

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

**ESCUELA DE CONTABILIDAD, ADMINISTRACION
E INFORMATICA**

UNIDAD ENSENADA



MEMORIA DEL SEMINARIO DE FINANZAS

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
CONTADOR PUBLICO**

PRESENTAN

JUAN RAMON ASCENCIO EATON

ENRIQUE ENRIQUEZ GUZMAN

JOSE GABRIEL MARTINEZ RAMIREZ

ENSENADA, B. C.

JUNIO DE 1993

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION
UNIDAD ENSENADA



Memoria Del Seminario de
Finanzas

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
CONTADOR PUBLICO

PRESENTAN:

JUAN RAMON ASCENCIO EATON,
ENRIQUE ENRIQUEZ GUZMAN,
JOSE GABRIEL MARTINEZ RAMIREZ.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION
UNIDAD ENSENADA

Memoria Del Seminario
De
Finanzas

APROBADA POR:



C.P. ADRIAN OLEA MENDIVIL.

Indice General

INDICE GENERAL

Página

INTRODUCCION	001/001
I.- ENTORNO FINANCIERO DE LA EMPRESA	002/022
II.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	023/060
Internas y externas	
III.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO	061/084
IV.- ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL	085/120
V.- ANALISIS FINANCIERO.	121/160
VI.- PLANEACION FINANCIERA DE LA EMPRESA	161/204
VII.- PROYECCION FINANCIERA	205/232
VIII.- INFORMACION REQUERIDA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN EPOCAS DE INFLACION	233/243
IX.- EL CONTADOR PUBLICO EN LA DECADA DE LOS '90	244/267
CONCLUSION GENERAL	268/268
BIBLIOGRAFIA	269/270

Indice Analitico

INDICE ANALITICO:

	Página
INTRODUCCION	1
I.- ENTORNO FINANCIERO .- Constitución de la Empresa.	
1. EMPRESA	
1.1 CONCEPTO	2
1.2 OBJETIVOS DE LA EMPRESA	2
1.3 FORMAS BASICAS DE LA ORGANIZACION DE	2
EMPRESAS EN MEXICO Y SUS PRINCIPALES	3
VENTAJAS O DESVENTAJAS	3
2. FINANZAS	
2.1 CONCEPTO	6
2.2 DISCIPLINAS RELACIONADAS	6
2.3 LA FUNCION DE LAS FINANZAS	8
3. PLANEACION FINANCIERA	
3.1 IMPORTANCIA DE PLANEACION FINANCIERA	9
3.2 PRINCIPIOS DE PLANEACION	9
3.3 PROCESO DE PLANEACION	9
3.4 TECNICAS UTILIZADAS EN LA PLANEACION	10
3.5 PLANEACION FINANCIERA Y PRESUPUESTAL	10
3.6 PLANES FINANCIEROS A LARGO PLAZO	11
3.7 PLANES FINANCIEROS A CORTO PLAZO	11
3.8 PLANEACION DE EFECTIVO	12
3.9 PREDICCION DE VENTAS	12
3.10 FLUJO DE EFECTIVO	13
4. ADMINISTRACION FINANCIERA	
4.1 OBJETIVOS DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO	14
4.2 FUNCIONES BASICAS DEL ADMINISTRADOR	
FINANCIERO	14
5. INFORMACION FINANCIERA	
5.1 CONCEPTO	15
5.2 CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE	
LA INFORMACION FINANCIERA	15
5.3 OBJETIVO DE LA INFORMACION	17
5.4 DEFINICION DE ESTADOS FINANCIEROS	17
5.5 DIFERENCIAS PRINCIPALES ENTRE	
CONTABILIDAD Y FINANZAS	19
5.6 RELACION ENTRE EL ADMINISTRADOR	
FINANCIERO Y EL CONTADOR	20

6. DECISIONES FINANCIERAS

6.1	IMPORTANCIA DE LA DECISION Y SU RIESGO	21
6.2	PROCESO PARA LA TOMA DE DECISIONES	21

II.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Internas y externas

1.	¿POR QUE UN PLAN ANTE TODO	23
----	--------------------------------------	----

2. FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO:

2.1	CLASIFICACION	26
2.2	FUENTES SIN GARANTIA ESPECIFICA	27
2.3	FUENTES CON GARANTIA ESPECIFICA	28
2.4	FINANCIAMIENTO OBTENIDO MEDIANTE SISTEMA FINANCIERO	29
2.5	OTRAS FUENTES EXTRAORDINARIAS	30
2.6	DENTRO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS A MEDIANO PLAZO Y LARGO PLAZO	32

3. CREDITO

3.1	CONCEPTO DE CREDITO	34
3.2	IMPORTANCIA DEL CREDITO	34
3.3	BENEFICIOS	35
3.4	TIPOS DE CREDITO	35

4.	TRATAMIENTO QUE RECIBEN LOS INTERESES PARA EFECTOS FISCALES	37
----	--	----

5. CASO PRACTICO:

5.1	SOLICITUD DE APERTURA DE CREDITO	41
5.2	COMENTARIOS DE APOYO DE LA BANCA SERFIN	42
5.3	RESPUESTA DEL BANCO	43
5.4	RESOLUCION CASO PRACTICO	44
5.5	CONCEPTO DE TASA DE INTERES.	47
5.6	DEPRECIACION COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO	48

6. FACTORING

6.1	ANTECEDENTES DE FACTORING	49
6.2	¿QUE ES FACTORING?	49
6.3	FACTORING DOMESTICO	49
6.4	FACTORING CON RECURSO	50
6.5	FACTORING A PROVEEDORES	50
6.6	FACTORING INTERNACIONAL	51
6.7	CARACTERISTICAS	51
6.8	SOLICITUD DE REQUISITOS	52
6.9	FACTORING QUE NORMALMENTE SE APLICA EN NUESTRO MEDIO.	52

7. CASAS DE BOLSA

7.1	¿QUE SON LAS CASAS DE BOLSA?	54
7.2	INSTITUCIONES QUE PARTICIPAN EN EL MERCADO DE VALORES	54
7.3	CASAS DE BOLSA MAS IMPORTANTES EN MEXICO. . .	55
7.4	SOLICITUD DE INSCRIPCION DE ACCIONES COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIO.	56

III.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

1. ARRENDAMIENTO FINANCIERO-TEORIA

1.1	INTRODUCCION AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO. . .	61
1.2	DECISIONES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO. .	63
1.3	TIPOS DE ARRENDAMIENTO	64
1.4	VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO	65
1.5	OTRAS VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO.	65
1.6	DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO. . .	66
1.7	DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA ARRENDADORA . .	67
1.8	DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO. . .	67
1.9	ASPECTO FISCAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO .	68
1.10	CALCULO DE LA DEDUCCION DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO; APLICANDOLO EN EL CASO DE LA PARTE ARRENDADORA	69
1.11	DEDUCCION AL EJERCER OPCION EN ARRENDAMIENTO	70
1.12	DIFERIMIENTO DEL IMPUESTO	71
1.13	REGIMEN FISCAL DEL ARRENDADOR	71
1.14	REGIMEN FISCAL DEL ARRENDATARIO	72

2	CASO PRACTICO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	
2.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	74
2.2	SOLICITUD CARTA A LA ARRENDADORA	75
2.3	RESPUESTA DE LA ARRENDADORA	79
2.4	TABLA DE DEPRECIACIONES	80
2.5	TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO	81
2.6	TABLA DE SALIDA DE EFECTIVO OPCION PRESTAMO	81
2.7	TABLA DE AMORTIZACION ARRENDAMIENTO	82
2.8	TABLA DE SALIDA DE EFTVO.OPCION ARREND.	82
2.9	TABLA DE COMPARACION	83
2.10	CONCLUSION	84

IV.- ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL

1	INTRODUCCION COSTO DE CAPITAL	
1.1	FUENTES BASICAS DE FONDOS A LARGO PLAZO Y SUS CONCEPTOS	85
1.2	IMPORTANCIA DEL ANALISIS DE COSTO DE CAPITAL.	93
1.3	CONSIDERACIONES PARA EL ANALISIS.	94
1.4	ESTRUCTURA FINANCIERA Y SU RELACION CON EL COSTO DE CAPITAL.	96
1.5	USOS DEL COSTO DE CAPITAL	96
1.6	EL PROBLEMA DE LA INFLACION EN DETERMINACION DEL COSTO DE CAPITAL	97
2	FRANQUICIAS	
2.1	CONCEPTO DE FRANQUICIAS	98
2.2	FRANQUICIAS MAS IMPORTANTES EN MEXICO	98
2.3	ELEMENTOS DEL CONTRATO.	99
2.4	VENTAJAS DE LA FRANQUICIA	99
2.5	¿QUE ES ASOCIACION MEXICANA DE FRANQUICIAS?	100
2.6	SERVICIOS QUE PROPORCIONA LA AMF.	101
2.7	SISTEMA DE FRANQUICIAS COMO UNA OPORTUNIDAD DE EXPANSION	102
2.8	QUE ES UN SISTEMA DE FRANQUICIAS.	103
2.9	RAPIDA EXPANSION DEL NEGOCIO DE FRANQUICIAS	103
2.10	TIPOS DE NEGOCIOS DE LOS MIEMBROS DE LA AMF	104
2.11	¿POR QUE UNIRSE A LA AMF?	104
2.12	CONDICIONES DE LA MEMBRESIA	105
2.13	PROCEDIMIENTO DE REGISTROS.	106
3	CASO PRACTICO COSTO DE CAPITAL	
3.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	107
3.2	ESTRUCTURA DE CAPITAL INICIAL	109
3.3	SOLUCION ALTERNATIVA A:	110
3.4	SOLUCION ALTERNATIVA B:	112
3.5	SOLUCION ALTERNATIVA C:	116
3.6	RESUMEN DE RESULTADOS	120

