DE COBERTURA GEOGRAFICA MULTITIRREGIONAL :

- a)** Tendrán como finalidad primordial, la atención financiera adecuada y oportuna para las regiones del País ;

3. LOS BANCOS DE COBERTURA GEOGRAFICA REGIONAL :

- a)** Son la punta de lanza de la Estrategia Bancaria, para apoyar la descentralización de la actividad económica del País ;
- b)** Apoyan la expansión de la infraestructura de Comercio, Servicios y Vivienda ;
- c)** Así como también, la Planta Productiva y Agropecuaria de cada Región del País ;
- d)** Fomentan la Intermediación Financiera de cada Región del País.

CAPITULO X

COSTO DE CAPITAL

IMPORTANCIA DEL COSTO DE CAPITAL

10.1. LAS RAZONES SON DOS :

- A) Las decisiones del presupuesto de capital tienen un gran efecto para la empresa y el adecuado presupuesto de capital requiere una estimación del costo de capital.
- B) La estructura financiera puede afectar tanto el tamaño como el riesgo de las corrientes de ingresos de la empresa, y por lo tanto su valor de mercado es de gran utilidad conocer el costo de capital y la forma en que se afecta el apalancamiento financiero al tomar decisiones de la estructura de capital.

10.2. COSTO DE CAPITAL

Se define como la tasa de rendimiento que una empresa debe tener sobre sus inversiones para que su valor de mercado permanezca inalterado.

Puede considerarse como la tasa de rendimiento requerida por los proveedores de capital a fin de atraer financiamiento necesario a un precio conveniente.

10.3. INTEGRACION DEL COSTO DE CAPITAL

El costo de capital de una empresa lo podemos integrar con :

- **Pasivos a corto plazo.**- Constan generalmente de cuentas y documentos por pagar ; así como de acumulación, resultan por lo regular una fuente de fondos poco costosa.
- **Pasivos a largo plazo.**- Esta compuesto por dos elementos básicos. Uno es el interés anual ; el otro surge de la amortización de descuentos otorgados o primas percibidas cuando se emite inicialmente.
- **Capital Social.**- Es la participación de los accionistas
- **Acciones preferentes.**- Representan un tipo especial de interés sobre la propiedad de la empresa. Los tenedores de acciones preferentes deben recibir sus dividendos establecidos antes de distribuir de cualesquiera utilidades a los tenedores de acciones comunes. Ya que la acción preferente es una forma de propiedad, se espera que las utilidades procedentes de la venta de acciones de este tipo se mantengan por un lapso indefinido.

- **Acciones comunes.**- Se define en general como la tasa a la que los inversionistas descuentan los dividendos previstos de la empresa a fin de determinar el precio de mercado del interés de participación en la empresa. La tasa de descuentos es función del costo libre de riesgo de los fondos ajustados para el riesgo comercial y financiero relacionado con la empresa.
- **Utilidades retenidas.**- Las utilidades retenidas suelen considerarse como una emisión totalmente suscrita de acciones comunes adicionales, puesto que éstas aumentan la participación de los accionistas al igual que una nueva emisión de acciones comunes. El costo de las utilidades retenidas debe considerarse, por lo tanto, como el costo de oportunidades de los dividendos prescindidos por los actuales tenedores de acciones comunes. Si la empresa no puede ganar tanto sobre sus utilidades retenidas como otras empresas con un nivel comparable de riesgo, se supone que los tenedores de acciones preferirán recibir estas utilidades en la forma de dividendos, de modo que puedan invertir en otras empresas. Cuando la compañía retiene utilidades, supone que los tenedores de acciones no pueden ganar tanto sobre el dinero en otro lugar como en la empresa mediante la reinversión.

10.4. ESTRUCTURA DE CAPITAL

Significa las proporciones de los diferentes tipos de capital en la empresa. La óptima estructura de capital es el conjunto de proporciones que maximiza el valor total de la empresa.