V.- ANALISIS FINANCIERO

1 ANALISIS FINANCIERO-TEORIA

1.1	OBJETIVOS DEL ANALISIS FINANCIERO	121
1.2	DEFINICION DE ANALISIS FINANCIERO	121
1.3	INFORMACION PREVIA REQUERIDA.	121
1.4	METODOLOGIA DEL ANALISIS FINANCIERO	122
1.5	METODOS DE ANALISIS.	123
1.6	DESDE PUNTO DE VISTA EXTERNO EN QUE SE BASA .	127
1.7	EL PUNTO DE VISTA INTERNO A DONDE SE ORIENTA.	128
1.8	¿A QUIENES INTERESA ANALISIS Y POR QUE? . . .	129
1.9	REQUISITOS DE QUIEN ANALIZA	132
1.10	FALLAS MAS COMUNES QUE DETECTAN EN EL BALANCE Y EN ESTADO DE RESULTADOS Y POSIBLES CAUSAS .	133
1.11	METODOLOGIA Y CLASIFICACION	139
1.12	RAZONES SIMPLES MAS USUALES EN EL ANALISIS FINANCIERO	144

2 CASO PRACTICO DE ANALISIS FINANCIERO

2.1	ANTECEDENTES DEL CASO	147
2.2	MEDIDAS DE LIQUIDEZ	148
2.3	MEDIDAS DE ACTIVIDAD	148
2.4	MEDIDAS DE ENDEUDAMIENTO	149
2.5	MEDIDAS DE RENTABILIDAD	149
2.6	INTERPRETACION DE LAS RAZONES	151
2.7	ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO	159
2.8	ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO. .	160

VI.- PLANEACION FINANCIERA DE LA EMPRESA

1 PLANEACION FIANANCIERA

1.1	INTRODUCCION	160
1.2	PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO.	161
1.3	IMPORTANCIA PARA ACCIONISTAS, ADMINISTRADORES Y PRESTAMISTAS DE ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO	162
1.4	CONCEPTO DE RENTABILIDAD Y RIESGO	164
1.5	TIPO DE FINANCIAMIENTO	167

2 ADMINISTRACION DEL EFECTIVO

2.1	CONCEPTO DE ADMINISTRACION DEL EFECTIVO . . .	168
2.2	TRES FUNCIONES DEL EFECTIVO	168
2.3	OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION DE EFECTIVO. .	168
2.4	ESTRATEGIAS BASICAS PARA LA ADMINISTRACION EFICIENTE DEL EFECTIVO	169

	Página
2.5 CONCEPTO DE VALORES NEGOCIABLES	170
2.6 MOTIVOS POR LOS QUE UNA EMPRESA MANTIENE VALORES NEGOCIABLES	170
2.7 CONDICIONES QUE SE DEBEN DAR EN EL MERCADO. .	171
2.8 EMISIONES GUBERNAMENTALES	172
2.9 CERTIFICADOS DE TESORERIA	172
2.10 BONOS DE CREDITO FISCAL	172
2.11 DOCUMENTOS DE TESORERIA	172
2.12 EMISION DE AGENCIAS FEDERALES	173
2.13 EMISIONES PRIVADAS	173
3 CUENTAS POR COBRAR	174
3.1 NORMAS DE CREDITO.	174
3.2 VARIABLES IMPORTANTES QUE DEBEN CONSIDERAR AL EVALUAR LOS POSIBLES CAMBIOS EN LAS NORMAS DE CREDITO DE UNA EMPRESA.	175
3.3 POLITICAS DE CREDITO.	176
4 INVENTARIOS	182
4.1 TIPOS DE INVENTARIOS	182
4.2 OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA DE LOS INVENTARIOS	183
4.3 PUNTOS VISTA DE CADA UNO DE LOS FUNCIONARIOS CON RESPECTO A LOS TIPOS DE INVENTARIOS . . .	184
4.4 RELACION ENTRE INVENTARIO Y CUENTAS POR COBRAR	185
4.5 EFECTO EN LOS INVENTARIOS AL FLEXIBILIZAR LAS NORMAS DE CREDITO, ASI COMO SUS EFECTOS INMEDIATOS A CORTO Y LARGO PLAZO	186
4.6 TECNICAS PARA EL CONTRO DE INVENTARIOS	186
4.7 EFECTO QUE TIENEN LOS METODOS DE VALUACION DEL INVENTARIO EN LAS RAZONES FINANCIERAS . .	189
4.8 EN ECONOMIAS INFLACIONARIAS CUAL ES EL METODO DE VALUACION MAS ACONSEJABLE Y CUALES SON SUS REPERCUSIONES	190
5 CASO PRACTICO DE PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO	
5.1 PLANTEAMIENTO	191
5.2 ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	196
5.3 ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	196
5.4 ROTACION DE INVENTARIOS	196
5.5 CICLO DE CAJA	196
5.6 ROTACION DE EFECTIVO	197
5.7 EFECTIVO MINIMO DE OPERACION	197
5.8 RENTABILIDAD	197
5.9 RIESGO	197
5.10 RENDIMIENTO	197
5.11 CAPITAL NETO DE TRABAJO	197
5.12 SOLVENCIA	197
5.13 LIQUIDEZ	197
5.14 DETERMINACION DEL NIVEL DE CTAS.POR COBRAR .	197

6 P L A N E A C I O N

6.1	DETERMINACION DEL NIVEL DE INVENTARIOS	198
6.2	CONSOLIDACION DEL PASIVO	198
6.3	NUEVA ESTRUCTURA FINANCIERA	199
6.4	CONTRIBUCION A LAS UTILIDADES	199
6.5	INVERSION ACTUAL EN CUENTAS POR COBRAR	199
6.6	INVERSION MARGINAL QUE REPRESENTAN C X C	200
6.7	INVERSION MARGINAL EN C X C EFECTIVAS	200
6.8	INVERSION EN CUENTAS INCOBRABLES	200
6.9	COSTO DE DESCUENTO POR PRONTO PAGO	201
6.10	EVALUACION DE LA FLEXIBILIZACION DE LAS NORMAS DE CREDITO	202
6.11	NORMAS DE CREDITO	203

VII.- PROYECCION FINANCIERA

1 PROYECCION FINANCIERA-TEORIA

1.1	ORIGENES Y EVALUACION DEL PRESUPUESTO	205
1.2	ETIMOLOGIA Y CONCEPTO DEL PRESUPUESTO	205
1.3	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL PRESUPUESTO	206
1.4	OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO	206
1.5	PREDICCION DE VENTAS	207
1.6	PRONOSTICOS DE VENTAS	209
1.7	PLANEACION DE EFECTIVO	210
1.8	ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	211
1.9	PREPARACION DEL FLUJO DE EFECTIVO	212
1.10	ESTADO DE ORIGEN Y UTILIZACION DEL CAPITAL NETO DE TRABAJO	214
1.11	ESTADOS PRO-FORMA	215

2 CASO PRACTICO DE PROYECCION FINANCIERA

2.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	217
2.2	CEDULA DE DEPRECIACION	219
2.3	FLUJO DE EFECTIVO	220
2.4	ESTADO DE COSTO PROD'N.Y VTAS.PROYECTADO	222
2.5	ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIV.PROYECTADO	223
2.6	ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO PROYECTADO	224
2.7	RAZONES BASICAS FINANCIERAS	225
2.8	CONVENIENCIA DE ANALIZAR LOS ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA	226
2.9	RECOMENDACIONES PARA APLICAR LOS FALTANTES Y EXCENDENTES DEL FLUJO DE EFECTIVO	226
2.10	OTROS COMENTARIOS	228

VIII.- INFORMACION REQUERIDA PARA LA TOMA DE DECISIONES
EN EPOCAS DE INFLACION

1	INTRODUCCION	233
2	PERDIDA DE CAPACIDAD OPERATIVA	234
3	EROSION DE ACTIVOS MONETARIOS Y DEVALUACION DE LA MONEDA	235
4	REZAGO EN LA FIJACION DE PRECIOS.	236
5	FALTA DE LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO EXCESIVO	237
6	CONFLICTOS CON Y PERDIDAS DE PERSONAL	241
7	PERDIDA DE PATRIMONIO	242
8	CONCLUSION	243

IX.- EL CONTADOR PUBLICO EN LA DECADA DE LOS '90.

1	EL CONTADOR PUBLICO EN LA DECADA DE LOS 90'S.	244
2	TENDENCIA POLITICA	244
3	TENDENCIA ECONOMICA	244
4	TENDENCIA DE MERCADO	245
5	TENDENCIA DE DESARROLLO TECNOLOGICO	245
6	EL CASO DE MEXICO	245
7	EL ENTORNO DE LA EMPRESA.	246
8	LA FUNCION FINANCIERA TRASCIENDE LAS FRONTERAS DE LA EMPRESA	247
9	EL CAMBIO DE ACCION DEL CONTADOR PUBLICO.	249
10	EL CONTADOR PUBLICO EN EL SECTOR EXTERNO.	249
11	ASESORIA FISCAL	250
12	CONSULTORIA	251
13	EL CONTADOR PUBLICO EN EL SECTOR EMPRESARIAL.	252
14	EL CONTADOR PUBLICO EN EL SECTOR GUBERNAMENTAL.	253
15	ECONOMIA Y FINANZAS	254
16	RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA	255
17	RESPONSABILIDAD FIDUCIARIA DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO	257
18	MAXIMIZACION DEL VALOR DE LA EMPRESA	258
19	PERFIL DEL CONTADOR PUBLICO	259
20	RESPONSABILIDAD ETICA DEL CONTADOS PUBLICO EN EL CAMPO DE LAS FINANZAS	260
21	LA ETICA COMO UNA MANERA DEL SER Y HACER.	263
22	CONCLUSIONES A ESTE CAPITULO	266

CONCLUSION GENERAL	268
------------------------------	-----

BIBLIOGRAFIA	269
------------------------	-----

Introduction

I N T R O D U C C I O N

En la presente memoria se elaboró una recopilación de los trabajos presentados en el Seminario de Finanzas, con el objeto de reafirmar los conocimientos en relación con dicha materia y para obtener el título profesional de Contador Público.

El motivo de haber elegido el Seminario de Finanzas para la realización de nuestra memoria fue principalmente debido a que consideramos que el Contador Público debe manejar estos conocimientos financieros para que en un futuro pueda realizar trabajos en relación con el análisis financiero, análisis del costo del capital, planeación financiera, proyección financiera de una empresa, elección de alternativas para la obtención de un crédito, además el contador público logra el prestigio en su superación personal al elaborar trabajos de calidad profesional, por lo que ahora al tener un cambio en el país de acuerdo al tratado de libre comercio entre Canada, Estados Unidos y México, el Contador Público necesita más preparación profesional en todos los ambitos, por lo tanto, esta memoria solo trata de dar algunos de los aspectos más sobresalientes sobre la información financiera que se utilizará en la toma de decisiones de las empresas.

Tema I

ENTORNO FINANCIERO DE LA EMPRESA

TEMA 1

ENTORNO FINANCIERO

1. EMPRESA

1.1 CONCEPTO

Empresa es la organización de una actividad económica que se encarga de la producción o el intercambio de bienes o servicios para el mercado, reuniendo recursos humanos, materiales y técnicos, orientados hacia la producción o distribución de los mismos bienes o servicios con el fin de generar utilidades.

1.2 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

OBJETIVO SOCIAL

el objetivo primordial seria la creación de nuevos empleos.

OBJETIVO ECONOMICO

Se refiere: El objetivo a lograr seria la obtención de utilidades al menor costo posible.

OBJETIVO CULTURAL

Participar de manera activa en el medio cultural proporcionando lo necesario para lograr un nivel cultural más elevado dentro de la empresa.

1.3 FORMAS BASICAS DE LA ORGANIZACION DE EMPRESAS EN MEXICO Y SUS PRINCIPALES VENTAJAS O DESVENTAJAS.

una empresa de personas físicas es una entidad que pertenece a una sola persona, quien administra para beneficio propio.

En esencia, la empresa de propietario único es una negociación pequeña, como puede ser una tienda de comestibles, un taller de reparación de automoviles o un taller de reparación de calzados. El propietario dirige la organización con la ayuda de algunos empleados, obtiene su capital con recursos personales o de prestamos y es responsable de todas las decisiones. Las empresas personales realizan en su mayoría actividades de ventas al mayoreo o al menudeo, de prestación de servicios, de ciertas obras de construcción, etc.

VENTAJAS DE LA EMPRESA DE PERSONAS FISICAS

Aparte de ser dueño, es su propio jefe, las ventajas que se mencionan por lo común acerca de este tipo de empresas son las siguientes:

- Percibe todas las utilidades provenientes de todos los ingresos de la empresa.
- No se requiere de documentos ante el notario público para construir la empresa.

DESVENTAJAS

- Dificultades en la administración, ya que al ser el propietario es el que realiza casi todas las funciones.
- Falta de oportunidades para los empleados, porque en cuanto a los ascensos los mejores puestos le perteneceran a los familiares.

EMPRESAS DE COPROPIEDAD

En este tipo de empresas debiera asignarse a uno de los copropietarios como representante común, el cual debiera llevar los libros, expedir y recabar la documentación que determinen las disposiciones fiscales, conservar los libros y documentación referidos y cumplir con las obligaciones en materia de retención de impuestos.

Los copropietarios responderan solidariamente por el incumplimiento del representante común.

EMPRESAS DE ASOCIACION EN PARTICIPACION

Cuando dos o mas personas celebren un contrato de asociación en participación, el asociante será quien cumpla por si y por cuenta del asociado las obligaciones que se contraigan, incluso las fiscales. Los asociados enajenan los bienes aportados al asociante salvo que se trate de bienes inalienables o se establezca lo contrario en el contrato.

SOCIEDADES ANONIMAS

Sociedad anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones .

Para proceder a la constitución de una empresa anónima se debe cumplir con los siguientes requisitos :

- I. Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos.
- II. Que el capital social no sea menor de cincuenta mil nuevos pesos y que este integramente suscrito.
- III. Que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario; y
- IV. Que se exhiba integramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

Esta sociedad puede constituirse por la comparecencia ante notario de las personas que otorguen la escritura social, o por suscripción pública.

En la organización corporativa, los principales componentes son los accionistas, la junta directiva y los funcionarios superiores como se ilustra a continuación:

Los accionistas nombran a : Juntas directivas
Director General o Presidente.

Los accionistas, en su calidad de dueños reales de la empresa, votan periodicamente para elegir a los miembros de la junta directiva y hacer modificaciones al acta constitutiva. El accionista tiene los siguientes derechos basicos:

- 1.- Recibir dividendos de acuerdo con su inversión
- 2.- Vender o conservar sus títulos de acciones
- 3.- Participar en la liquidación
- 4.- Adquirir una parte proporcional en las emisiones de nuevas acciones.
- 5.- Tener acceso a los libros y registros de la empresa.

No todas las corporaciones tienen que ser grandes. hay pequeñas en las que la junta directiva puede estar formada por los accionistas, quienes se encargan así mismo de administrar la empresa.

FUTURO DE UNA EMPRESA

EXPANSION.

Las formas principales de combinaciones empresariales son las consolidaciones, las fusiones y las compañías tenedoras. Estos arreglos tienen ciertas semejanzas y diferencias básicas.

CONSOLIDACIONES

Combinación de dos o mas empresas para formar una corporación completamente nueva. Las consolidaciones por lo regular ocurren cuando las empresas que se van a combinar son de tamaño parecido.

FUSIONES

Se semeja mucho a una consolidación con la diferencia de que cuando una o mas empresas se fusionan, la empresa resultante mantiene la identidad de una de las empresas. Por lo regular se combinan dos empresas de tamaño diferente.

EMPRESAS TENEDORAS

Es una corporación que tiene un interés controlador en una o mas corporaciones. Una empresa tenedora consta de un grupo de empresas subsidiarias, cada una de las cuales opera como una corporativa separada. Entre tanto que una empresa consolidada o fusionada funciona en realidad como una sola corporación.

LIQUIDACION

Causas principales del fracaso empresarial:

- Las causas son la falta de capacidad administrativa , de actividad económica y de madurez corporativa.
- Falta de capacidad administrativa: la causa principal de un fracaso es la falta de administración (mala administración) que es el 50% del total de fracasos empresariales.

- Actividad económica: Especialmente las caídas económicas pueden contribuir al fracaso de una empresa. Ejemplo : La recesión.

- Madurez corporativa: Las empresas al igual que los individuos tienen vidas finitas. una empresa pasa a través de las etapas del nacimiento, del desarrollo y de la madurez, para declinar finalmente.

EMPRESA TRANSNACIONAL

Son las empresas que tienen activos y operaciones en mercados de otros países , además de su país de origen, y que obtienen parte de sus ingresos y ganancias totales en dichos mercados.

2. FINANZAS

2.1 CONCEPTO:

Las finanzas de una empresa tienen la labor de planificación, captación, control y administración de los fondos utilizados en los negocios. Maximizar el valor de la empresa a través de la obtención de fondos en forma económica y práctica, con un riesgo adecuado y mediante la aplicación de los fondos en forma económica y práctica , con un riesgo adecuado y mediante la aplicación de los fondos a proyectos rentables.

Esta labor financiera es el de maximizar el valor presente de la empresa manteniendo un equilibrio entre liquidez y rendimiento.

Los objetivos o metas financieras son aplicables a la producción, ventas, comercialización, etc., es decir, las decisiones financieras afectan al fortalecimiento de una empresa.

2.2 DISCIPLINAS RELACIONADAS

CONTABILIDAD Y FINANZAS

A. EN CUANTO A TRATAMIENTO DE LOS FONDOS

CONTADOR: Registra en base a tratamiento de los fondos

GERENTE FINANCIERO: Considera el flujo de efectivo real.

B. EN CUANTO A LA TOMA DE DECISIONES

CONTADOR: Informa sobre la situación financiera de la empresa, sus utilidades y el pago de impuestos.

GERENTE FINANCIERO: Toma como base dicha información, para la toma de decisiones.

ADMINISTRACION Y FINANZAS

Es un proceso en el cual mediante la administración se logran los objetivos para lo que se creo la empresa llevando a cabo cada paso del proceso administrativo.

ECONOMIA Y FINANZAS

La importancia de la economia en el desarrollo del ambiente o entorno financiero se describe mejor en los dos amplios campos de la economía que son:

MACROECONOMIA:

Se ocupa de la totalidad del ambiente institucional en el que debe operar la empresa.

- Competencia
- Instituciones financieras
- Políticas de gobierno
- Inflación
- Producto interno bruto.

La macroeconomia proporciona al administrador financiero una mejor comprensión de las políticas de gobierno e instituciones privadas con las que se controla la actividad económica.

MICROECONOMIA:

Determina las estrategias óptimas de operación de empresas e individuos. La teoria microeconomica se ocupa de la operación eficiente de un negocio. Define las actividades que le permiten a una empresa alcanzar el exito financiero.

Ejemplo: Oferta-Demanda, Maximizar utilidades.

El administrador financiero se apoya en la microeconomia para operar la empresa, maximizar las utilidades y desarrollar:

- Las operaciones del negocio
- Salarios
- Costos
- Ingresos

2.3 LA FUNCION DE LAS FINANZAS.

La función financiera consiste en maximizar el valor presente de la empresa manteniendo un equilibrio

TAMAÑO DEL NEGOCIO.