Las tasas de retorno requeridos por los títulos de la empresa, deudas y acciones, dependerán de la estructura del capital escogido, la cual se elige al tener una estructura óptima y calcular el costo de capital se determinan las proporciones correspondientes de los títulos en circulación y estimar las tasas de mercado de capital corriente, entradas al costo del cómputo del capital.

10.5. COMPONENTES DEL COSTO DE CAPITAL

Son las partidas que se muestran en el lado derecho de un balance general, incluyendo varios tipos de pasivos acciones preferentes y comunes, cualquier incremento neto en los activos debe ser financiado por un incremento en uno o más de los componentes de capital.

10.6. CONCEPTO DE CAPITAL

Es un factor necesario para la producción e igual que cualquier otro factor tiene su costo. El costo de cada componente se define como "su costo de componente".

CAPITULO XI

PRESUPUESTOS

PRESUPUESTOS

11.1. CONCEPTO.- Herramienta de la Administración, es la estimación programada en forma sistemática de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado.

11.2. OBJETIVOS : Etapas del proceso administrativo

- 1) **PLANEACION.-** Es el camino a seguir, con unificación y sistematización de actividades de acuerdo con los objetivos.
- 2) **ORGANIZACIÓN.-** Es la estructura técnica entre las funciones, niveles y actividades de los elementos humanos y materiales de una entidad.
- 3) **COORDINACION.-** Desarrollo y mantenimiento armonioso de las actividades.
- 4) **DIRECCION.-** Es la función ejecutiva para guiar e inspeccionar a los subordinados.
- 5) **CONTROL.-** Son las medidas para apreciar si los planes y objetivos se están cumpliendo.

11.3. REQUISITOS DEL PRESUPUESTO

- 6) **RESPALDO DIRECTIVO.-** Supervisión y minucia continua, análisis y estudio de las desviaciones.
- 5) **DIRECCION Y VIGILANCIA.-** Según la naturaleza de la empresa o el renglón.
- 4) **FIJACION DEL PERIODO PRESUPUESTAL.-** Sincronización de actividades a través del directorio-responsable, según calendario.
- 3) **COORDINACION PARA LA EJECUCION DEL PLAN O POLITICA.-** Manuales e instructivos conocimiento del criterio, unificación, forma de manejo, Etc..
- 2) **EXPOSICION DEL PLAN O POLITICA.-** Sus objetivos, organización, necesidades y profundidad, su contenido y forma.
- 1) **CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA.-** Es la base

11.4. CARACTERISTICAS DE PRESUPUESTOS

1) DE FORMACION

A) **Adaptación a la empresa.** - La formación de un presupuesto debe ir en función directa con las características de la empresa, debiendo adaptarse a las finalidades de las mismas en todos y cada uno de los aspectos ; esto es la adopción de un sistema de control presupuestario, no puede hacerse siguiendo un patrón determinado, aplicable a todo tipo de empresas ; además el presupuesto no es simple estimación, su implicación requiere del estudio minucioso sobre bases pseudocientíficas de las operaciones pasadas de la empresa, del conocimiento de otras similares y del pronóstico de las operaciones futuras.

" El presupuesto se adapta a la empresa, y no la empresa al presupuesto".

B) **Planeación, coordinación y control de funciones.** - Quien haya de formar un presupuesto debe partir de un plan preconcebido, debe tener una proyección futura y ser encaminada hacia un objetivo claramente definido ; para lograrlo es imprescindible coordinar y controlar todas las funciones que conducen a alcanzar dicho objetivo.

2) DE PRESENTACION

A) De acuerdo con las normas contable y económicas los presupuestos tienen como requisito de presentación indispensable el ir de acuerdo con las normas contables y económicas (ciclo económico, mercado, oferta y demanda, período contable, Etc..) y de acuerdo con la estructura contable.

3) DE APLICACIÓN

A) **Elasticidad y criterio.** - Las constantes fluctuaciones del mercado y la fuerte presión a la que actualmente se ven sometidas las empresas, debido a la competencia obligan a sus dirigentes a efectuar considerables cambios en sus planes, en casos relativamente breves, de hay que sea preciso que los presupuestos sean aplicados con elasticidad y criterio, debiendo estos aceptar cambios en el mismo sentido en que varían las ventas, producción, el ciclo económico, las necesidades financieras, Etc..