En empresas de pequeñas capacidad la función financiera normalmente la lleva a cabo el departamento de contabilidad y en las grandes empresas, por lo general, es creado un departamento de finanzas o depto. financiero.

CRECIMIENTO.

Funciones de crédito (evaluar, seleccionar, mantener cartera al corriente); evaluación de la posición financiera; adquisición de financiamiento a corto plazo; adquisición de activo fijos, obtención de fondos para financiar activos fijos, distribución de utilidades, etc.

3. PLANEACION FINANCIERA

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

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

INCLUYE:

- A. Fijación de objetivos
- B. Fijación de estructura
- C. Políticas
- D. Procedimientos
- E. Programas
- F. Presupuestos

3.1 IMPORTANCIA DE PLANEACION FINANCIERA

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

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

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

3.2 PRINCIPIOS DE PLANEACION

A. PRECISION: Los planes no deben hacerse con afirmaciones vagas, genéricas; sino con la mayor precisión posible porque van a regir acciones concretas.

B. FLEXIBILIDAD: Todo plan debe dejar margen para los cambios que surjan en este, ya en razón de la parte imprevisible, y de las circunstancias que hayan variado.

3.3 PROCESO DE PLANEACION

PRIMERA ETAPA

Definición problema, delimitación, magnitud y viabilidad.

SEGUNDA ETAPA

Obtención de datos sobre los diversos cursos de acción.

TERCERA ETAPA

Evaluar y elegir alternativas para la elaboración de planes y programas concretos.

3.4 TECNICAS UTILIZADAS EN LA PLANEACION

- 1.- Análisis de estados financieros
- 2.- Análisis de la tasa de rendimiento
- 3.- Análisis de flujo de fondos
- 4.- Presupuestos
- 5.- Presupuestos de efectivo

3.5. PLANEACION FINANCIERA Y PRESUPUESTAL

A. PROGRAMA DE PERSONAL

- 1.- Reclutamiento
- 2.- Selección
- 3.- Contratación

B.- PROGRAMA DE PRODUCCION

- 1.- Mano de obra
- 2.- Maquinaria y equipo
- 3.- Materiales

C. PROGRAMA DE VENTAS

- 1.- Investigación de mercados
- 2.- Publicidad
- 3.- Promoción

D. ASPECTOS FINANCIEROS

Dos aspectos fundamentales del proceso son:

1.- LA PLANEACION DEL EFECTIVO:

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

2.- LA PLANEACION DE LAS UTILIDADES:

Se lleva a cabo con estados financieros proforma que muestran niveles anticipados de utilidades, activos, pasivos y capital. Los presupuestos de efectivo y los estados proforma no solo son útiles para la planeación financiera interna ya que también los acreedores actuales y futuros tienen por costumbre solicitarlos.

3.6. PLANES FINANCIEROS A LARGO PLAZO.

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

Los planes financieros a largo plazo tienden a concentrarse en la implementación de gastos, propuestas de capital, actividades de desarrollo de investigación, acciones de desarrollo de mercados de productos, asi como las fuentes principales de financiamientos. En esto se incluirian tambien la consecución de proyectos, líneas de productos o negocios, la devolución o pago de deudas pendientes y todo tipo de adquisiciones planeadas. Dichos planes tienden a apoyarse en una serie de presupuesto y planes de utilidad anuales.

3.7. PLANES FINANCIEROS A CORTO PLAZO

Este refleja los resultados que se esperan a partir de acciones a un plazo cercano. la mayoría de estos planes suelen abarcar periodos de uno a dos años. Entre los principales insumos se encuentran la predicción de ventas, asi como formas diversas de información operacional y financiera, los resultados claves comprenden, por su parte, los estados financieros proforma.

Por medio de la predicción de ventas se desarrolla un plan de producción que considera el tiempo necesario para convertir un artículo de materia prima en producto terminado. Los tipos y cantidades de materia prima requeridos durante el periodo de predicción pueden estimarse a partir del plan de producción; con base en estas estimaciones de uso de materia prima, puede desarrollarse un programa de cuanta materia prima se debe comprar y cuando, pueden hacerse las estimaciones de la cantidad de mano de obra directa requerida, ya sea en horas hombre o en importe. Tambien pueden calcularse los gastos de fabricación de la empresa, por último, pueden utilizarse los gastos de operación, especificamente las ventas y gastos administrativos, con base en el nivel de operaciones necesarios para apoyar las ventas predichas.

3.8. PLANEACION DE EFECTIVO.

El presupuesto de caja o planeación de efectivo permite a la empresa planear sus necesidades de efectivo a corto plazo.

Primero se atiende la planeación de los superavit y deficit de efectivo. Una empresa que espere un superávit puede planear inversiones a corto plazo, en tanto que una que espere experimentar un deficit debe ajustar el financiamiento para corto plazo. El presupuesto de caja brinda al administrador financiero una perspectiva de momento en que se esperan influjos y salidas de efectivo en un periodo determinado.

3.9 PREDICCIÓN DE VENTAS

En insumo principal de cualquier presupuesto de caja es la predicción de ventas. El administrador financiero casi siempre recibe esta información del departamento de administración y con base en ella estima los flujos de efectivo mensuales que resultaran de ventas proyectadas, pedidos y producción, inventario y desembolsos relativos a ventas.

Asi mismo determina el nivel de activos fijos requeridos y el monto del financiamiento, de haber alguno, que se necesita para apoyar y obtener el nivel predecido de ventas. La predicción de ventas puede basarse en un análisis de los datos internos o externos.

- A. EXTERNOS: Se basa en las relaciones entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores economicos, como el producto interno bruto, la construcción de viviendas y el ingreso personal disponible.
- B. INTERNOS: Se basa en la realización de predicciones de ventas a través de los canales de ventas de la empresa. Los datos de predicción interna ofrecen una aproximación de las expectativas de ventas.

3.10 FLUJO NETO DE CAJA

El flujo neto de caja se obtiene restando los desembolsos de efectivo de las recepciones de dinero de cada mes. Al agregar el efectivo inicial al flujo neto puede obtenerse el saldo final de caja para cada mes. Por último, si restamos el saldo mínimo de efectivo del saldo final de caja, se obtiene el financiamiento total requerido o el exceso de saldo de efectivo. Si la caja es menor que el saldo mínimo de efectivo se requeriría de un financiamiento, si el efectivo es mayor que el saldo mínimo existiría exceso de efectivo.

4. ADMINISTRACION FINANCIERA

Al administrar las finanzas se debe investigar como fomentar el poder de realización de los objetivos corporativos de las empresas en condiciones de eficiencia, eficacia y optimización.

La administración financiera tiene o debe tener un enfoque esencialmente práctico, pues comprende el campo de acción del administrador de finanzas, ese nuevo funcionario, que en las empresas, tiene a su cargo la triple responsabilidad de:

- A) Planear las necesidades de fondos
- B) Estudiar la mejor forma de obtenerlos
- C) Proyectar su inversión

Todo ello con el mayor beneficio para la empresa, apoyándose de un proceso administrativo financiero consistente en la planeación, organización, dirección y control financiero.

Dicho proceso administrativo financiero abarca desde la determinación de alternativas que disminuyen el riesgo del futuro, la distribución de responsabilidades y derechos en el manejo de la empresa, hasta la ejerción de las tácticas financieras y su verificación sistemáticas que permitan cumplir con las condiciones deseadas para alcanzar los objetivos de la empresa.

4.1 OBJETIVOS DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO

El administrador financiero o gerente administrativo examina las distintas variables que pueden afectar una decisión específica, determina cuales son las más importantes, juzga la naturaleza de su influencia sobre el resultado de decisión y construye en un modelo matemático para reflejar las relaciones.

Los principales objetivos del administrador financiero son:

- A) El volumen de recursos que requiera la empresa.
- B) determina como financiar esos recursos (recursos ajenos, propios)
- C) Determinar que activos especificos debe adquirir .
- D) Maximizar las utilidades.

4.2. FUNCIONES BASICAS DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO

Las funciones basicas del administrador financiero estan implicadas en el siguiente tema:

" Elevar al máximo el valor actual del patrimonio de la empresa".

Al hablar de la maximización me refiero a la optimización del valor economico que la empresa posee, representado este por el patrimonio total de ella.

El papel primordial del administrador financiero en las empresas radica en mantener el equilibrio entre liquidez (disponer de efectivo necesario en el tiempo requerido y pagar) y productividad (optima distribución de los recursos con que se cuenta).

Las funciones basicas del administrador financiero deben cumplir con los requisitos de liquidez, redimiento y productividad. Las decisiones de inversión deben de tener siempre el proposito de maximizar el valor actual de la empresa o el patrimonio presente de los accionistas.

Las tres funciones del administrador financiero descritas a continuación se reflejan claramente en el balance que muestre la situación financiera actual de la empresa.

La evaluación del balance por parte del administrador financiero refleja la situación general de la empresa. Al hacer esta evaluación, debe observar el funcionamiento de la empresa y buscar áreas que sean susceptibles de mejorar.

5.- INFORMACION FINANCIERA

5.1 CONCEPTO

La contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información cuantitativa expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan; con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.

Esto implica que la información y el proceso de la cuantificación, deben cumplir con una serie de requisitos para que satisfagan adecuadamente las necesidades que mantienen vigente su utilidad.

5.2 CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LA INFORMACION FINANCIERA.

I. UTILIDAD: Cualidad de adecuarse al propósito del usuario y esta en función de su:

1) CONTENIDO INFORMATIVO

A) SIGNIFICACION DE LA INFORMACION: Es la capacidad de representar simbólicamente con palabras y cantidades la entidad y su evolución, su estado en diferentes puntos en el tiempo y los resultados de su operación.

B) RELEVANCIA: Es la cualidad de seleccionar los elementos informativos que mejor permitan al usuario captar el mensaje y operar sobre ella para lograr sus fines particulares.

C) VERACIDAD: Cualidad esencial que abarca la inclusión de eventos realmente sucedidos y su correcta medición de acuerdo con las reglas aceptadas como válidas por el sistema.

D) COMPARABILIDAD: Cualidad de ser validamente comparable en los diferentes puntos de tiempo para una entidad, y de ser validamente comparables dos o mas entidades entre si, permitiendo juzgar la evolución de las entidades económicas.

2) OPORTUNIDAD

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

II. CONFIABILIDAD: Es la característica por la que el usuario acepta la información y la utiliza para tomar decisiones basándose en ella.

El crédito que el usuario da a la información está fundamentado en que el proceso de cuantificación contable, o sea la operación del sistema, es estable, objetiva y verificable.

1) ESTABILIDAD

Indica que la operación del sistema no cambia en el tiempo y que la información que produce ha sido obtenida aplicando las mismas reglas para la captación de los datos, su cuantificación y su presentación sin que implique freno a la evolución del sistema.

2) OBJETIVIDAD

Las reglas del sistema no han sido deliberadamente distorsionadas y que la información representa la realidad de acuerdo con dichas reglas.

3) VERIFICABILIDAD

Permite que el sistema pueda ser duplicado y que se puedan aplicar pruebas para comprobar la información producida.

III. PROVISIONALIDAD: Significa que no representa hechos totalmente acabados ni terminados.

La necesidad de tomar decisiones obliga a hacer cortes en la vida de la empresa para presentar los resultados de operación y la situación financiera y sus cambios incluyendo eventos cuyos efectos no terminan a la fecha de los estados financieros. Esto, es una limitación a la precisión de la información.

5.3.- OBJETIVO DE LA INFORMACION

La contabilidad es una tecnica para producir información cuantitativa para la toma de decisiones económicas y administrativas por parte de los usuarios.

LA CONTADURIA PERSIGUE DOS OBJETIVOS

- 1.- OBTENER INFORMACION FINANCIERA
- 2.- COMPROBAR LA CONFIABILIDAD DE DICHA INFORMACION

Obtenerla, como ya se dijo, para ofrecer elementos de juicio a la administración de las entidades para decidir sobre las actividades futuras, a la vez que ejercer un control sobre los recursos.

Comparable, para verificar que ha sido obtenida correctamente, de acuerdo con su lineamientos teóricos prácticos.

5.4 DEFINICION DE ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son documentos fundamentalmente numéricos en cuyos valores se consigna el resultado de haberse conjugado los factores de la producción por una empresa. Asi como haber aplicado las políticas y medidas administrativas de la misma, y en cuya formularidad y estimación de valores, intervienen los procedimientos contables y juicios personales de quien los fórmula; a una fecha y por periodo determinado.

Se preparan para presentar una revisión periodica o informe acerca de la administración y tratar sobre la situación de las inversiones en la empresa y los resultados obtenidos durante el periodo que se presenta.

LOS PRINCIPALES ESTADOS FINANCIEROS SON:

- 1.- BALANCE GENERAL
- 2.- ESTADO DE RESULTADOS
- 3.- ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE
- 4.- ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

BALANCE GENERAL

Presenta la situación financiera o las condiciones de una empresa según sean reflejados por los registros contables, contiene una lista del activo, del pasivo y del capital del propietario a una fecha determinada.

ESTADO DE RESULTADOS

Muestra los ingresos, gastos así como la utilidad o pérdida neta como resultado de las operaciones de una empresa durante el periodo cubierto por el informe; es un estado que refleja actividad.

ESTADO DE VARIACION EN EL CAPITAL CONTABLE

Denominado también como el estado de utilidades no distribuidas, muestra un análisis de los cambios en el capital que ha sido registrado en la cuenta de utilidades no distribuidas (frecuentemente llamada superavit ganado o ingresos no distribuidos) durante un periodo determinado. El estado de capital preparado para negocios de un solo propietario o para sociedades resume los cambios que han tenido lugar en la cuenta o cuentas de capital durante un periodo determinado.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

Conocido como el estado de origen y aplicación de los recurso, es un medio para resumir los cambios en las condiciones financieras practicadas en determinado periodo.

Su formulación permite junto con los otros estados financieros principales obtener:

- 1.- Un informe financiero de todas las actividades de la empresa, desde su fundación (estado de situación financiera) y del último ejercicio (estado de cambios en la s.f.).
- 2.- Un informe de las operaciones del último ejercicio.
(estado de resultados)

No solo los movimientos de efectivo modifican la situación financiera de una empresa, sino también existen partidas distintas al numerario que intervienen en dicha modificación, una compra a crédito, la materia prima que se entrega para la producción, depreciación, amortización, capitalización de pasivo,

la consolidación a corto plazo, el simple transcurso del tiempo hace que el pasivo se vaya transformando en pasivo a corto plazo, todos los anteriores sucesos constituyen ejemplos de casos en que la situación financiera de una empresa se modifica sin que haya entradas y salidas de efectivo.

Este estado por su forma y contenido, es particularmente util para los profanos en cultura contable, lo que de ordinario observan que a pesar de haber utilidades suficientes según muestra el estado de resultados, cada vez es mas difícil pagar sus cuentas, por que su numerario es cada vez menor, este hace que dichas personas duden de que realmente obtuvieron utilidades y se preguntan:

"QUE HA SIDO DE LAS UTILIDADES Y DONDE SE ENCUENTRAN"

Los estados financieros pueden ser estudiados desde el punto de vista de su formulación y del análisis y su interpretación, puesto que en la actualidad, se considera un trabajo importante, el análisis e interpretación de los datos financieros y de las operaciones.

De hecho desde el punto de vista de la gerencia, el trabajo del contador no esta completo hasta que ha analizado e interpretado los datos presentados en los estados. El proceso de análisis e interpretación debe considerarse cuidadosamente cuando los estados son preparados de manera que su contenido, su disposición y su forma contribuyan a la efectividad de un estudio de los datos.

5.5 DIFERENCIAS PRINCIPALES ENTRE CONTABILIDAD Y FINANZAS.

La función contable debe considerarse como un insumo necesario de la función financiera, es una subfunción de las finanzas.

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

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

A.- TRATAMIENTO DE FONDOS .

CONTABLE: Los ingresos se reconocen como tales en el momento de la venta y los gastos cuando incurren en ellos.

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

B.- TOMA DE DECISIONES

CONTABLE: Presta mayor atención a la compilación y presentación de los datos financieros en forma consistente.

FINANCIERO: Evalúa los informes del contador y produce información adicional y toma de decisiones.

5.6.- RELACION ENTRE EL ADMINISTRADOR FINANCIERO Y EL CONTADOR.

El papel del contador es suministrar datos congruentes y de fácil interpretación acerca de las operaciones de la empresa en el pasado, el presente y el futuro; el administrador financiero utiliza estos datos en la forma en que los recibe, o después de haber hecho ciertos ajustes y modificaciones, como insumo importante en el proceso de toma de decisiones financieras. Naturalmente, lo anterior no implica que el contador nunca deba tomar decisiones financieras, o que el administrador financiero tampoco deba reunir información contable.

6.- DECISIONES FINANCIERAS

En una empresa, el vicepresidente de finanzas es el responsable del departamento de finanzas, su jefe inmediato es el director ejecutivo o general a quien le informa sobre las alternativas más favorables para la empresa.

Existen otros dos funcionarios claves en el departamento de finanzas, el tesorero y el contralor, el personal de tesorería es responsable de obtener los recursos de capital, tratar con los proveedores del capital y establecer las políticas de crédito de la empresa.

Al personal de contraloría le corresponde establecer los sistemas contables y presupuestales, incluyendo el presupuesto de capital.

Se dice que el tesorero maneja las funciones externas de finanzas en tanto que el contralor maneja las internas y el vicepresidente es el encargado de coordinar las actividades de ambos funcionarios de manera que se alcance la maximización de la utilidad.

6.1 IMPORTANCIA DE LA DECISION Y SU RIESGO.

A partir de la década de los ochenta hasta la fecha, la toma de decisiones se ha convertido en algo determinante dentro de cualquier empresa para poder alcanzar los beneficios de los accionistas y los objetivos a corto plazo y largo plazo.

En toda decisión existen riesgos, en finanzas un riesgo se define como el grado de variabilidad de los resultados posibles de una inversión dada. Los riesgos, lógicamente se ven reflejados en los rendimientos, sin embargo, todo accionista espera recibir mayores beneficios a partir de inversiones con mayor grado de riesgo y viceversa, a menor riesgo menor será el beneficio recibido.

Los riesgos que comunmente pueden ocurrir en una empresa son:

- Que se apruebe una decisión que realmente no beneficie en ningún aspecto a la empresa.
- Que no se apruebe una decisión que en terminos generales obtendria mayores beneficios conforme a los objetivos planeados.

6.2 PROCESO PARA LA TOMA DE DECISIONES

En terminos financieros:

Se evalua el balance general de una empresa a fin de buscar áreas problemáticas y otras que sean susceptibles de mejorar.

Muchas decisiones son impuestas por la necesidad o por los requerimientos ya establecidos. Otras decisiones se toman en base a un análisis minucioso de las diversas alternativas existentes, de su costo y de las implicaciones a largo plazo.

En terminos generales:

EL PROCESO PARA LA TOMA DE DECISIONES INVOLUCRA:

- TOMA DE PREMISAS
- IDENTIFICACION DE OPCIONES
- EVALUACION DE LAS OPCIONES EN TERMINOS DE OBJETIVOS
- SELECCION DE UNA OPCION

Ejemplo de algunas decisiones:

VENTAS: Clase de publicidad (radio,t.v.,etc) investigación de mercado para ampear las líneas de ventas, ya sea directamente o por comisionistas.

COMPRAS: Cotización de precios con diferentes proveedores a fin de seleccionar el mas conveniente.