11.5. ASPECTOS QUE FACILITAN LA FORMACION DE PRESUPUESTOS

- A) Seccionar en tantas partes como responsables en función de la empresa
- B) Deben operar dentro de un mecanismo contable para que sean controlables y posteriormente comparables.
- C) Evitar malos entendidos o malas interpretaciones
- D) Deben ser realizables en sus expectativas

11.6. CLASIFICACION DE PRESUPUESTO

1.- POR EL TIPO DE EMPRESA

- A) **Públicos.**- Son los que realizan los gobiernos, instituciones, Etc..
- B) **Privados.**- Los utilizan las empresas particulares como instrumento de su Admón.

2.- POR SU CONTENIDO

- A) **Principales.**- Son una especie de resumen en los que se presentan los elementos medulares de todos los presupuestos.
- B) **Auxiliares.**- Muestran en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos.

3.- POR SU FORMA

- A) **Flexibles.**- Consideran anticipadamente las variaciones que pudiesen ocurrir.
- B) **Fijos.**- Permanecen invariables durante el período y obliga a la empresa en forma inflexible.

4.- POR SU DURACION

- A) **Cortos.**- Son los de menos de un año
- B) **Largos.**- Son los de más de un año

5.- POR SU TECNICA DE VALUACION

- A) **Estimados.**- Se formulan sobre bases empíricas y representan la probabilidad más o menos razonables de que efectivamente suceda.
- B) **Estándar.**- Están formulados sobre bases casi científicas y eliminan en un porcentaje muy elevado la posibilidad de error.

6.- POR SU REFLEJO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

- A) Situación Financiera
- B) De resultados
- C) De Costos

7.- POR LAS FINALIDADES QUE PRETENDE

- A) **Promociones.**- Se presenta en forma de proyecto financiero y para elaborarlo es necesario estimar ingresos y egresos.
- B) **Aplicación.**- Normalmente se utiliza para solicitud de créditos. Constituyen pronósticos generales sobre la distribución de los recursos.
- C) **Por programas.**- Presupuesto público
- D) **Fusión.**- Se emplea para determinar anticipadamente las operaciones que hayan de resultar de una conjunción de empresas.

8.- DE TRABAJO

- A) Planeación
- B) Formulación

Parciales.- Se elaboran en forma analítica y muestran las operaciones estimadas de cada departamento. Los parciales se convierten en :

Previos.- En esta etapa están sujetos a estudios de aprobación, una vez que se afinan los presupuestos previos son aprobados y pasan al presupuesto definitivo.

Definitivo.- Es aquel que finalmente se va a ejercer, coordinar y controlar. La experiencia obtenida dará lugar al presupuesto maestro.

Maestro.- Con este presupuesto se ahorra tiempo, dinero y esfuerzo ya que solo se hacen los que tengan variación sustancial.

11.7. PRESUPUESTO FLEXIBLE

- No debe confundirse con la característica de elasticidad
- Consideración anticipada de las variaciones en las ventas y los ingresos
- Posibles cambios en la producción y gastos se prevén anticipadamente.
- Se consideran diferentes planos alternativos de aplicación. Las variaciones se basan en cuotas, cantidades, porcentajes, Etc..
- Se obtienen diferentes resultados en el mismo cuerpo del presupuesto
- No es tan sencillo como aparenta

11.8. PRINCIPALES CAUSAS DEL FRACASO DEL SISTEMA PRESUPUESTAL

La técnica presupuestal es magnífica, se puede decir que indispensable en las empresas y la técnica en si no trae consigo los errores si no más bien la indebida aplicación la cual da lugar a que malamente se le culpe.

CAUSAS DE FRACASAR UN SISTEMA DEL PRESUPUESTO

1. Porque la producción no fue la esperada
2. Los proveedores no surtieron en la fecha esperada y esta afecto las ventas de la empresa.
3. Los gastos fijos aumentaron considerablemente
4. La tasa de los Gtos. Variables no era la estimada
5. Causas infortuitas.