PRODUCCION:Mejorar los métodos, los procesos, actualización de maquinaria, remplazando la maquinaria obsoleta por una mas moderna y de mayor capacidad productiva y con mínimo de costo de mantenimiento.

FINANCIERAS:Control de efectivo.
Manejo de cartera de inversión
Formulación de planes para aplicación de capital.

PERSONAL:Reclutamiento y selección de personal.
Capacitación y adiestramiento
Incentivos economicos
Rotación de personal

Tema II

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

1. ¿POR QUE UN PLAN ANTE TODO?

Desde la perspectiva financiera la planeación es crucial.

- Los buenos planes ayudan a convencer a los inversionistas potenciales de que el negocio propuesto fue sólidamente concebido y que sea probable que se sea redituable.

- Los bancos y otras fuentes potenciales de crédito consideran que una solida planeación aumenta las posibilidades de que recibira el pago.

Un plan es en realidad solo un conjunto organizado de reflexiones acerca del futuro; se puede decir que los planes se relacionan con tres tipos de recursos: humanos, financieros y fisicos.

Nuestros planes financieros indican la cantidad de fondos que se necesitaran durante un periodo de tiempo futuro. La determinación de cuanto se necesita y el tiempo que habra de durar dicha necesidad es el primer paso importante.

Ahora tenemos que considerar que tipos de fondos deben de buscarse para satisfacer estas necesidades.

El estado de resultados nos indica las utilidades que se generan a través de las operaciones pero:

- Estas utilidades deberan retenerse en el negocio o repartirse a los dueños. y además; bastaran estas utilidades retenidas para satisfacer nuestras necesidades o

- Se deberan obtener fondos adicionales externos al negocio.

Una vez que determinamos que tipos de fondos son los que buscamos debemos investigar donde podemos obtener financiamiento y bajo que condiciones se puede obtener.

Tenemos la opción de financiarnos utilizando dos instrumentos basicos: pasivo y capital.

Pasivo: es una obligación en que se incurre como consecuencia de préstamos.

Capital: es la participación de los dueños en el activo de la empresa.

Se debe formular un plan estratégico (verbal) y un plan financiero (numérico).

PLAN ESTRATEGICO:

- Objetivos generales
- Estrategias potenciales de la corporación
- Principales programas concurrentes y potenciales
- Factores del medio ambiente
- Consideraciones políticas.

PLANES FINANCIEROS:

- A corto plazo (un año o menos)
 - estados de resultados
 - ventas
 - gastos
 - utilidades
 - balance general
 - proyectado (proforma)
 - presupuesto de efectivo
 - presupuestos de capital de trabajo.

El proceso de planeación principia con la determinación de las metas y objetivos de la empresa y continuar con la preparación de los pronosticos de ventas. La estimación de las ventas depende de factores tanto internos como externos.

Primero, el panorama económico para la nación y para la industria afectara al nivel de ventas. la posición competitiva de la compañía sera la que determinara la participación esperada en el mercado disponible.

Segundo, las políticas relativas a la administración de los activos afectan las ventas. Las políticas de crédito influyen en el segmento del mercado en que se opera; las políticas para el inventario, la frecuencia de las demoras para despachar los pedidos; y las políticas que conciernen a las inversiones de capital, la calidad del producto y la habilidad de la compañía para cumplir con sus cometidos de entregas.

Si no fuera por el gran número de fracasos comerciales, parecería ridículo preguntar, "¿por que se hacen planes?". Sin embargo, una proporción bastante grande de las dificultades financieras, en especial las que acosan a los pequeños negocios, parece originarse de la ausencia de planes. Sin duda un gran número de fracasos se evitaría mediante la planeación. Hay relativamente pocos fracasos planeados, pero son innumerables los que carecen de planes.

2.- FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Conociendo las fuentes, para tomar la decisión de financiamiento se deben analizar diversos factores como son:

- Estructura financiera de la empresa
- Políticas relativas a la aplicación de utilidades y pagos de dividendos.
- Políticas sobre la obtención de líneas de crédito.
- Peculiaridades de cada tipo de financiamiento.

La estructura financiera de la empresa se determina y estudia, a través del análisis de estados financieros, para determinar su capacidad de endeudamiento a corto y largo plazo. Por otro lado, las políticas de la empresa nos indicaran los lineamientos para el tratamiento de utilidades y pago de dividendos, así como para la obtención y aplicación del crédito.

Para conocer las peculiaridades de cada fuente de financiamiento, debemos comenzar por clasificarlas de acuerdo con su duración en fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Las fuentes de financiamiento a corto plazo se pueden clasificar como sigue:

2.1 C L A S I F I C A C I O N

A) INTERNO Son aquellas generadas por la propia empresa.

- 1.UTILIDADES RETENIDAS
- 2.DEPRECIACION Y AMORTIZACION
- 3.VENTA DE ACTIVO FIJO NO UTILIZABLE
- 4.CAPITALIZACION DE LA ACTUALIZACION DEL CAPITAL
- 5.DESCUENTO DE DOCUMENTOS
- 6.FACTORING

B) EXTERNO A CORTO PLAZO

- SIN GARANTIA ESPECIFICA

1. CUENTAS POR PAGAR
 - a) COMPRA DE MERCANCIAS
 - b) FINANCIAMIENTOS
 - c) ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS
 - d) IMPUESTOS POR PAGAR

- CON GARANTIA ESPECIFICA

1. DOCUMENTOS POR PAGAR
 - a) LETRAS DE CAMBIOS
 - b) PAGARE
2. CREDITOS OBTENIDOS MEDIANTE EL SISTEMA FINANCIERO
 - a) PRESTAMO DIRECTO O QUIROGRAFARIOS.
 - b) DESCUENTO DE DOCUMENTOS
 - c) CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE
 - d) PAPEL COMERCIAL
 - e) ACEPTACIONES BANCARIAS
 - f) CREDITO PRENDARIO
 - g) FACTORING

OTRAS FUENTES EXTRAORDINARIAS

1. ANTICIPO DE CLIENTES
2. INCREMENTOS DE CAPITAL
3. UTILIDADES RETENIDAS

C) EXTERNO A MEDIO Y LARGO PLAZO

1. INSTITUCIONES DE CREDITO
 - a) HABILITACION O AVIO
 - b) REFACCIONARIO
 - c) HIPOTECARIO
 - d) FIDEICOMISOS
2. ARRENDAMIENTO FINANCIERO
3. EMISION DE ACCIONES
4. EMISION DE OBLIGACIONES O BONOS

2.2. FUENTES SIN GARANTIA ESPECIFICA

1.- LAS CUENTAS POR PAGAR Que se refieren a operaciones que la empresa ha efectuado para la compra de bienes no destinados a la venta y el uso de servicios, de los cuales no ha vencido el plazo para su pago.

a) ACREEDORES POR ADQUISICION DE MERCANCIA.- Este financiamiento se refiere a mercancías recibidas de terceros a crédito y sin garantía documental, y que sirven para realizar las operaciones propias de la empresa.

b) ACREEDORES POR FINANCIAMIENTO.- Se refiere exclusivamente a los casos en que la empresa requiere de recursos esporádicos y no por grandes volúmenes para liquidar o efectuar sus operaciones normales; ante tal situación suele ser común solicitar préstamos a personas ajenas al negocio, que permitan llevar a cabo las operaciones que requiere la organización.

c) ACREEDORES POR ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS DISTINTOS DE LAS MERCANCIAS.- Se refiere a operaciones que la empresa ha efectuado por la compra de bienes no destinados a la venta y uso de servicios, de los cuales no ha vencido el plazo para su pago.

d) ACREEDORES POR IMPUESTOS.- Este tipo de pasivo tiene como desventaja que de no cumplirse en la fecha límite, se causarán intereses moratorios o recargos (como les llama el fisco) de acuerdo al código fiscal (Art.21).

2.3.-FUENTES CON GARANTIA ESPECIFICA

Suele ser variada la forma de garantizar un crédito, dependiendo de políticas de la empresa o restricciones de las sociedades nacionales de crédito.

Por la forma de garantizar el pago se pueden dividir en dos grandes grupos:

1.-FINANCIAMIENTO OBTENIDO MEDIANTE PROVEEDORES Y ACREEDORES

También se le conoce como documentos por pagar, que son aquellos títulos de crédito que una empresa le expide a otra, con el propósito de garantizarle, que le liquidara el crédito en el plazo convenido.

En nuestro país los títulos de crédito mas utilizados son:

- a) LETRA DE CAMBIO
- b) PAGARE

A) LETRA DE CAMBIO.- Es un titulo de crédito mediante el cual una persona llamado girador da una orden incondicional de pago a otra llamado girado, para que le pague a un tercero, denominado beneficiario.

Este documento puede ser girado en varias formas para exigir su pago, pudiendo ser:

- 1.-A LA VISTA.- El vencimiento es a la presentación del documento
- 2.- A CIERTO TIEMPO VISTA.- Cuando el documento debiera ser pagado dentro de cierto tiempo a partir de la fecha de presentación(10 días vista, 15 días vista, etc.)
- 3.-A CIERTO TIEMPO FECHA.- Cuando el documento tendrá su vencimiento a cierto tiempo(10 días fecha, 15 días fecha, etc.) tomando como base la fecha de expedición.
- 4.-A DIA FIJO.-Se establece claramente el día de pago.

En las letras de cambio no podria estipularse el cobro de intereses, además de que requieren ser presentadas para su aceptación.

b) PAGARE.- Es un título de crédito mediante el cual una persona llamada suscriptor da una promesa incondicional de cubrir una cantidad cierta de dinero a otra persona llamada beneficiario.

La ventaja del pagaré esta en que puede incluir intereses, tanto normales como moratorios, así como el hecho de no tener que protestarlo por la falta de pago o de aceptación.

2.4.-FINANCIAMIENTO OBTENIDO MEDIANTE EL SISTEMA FINANCIERO.-

a).-PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS.-Consisten en que una empresa solicita dinero a una soc. nac. de crédito, la cual no requiere de garantía específica, otorgando la empresa como garantía un pagaré y un aval. El plazo es de 90 días hasta un límite de 180 días, renovables una o varias veces, hasta un máximo de 360 días.

b).-DESCUENTO DE DOCUMENTOS.- Consiste en la entrega que hace la empresa de sus documentos por cobrar y a cambio recibirá de la institución el valor del documento menos la tasa de descuento correspondiente.

c).-CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE.- Se otorga con el objeto de importaciones de bienes o mercancías, siempre y cuando su internación al país sea lícita.

El tramite consiste en que una institución de crédito mexicana que representa a la empresa, mediante una carta de crédito, se pondra de acuerdo con un banco extranjero (proveedor) haciendo el pago el primero al segundo, en la moneda del país con que se efectue la operación, una vez que el proveedor comprueba haber enviado la mercancía.

d).-ACEPTACIONES BANCARIAS.- Básicamente son letras de cambio giradas por personas morales, a su propia orden, aceptadas por instituciones de banca múltiple, con base en crédito que la institución otorga a las personas morales. Las letras serán colocadas en el mercado de dinero, asumiendo la soc. nac. de crédito la obligación de pagarlas a su vencimiento y tienen como finalidad unicamente financiar necesidades de tesorería.

e).-PAPEL COMERCIAL.-Son pagaré con valor nominal de \$ 100,000.00 o mayores con vencimientos mínimos de 90 días, renovables hasta un máximo de 270 días, debiendo estar registrados por la comisión nacional de valores y se colocan por medio de una casa de bolsas; el interés que pagan en promedio es del 2%.

El papel comercial es un substituto de los créditos bancarios que permiten cubrir a corto plazo las necesidades de capital de trabajo.

f).-CREDITO PRENDARIO.-Es aquel crédito que además de la garantía de un título de crédito esta respaldado por un bien.dentro de este tipo de créditos podemos considerar el préstamo que una sociedad nacional de crédito efectua a una entidad,recibiendo como garantía un certificado de deposito por el valor de las mercancías depositadas en un almacen general de deposito.

g).-FACTORING.-Por sus características en México podemos considerarlos como un crédito prendario, y se puede definir como un financiamiento que otorga un factor a un acreditado con relación a las cuentas por cobrar por lo cual percibe una determinada comisión y contraprestación por el servicio prestado.

De lo anterior se desprenden los siguientes elementos:

ACREDITADO.-Industrial o comerciante,que vende a sus clientes a crédito y los cuales son sujetos del financiamiento.

CLIENTE.-Persona fisica o moral que compra los bienes del acreditado,con la confianza que la cubrira en un plazo cierto y definido.

FACTOR.-Firma que facilita el servicio de factoring o factoraje.

2.5 OTRAS FUENTES EXTRAORDINARIAS

El uso de fuentes extraordinarias consiste en aprovechar fuentes de recursos que no sean normales de su actividad. La ventaja radica en el ahorro del costo de financiamiento.para efectos de este trabajo,solo se tocaran las mas comunes en nuestro país.

1.-ANTICIPO DE CLIENTES.-Cuando el cliente solicita producto o servicios,se le puede requerir de un anticipo como garantía,este permite que la empresa durante su producción solviente sus erogaciones.

La mayoría de las fuentes extraordinarias suelen ser a largo plazo, pudiendo invertirse a corto y mediano plazo para coadyuvar la administración financiera circulante de la empresa. Inyectandole dinero fresco para el desarrollo operativo del ciclo economico normal de la empresa.

2.-INCREMENTOS DE CAPITAL.-Los incrementos de capital permiten tener efectivo por parte de los socios o accionistas para el desarrollo de los fines generales de la empresa. Este financiamiento tiene como costo el rendimiento de la inversión de los accionistas. Dichas aportaciones pueden ser en acciones comunes y/o preferentes.

3.-UTILIDADES RETENIDAS.-Se pueden clasificar en dos grupos;

- Las que estan a disposición de la asamblea de accionistas
- Las que pueden ser únicamente capitalizables

El renglon de utilidades retenidas es una fuente de financiamiento sin costo y permite que las operaciones de las empresas no sean obstaculizadas por la falta de liquidez. Son fuentes sin costo, ya que no originan pago de dividendos.

Dentro de las utilidades retenidas a disposición de la asamblea de accionistas encontramos:

- Utilidades por aplicar
- Reserva por prima sobre acciones

DENTRO DE LAS UTILIDADES RETENIDAS UNICAMENTE CAPITALIZABLES SE TIENEN:

- Reserva legal
- Reserva de reinversión
- Reserva de mantenimiento de capital
- Exceso o insuficiencia en la capitalización de capital

2.6.-DENTRO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS A MEDIO PLAZO Y LARGO PLAZO.

1).-PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO.- Es aquel crédito que se otorga con la finalidad de invertirlo precisamente en la adquisición de la materia prima y materiales, pago de jornales, sueldos y salarios y gastos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Este crédito se garantiza con las materias primas y materiales adquiridos, con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el mismo crédito, aunque sean futuros.

2).-PRESTAMO REFACCIONARIO.-Es aquel crédito donde el acreditado se obliga a invertir el importe del crédito en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos o animales de cría; realización de plantaciones o cultivos, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

En la misma ley de títulos y operaciones de crédito, en su art.324, se establece que el crédito queda garantizado simultáneamente o separadamente con las fincas.

3).-CREDITO HIPOTECARIO.- Son prestamos que por su flexibilidad de destino y plazo pueden utilizarse para cubrir diversas necesidades de inversión en los activos o para resolver diversos problemas de financiamiento de la empresa. Es una apertura de crédito con destino específico o múltiple siendo generalmente a largo plazo y con garantía de toda la unidad completa en explotación. Su propósito es reforzar el activo circulante o el fijo o ambos a la vez o bien para hacer pagos de pasivos o consolidarlos.

4).-FIDEICOMISOS.-Es un contrato en virtud del cual una persona llamada fideicomitente entrega a una institución fiduciaria, un bien para su guarda, administración o en garantía, en beneficio de otra denominada fideicomisario.

5).-RECONVERSION DE DEUDA.-(SWAPS).-Este tipo de operación tiene por finalidad que aquellas empresas, que tengan adeudos con el extranjero, pueda reconvertir las deudas en el capital de riesgo, es decir que la deuda pase de ser un pasivo a convertirse en capital social de la empresa.

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

7).- A C C I O N E S.- Son medios que comunmente se valen las empresas para reunir fondos y equivalen a vender una participación en el negocio, lo que la propiedad, esta representada por dichas acciones. Existen dos tipos de acciones: a) preferentes y b) comunes.

3.1- CONCEPTO CREDITO

El termino crédito proviene del latín creditum, de credere, tener confianza aun cuando no existe una definición generalmente aceptada podemos definir la operación de crédito como "la entrega de un valor actual sea dinero mercancía o servicio, sobre la base de confianza a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado.

Etimologica y comumente, crédito equivale a confianza, esta es, en efecto la base de aquel, aunque al mismo tiempo implica riesgo.

Hay crédito siempre que exista un contrato a termino (verbal); esto es, un contrato que engendre obligaciones cuya ejecución sea diferida para una de las partes en lugar de exigirla a esta inmediatamente.

Por eso en su acepción jurídica es crédito es una promesa de pago que establece un vinculo juridico entre el deudor y el acreedor. Por una parte, el deudor tiene la obligación de pagar, y por otra parte, el acreedor tiene derecho de reclamar el pago.

OTRO CONCEPTO DE CREDITO:

En la extensión de la palabra, es la facilidad que se le da a una persona fisica o moral, para disponer de fondos monetarios o materiales dependiendo si se trata de un crédito bancario otorgado por un proveedor llamado crédito comercial.

3.2.- IMPORTANCIA DEL CREDITO

En la actualidad, el crédito es de importancia vital para la economia de todos los paises y de todas las empresas y que la utilización adecuada produce, entre otros beneficios, los siguientes:

- A) Aumento de los volúmenes de venta
- B) Incremento de la producción de bienes y servicios, y, como consecuencia, una disminución de los costos unitarios.
- C) Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su alcance si tuvieran que pagarlos de contado.
- D) Creación de mas fuente de trabajo, mediante nuevas empresas y ampliación de la ya existentes.

- E) Fomento del uso de todo tipo de servicios y adquisición de bienes con plazos largos para pagarlos.
- F) Desarrollo tecnológico, favorecido indirectamente al incrementarse los volúmenes de venta.
- G) Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.

3.3 B E N E F I C I O S

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

3.4 TIPOS DE CREDITO

A) CAPITAL DE TRABAJO:

- 1.-Préstamos directos o quirografarios
- 2.-Descuento mercantil
- 3.-Crédito comercial
- 4.-Compra de giros
- 5.-Préstamo colateral
- 6.-Préstamos prendarios con garantía de mercancías.

B) A LA PRODUCCION

- 1.-Habilitación o avío
- 2.-Refaccionario
- 3.-Préstamos hipotecarios, agrícolas, ganaderos e industriales

C) A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES

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

D) AL CONSUMO

- 1.-Para la adquisición de bienes duraderos
- 2.-Préstamos personales
- 3.-Tarjetas de crédito

E) PARA LA VIVIENDA

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

F) OTROS CREDITOS

- 1.-Aperturas de crédito
- 2.-Créditos a través de aceptaciones bancarias
- 3.-Cuentas corrientes de crédito, para servicio de caja.
- 4.-Crédito puente
- 5.-Crédito con garantía de inversiones de renta fija
- 6.-Financiamiento hipotecarios para bienes especiales.

4.- TRATAMIENTO QUE RECIBEN LOS INTERESES PARA EFECTOS FISCALES.