CAUSAS DEL FRACASO DEL SISTEMA PRESUPUESTAL

1. Desconocimiento de la empresa
2. Desconocimiento de los planes y políticas
3. Inadecuada Admón., dirección y vigilancia
4. Poca flexibilidad
5. Su instalación fue muy rápida
6. Se esperaba demasiado del sistema o de resultados inmediatos
7. Inadecuado sistema de contabilidad y costos
8. Falta de análisis de los resultados, de las causas de las variaciones, así como de su corrección.
9. Falta de revisión y corrección de las estimaciones
- 10.- Mala organización y coordinación en Gral.
- 11.- Inadecuada estadística de operaciones
12. Estimar demasiado anticipadamente
13. Insuficiente análisis y estudio de mercado
14. Falta de apoyo directo
15. Falta de cooperación
16. Demasiadas formas de detalle
17. Procedimientos de rutina, no definidos ampliamente.
18. Insuficiente uso de cantidades en unidades.
19. Falta de atención para coordinar los inventarios con la producción
20. Mala determinación de la capacidad productiva.
21. Tendencias de los contadores de pensar más en el pasado que en el futuro perdiendo información oportuna.

11.9. DIFERENCIA ENTRE PRESUPUESTO PUBLICO Y PRIVADO

| PUBLICO | PRIVADO |
|--|---|
| - Lo realizan los gobiernos Base : Los gastos A) Estiman los gastos necesarios indispensable B) Determinan la forma de cubrirlos Finalidad : - Satisfacer las necesidades públicas par lograr la estabilidad económica. | - Lo realizan empresas particulares. Base : Los ingresos A) Estiman los ingresos B) Predeterminan su distribución y aplicación. Finalidad : - Obtener utilidades - Crear fuentes de empleo. |

11.10. INTERRELACION Y SECUENCIA DE LOS PRESUPUESTOS

Es inobjetable que una de las características de los presupuestos es su interrelación ya que, por ejemplo pueden estar realizados todos los presupuestos, faltando solo el de caja y si en este se encuentra una falla, repercute en muchos otros que estaban terminados y los cuales habrá de corregir.

Con frecuencia el flujo de presupuestos, es decir la secuencia que debe haber para la elaboración de unos y otros en coacciones es necesario que sea verdaderamente estricta y en otras pueden hacerse varios presupuestos parciales al mismo tiempo.

INTERRELACION.- Relación de los datos o resultados de un presupuesto con otros.

SECUENCIA.- Orden que deben llevar los presupuestos.

- A) Estricta.- Numeración invariable.
- B) No estricta

11.11. VENTAJAS DE LA TECNICA PRESUPUESTAL

DE PREVISION :

Es para procurar de antemano todo lo que se va a necesitar antes de comenzar a pronosticar, tanto en la elaboración de presupuesto como en su ejecución, en cada una de sus partes y así ser eficientes.

PLANEACION :

- 1) Advierte sobre optimismo exagerado o realizable que pudiera traer consecuencias negativas.
- 2) Influye para utilizar al máximo el capital propio y ajeno así como prever necesidades oportunamente.
- 3) Se tiene enorme visión a futuro, objetivos a realizar, finalidades a alcanzar y conocimiento de mercados y productos.

ORGANIZACIÓN :

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

11.12. COORDINACION E INTERPRETACION

- 1) Se establecen secuencias de las operaciones para relacionar todas y cada una de las actividades que forman en conjunto la entidad.
- 2) Obliga a todos los departamentos de la entidad a que colaboren al unísono para alcanzar objetivos comunes.

DIRECCION : Manejo de lo integrado, de tal manera que las desviaciones que seguramente surjan sean estudiadas, valuadas y evaluadas, para tomar decisiones con buenas bases.

DE CONTROL :

- 1) Permite el análisis, estudio y corrección de las diferencias entre lo presupuestado y lo realizado
- 2) Constituye una guía administrativa, estableciendo una meta definitiva.
- 3) Verifica el cumplimiento de las responsabilidades en todos los niveles
- 4) Evitar los desperdicios.

DE PERSONAL :

- 1) Conduce la fuerza de trabajo en forma más productiva
- 2) Simplifica la función de dirección y de auditoria
- 3) Elimina la posibilidad de juicio individual erróneo
- 4) El empeño y el esfuerzo de las personas que intervienen en el control presupuestal ayuda a mostrar aptitudes a estimular la iniciativa a una mejor calidad de personal ejecutivo.

MEDICION : Se realiza al comparar lo presupuestado con las metas alcanzadas, examinando el progreso o el atraso en el logro o no de las mismas y los objetivos programados.

DE EVALUACION : Con base en la medición, se hace la evaluación de lo efectuado contra lo presupuestado, mediante análisis, revisión e interpretación para la formación de un juicio.

11.13. RESPONSABILIDAD, PREPARACION, MANEJO Y ADMINISTRACION DEL CONTROL PRESUPUESTAL

Es el conjunto de presupuestos parciales correspondientes a cada uno de las diferentes actividades de una entidad.

El director del presupuesto, deberá ser alguien que posea amplios conocimientos y experiencias sobre la empresa y en este tipo de trabajos necesita esta compenetrado del sistema contable de la entidad, su organización, operaciones que práctica, problemas en la Admón. Etc.. por lo que normalmente se designa para dicho puesto a un C.P. o a un L.A.E. quien puede ocupar el puesto de contralor o director de Finanzas.

Aunque es el director del presupuesto sobre quien recae la responsabilidad es conveniente crear un comité de presupuestos, el cual puede estar formado por los principales ejecutivos que tengan a su cargo las siguientes funciones :

DIRECTOR O GERENTE GENERAL

- Establece o define políticas
- Tendencias administrativas
- Toma decisiones
- Proyecta a futuro
- Cambios importantes

DIRECTOR DE FINANZAS O CONTRALOR

- Conseguir créditos
- Diseñar presupuestos (Flujo de efectivo)
- Análisis de Edos. Financieros e interpretación.
- Análisis de estadísticas.

GERENTE DE VENTAS Y/O MERCADOTECNIA

- Estudios de mercado
- Verificar precios con la competencia
- Políticas de venta y mercadotecnia
- Publicidad y promoción
- Determinar precios

GERENTE DE PRODUCCION

- Verificar que se tenga la maquinaria necesaria
- Vigilar que exista buen abastecimiento de materia prima
- Control de calidad
- Control de almacén
- Mantenimiento de maquinaria

JEFE DE PERSONAL

- Contratar al personal idóneo
- Hacer entrevistas
- Coordinar al personal
- Remuneraciones, despidos, capacitación

JEFE DE COMPRAS

- Determinar cantidades de pedido
- Verificar que se compren todos los materiales necesarios
- Verificar precios con los proveedores

11.14. LIMITACIONES O DESVENTAJAS DE LA TECNICA PRESUPUESTAL

- A) Estar basado en estimaciones y muchas veces en pronósticos, los cuales como cualquier actividad humana son susceptibles de errores, sobre todo en el primer ejercicio de su implantación y a situaciones imprevistas como disposiciones fiscales, tendencias del mercado, pérdida en el poder adquisitivo de la moneda.
- B) En si costo, cuando es elevado, en relación a las posibilidades de la empresa y a los beneficios que aporta.
- C) Cuando se ha utilizado durante algún tiempo, se puede confiar demasiado en el, cayendo en errores por no revisarlo, superarlo y actualizarlo.
- D) No ir mas allá de su campo de acción.

11.15. FUNCIONES DEL DIRECTOR DE PRESUPUESTOS

- A) Analizar y estudiar las variaciones e investigar sus causas
- B) Formular el presupuesto Gral., así como preparar Edos. Financieros proforma y presupuestados.
- C) Coordinar y supervisar los presupuestos parciales.
- D) Aprobar el diseño de las formas que se utilizan.
- E) Elaborar manuales o instructivos claros, precisos y suficientemente amplios.
- F) Pulsar continuamente lo presupuestado con lo realizado y hacer las correcciones pertinentes.
- G) Informar oportunamente a sus supervisores y al comité de presupuestos.
- H) Contar sobre el las aclaraciones o soluciones importantes.

11.16. FUNCIONES DEL COMITÉ

- A) Examinar, aprobar y ajustar las estimaciones de gastos departamentales.
- B) Aprobar o ajustar los presupuestos generales y parciales.
- C) Presentar los presupuestos ha autorización, al consejo de Admón.

11.17. PRESUPUESTOS DE INGRESOS

El compute de anticipado de los ingresos es el primer paso en la implantación de todo programa presupuestal en las empresas privadas ya que este renglón proporciona los medios para poder llevar a cabo todas las operaciones de la empresa. Y esta formado por :

- a) Presupuesto de ventas
- b) Presupuesto de otros ingresos

PRESUPUESTO DE VENTAS.- Antiguamente las ventas se predeterminaban en base a la experiencia y habilidad de los vendedores únicamente. Actualmente se utilizan técnicas administrativas especialmente de mercadotecnia que nos ayudan a predeterminar de una manera casi científica las ventas, la experiencia lograda a través de los años, nos ayuda a la utilización de ciertos factores que nos llevan a presupuestar las ventas.

1. Factores del presupuesto de ventas

A) Ajuste

- 1. Perjudicial
- 2. Saludable

B) Corrientes de crecimiento

C) Cambio

2. Fuerzas económicas generales

3. Influencias Administrativas

FACTORES DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

A) **Factor de ajuste.**- Son acontecimientos accidentales no recurrentes.

1. **Perjudicial.**- (Huelga, incendio, Etc..) Influye negativamente en las ventas.
2. **Saludable.**- (Contratos especiales, relaciones políticas, Etc..) Influyen benéficamente en las ventas.

B) **Factor Corriente de crecimiento**

1. Superación en las ventas
2. Desarrollo o expansión
3. Crédito mercantil

C) **Factor de Cambio.**- Ofrece un medio para estimar las ventas si se estudiaron sus posibilidades.

1. Cambio de producto de material, rediseño, Etc..
2. Cambio de producción, instalaciones
3. Cambio de mercados de moda
4. Cambio de métodos de venta pública

FACTORES DE FUERZAS ECONOMICAS GENERALES

Son factores internos que también influyen en el momento de evatificar las ventas.

1. Precios, producción, poder adquisitivo de la moneda, finanzas, informe sobre la banca y crédito, ingreso y producción nacional, ingreso percapita, por ocupación, por clase, por zona, Etc..

FACTORES DE INFLUENCIAS ADMINISTRATIVAS

Este factor es de carácter interno, se refiere a las decisiones que toman los directivos y que influyen en el estudio del presupuesto de ventas.

Se toma la decisión después de conocer los factores específicos de ventas y las fuerzas económicas generales.

Cambio de naturaleza o tipo de producto, estudio de nueva política del mercado, aplicación de nueva política de publicidad de variación en la política de producción de precios, Etc..

CONCLUSION

El mundo de la dirección de negocios y la Administración de empresas, requiere de tomas de decisiones financieras acertadas, por este motivo es de vital importancia el estudio y aplicación correcta de las Finanzas.

Aunado a esto la inflación que sigue retando a todos los participantes de la economía, y los constantes cambios en los impuestos gubernamentales, alzas de precios, es por esta razón que las Finanzas juegan el papel más importante en la economía de nuestro país, ya que si no tomamos decisiones financieras razonables y acertadas se pueden ocasionar hasta las pérdidas de negocios.

BIBLIOGRAFIA

- ◆ Fundamentos de Administración Financiera
Editorial HARLA
Lawrence J. Gitman

- ◆ Planeación Financiera
Editorial ECAFSA
Perdomo Moreno

- ◆ Aplicación de los Principios de Contabilidad
Editorial GAE
C.P. Oscar Sanchez L. y C.P. Calixto M. Moreno L.

- ◆ Apuntes de clases.