CONCEPTO DE INTERESES:

Los intereses aparecen como un gasto en el estado de resultados, y corresponde a pagos hechos por la empresa a sus acreedores (prestamistas) por dinero recibido.

La liquidación de un préstamo otorgado por una empresa a un acreedor no representa pago de intereses, y en consecuencia, no aparece en el estado de resultados. La cancelación debe provenir de los flujos de caja, y no afecta las utilidades de la empresa por cuanto constituye solamente el reembolso de un préstamo.

Los intereses son por pagos de fondos prestados temporalmente a la empresa, en tanto que los dividendos representan el pago por fondos permanentes suministrados por los dueños de la compañía.

Es muy importante la deducibilidad fiscal de los intereses de una fuentes de financiamiento a corto y a largo plazo.

ART. 24

Las deducciones autorizadas para las sociedades mercantiles deberán reunir los siguientes requisitos:

VIII. Que en caso de intereses por capitales tomados en préstamo, estos se hayan invertido en los fines del negocio.

Cuando el contribuyente otorgue préstamos a terceros, solo serán deducibles los intereses que se devenguen de capitales tomados en préstamo, hasta por el monto de la tasa mas baja de los intereses estipulados en los préstamos a terceros en la porción del préstamo que se hubiera hecho de estos.

Estas ultimas limitaciones no rigen para instituciones de crédito y organizaciones auxiliares, en la realizacion de las operaciones propias de su objeto.

Nunca podra ser deducible el 100% de los intereses sino que, las personas físicas que realicen actividades empresariales y las personas morales, determinaran por cada uno de los meses del ejercicio, los intereses y la ganancia o pérdida inflacionaria, acumulable o deducibles como sigue:

De los intereses a cargo devengados en cada uno de los meses del ejercicio, se restara el componente inflacionario de la totalidad de las deudas.

INTERES A CARGO > COMPIN DE LAS DEUDAS = INTERES DEDUCIBLE

INTERES A CARGO < COMPIN DE LAS DEUDAS = GANANCIA INFLACIONARIA ACUMULABLE.

CALCULO DEL COMPONENTE INFLACIONARIO:

SUMA SALDO PROMEDIO MENSUAL DEUDAS

(x) FACTOR DE AJUSTE MENSUAL

(=) COMPONENTE INFLACIONARIO DE LAS DEUDAS

1o.CALCULO DEL SALDO PROMEDIO MENSUAL DE LAS DEUDAS CONTRATADAS CON EL SISTEMA FINANCIERO SERA:

SUMA DE LOS SALDOS DIARIOS DEL MES

NUM.DE DIAS DEL MES

El sistema financiero se compone de: las instituciones de crédito, de seguros y de finanzas, las organizaciones auxiliares de crédito y las casas de bolsa, sean residentes en México o el extranjero.

2o.CALCULO DEL SALDO PROMEDIO DE LAS DEMAS DEUDAS SERA:

SUMA SALDO INICIAL DEL MES (+) SALDO FINAL DEL MES

3o.DETERMINACION DEL SALDO PROMEDIO MENSUAL DE LAS DEUDAS:

SALDO PROMEDIO DE DEUDAS CONTRATADAS CON
EL SISTEMA FINANCIERO O COLOCADAS CON SU
INTERMEDIACION, NACIONAL O EXTRANJERO.

(+) SALDO PROMEDIO DE LAS DEMAS DEUDAS

(=) SALDO PROMEDIO MENSUAL DE LAS DEUDAS.

Para calcular el componente inflacionario, los créditos o
deudas en moneda extranjera se valuarán a la paridad existente el
primer día del mes.

CALCULO DEL FACTOR DE AJUSTE:

INPC DEL MES
----- (-) 1 = FACTOR DE AJUSTE MENSUAL
INPC DEL MES ANTERIOR

LOS INTERESES MORATORIOS SI SON DEDUCIBLES EN TODO CASO.

5.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

C A S O P R A C T I C O

- 1) La empresa industrias del pacífico, s.a. de c.v., desea efectuar la compra de materias primas, por lo que necesita la cantidad de \$100'000,000. m.n.
- 2) En su caso elaborar carta en la cual se hace formal solicitud para la apertura del crédito por el importe antes citado justificando su necesidad.
- 3) Formular la respuesta del banco indicando todos los requisitos que se tienen que cubrir para tal fin.
- 4) Efectuar una primera disposición del crédito por un importe de \$35'000,000., a tres meses, a una tasa de interés del 28%. el banco nos cobrara un comisión del .05% y nos pide una reciprocidad de \$5'000,000.
- 5) El costo del préstamo solicitado debera evaluarse determinando la tasa teorica y real en las tres modalidades de pago (mensualidades vencidas, pagos anticipados, o pagos al vencimiento).
- 6) Se debera indicar que significa cada uno de los porcentajes obtenidos y además el concepto "costo de oportunidad"
- 7) Tasa de impuestos: la vigente para 1992.
- 8) En el caso de la depreciación y amortización como fuente de financiamiento a través de un estado de resultados demostrarlo.

5.1.-SOLICITUD DE APERTURA DE CREDITO.

INDUSTRIAS DEL PACIFICO, S.A. DE C.V..
AVE.MIRAMAR No.246,
ENSENADA, BAJA CALIFORNIA.

A 01 DE ENERO DE 1992.

BANCA SERFIN, S.N.C.
SUC. ENSENADA CENTRO

AT'N: JUAN RAMON ASCENCIO EATON

Por medio de la presente me dirijó a usted de la manera mas atenta, para solicitar un crédito para la empresa Industrias del Pacífico, S.A. de C.V., por un importe de \$100'000,000. M.N., el cual será utilizado en la compra de materia prima.

Lo anterior, debido a que en la actualidad, la empresa ha venido notando un incremento en la demanda de su producto al irse difundiendo su marca y calidad, por lo que se ha decidido aumentar la producción en un 60%, objetivo que se espera alcanzar en el siguiente año.

Con la presente estamos iniciando los trámites para obtener este crédito no dudamos la atención que nos brindarán quedando de ustedes su atento y seguro servidor.

L.A.E.GABRIEL MARTINEZ RAMIREZ
GERENTE GENERAL

5.2.- COMENTARIOS DE APOYO DE BANCA SERFIN.

La empresa industrias del pacifico, s.a. de c.v., fundada en 1990, se ha dedicado siempre al enlatado y comercialización del atún, para lo cual cuenta con una planta ubicada en blvd.costero no. 268. Tradicionalmente la empresa solicitante se manejo con sus recursos, sin embargo, debido al aumento en la demanda de su producto, se ha visto en la necesidad de solicitar nuestro apoyo financiero.

Debido al monto de operaciones que realiza el solicitante se opina conveniente otorgarle el apoyo que solicita, toda vez que se considera que cubre los siguientes requisitos:

SEGURIDAD: Cuenta con una infraestructura para sus operaciones que cubre todas sus necesidades, ya que cuenta con el equipo necesario y su clientela tradicional, tanto de negocios importantes como de público en general, además la empresa es propietaria de bienes inmuebles a nombre propio.

LIQUIDEZ: Su volumen de operaciones le proporciona ingresos importantes con los cuales se considera no tendra problemas para liquidar en su oportunidad los créditos que se le pueden conceder, además de que en la localidad goza tanto de solvencia moral como económica.

CONVENIENCIA: La empresa tenia por costumbre trabajar con sus propios recursos, sin embargo debido al incremento de la demanda de su producto se ha visto en la necesidad de aumentar su producción, razón por la cual ha empezado a trabajar con nosotros, de acuerdo a lo convenido al recibir nuestro apoyo concentrara todas sus operaciones con nuestro banco.

A T E N T A M E N T E

LIC. JUAN RAMON ASCENCIO EATON
GERENTE

ENSENADA, BAJA CALIFORNIA, 15 DE ENERO DE 1992.

5.3.- RESPUESTA DEL BANCO.

BANCA SERFIN, S.N.C.
SUC. ENSENADA

ENSENADA, B.C., A 15 DE ENERO DE 1992.

INDUSTRIAS DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.
AVE.MIRAMAR 246,
ENSENADA, B.C.

AT'N.: SR.GABRIEL MARTINEZ RAMIREZ.
GERENTE GENERAL

Atendiendo a su solicitud de crédito presentada el día
1ero.de enero de 1992.

Y una vez cumpliendo los requisitos que hemos establecido se
ha acordado en otorgarle el crédito que nos está solicitando.

A t e n t a m e n t e ,

LIC.JUAN RAMON ASCENCIO EATON
GERENTE

5.4.-RESOLUCION CASO PRACTICO.

CREDITO BANCARIO:

MONTO: 100'000,000.

DISPOSICION
INICIAL: 35'000,000.

RECIPROCIDAD: 5'000,000.

TASA ANUAL: 28%

COMISION: .05%

PLAZO: 90 DIAS.

S O L U C I O N:

INTERESES = 35'000,000. X 28% / 12 X 3 = \$ 2,450,000.

COMISION = 35'000,000. X .05% = 175,000.

RECIPROCIDAD = 5'000,000.

T A S A T E O R I C A

INTERESES 2'450,000.

COMISION 175,000.

2'625,000.	2,625,000.	x 360	=	10,500,000.	= 30%
	90			35'000,000.	===

T A S A R E A L

COSTO DE OPORTUNIDAD:

A) DE LA COMISION:

COMISION: 175,000.

RECIPROCIDAD: 5'000,000.

$$\begin{array}{r} \text{-----} \\ 5'175,000. \quad 5'175,000. \times 28\% (90) = 362,250. \\ \text{-----} \quad \text{=====} \\ 360 \end{array}$$

B) DE LOS INTERESES:

2'450,000. = 816,667. MENSUAL

3

$$\begin{array}{r} 816,667 \times 28\% \\ \text{-----} \times 30 = 19,055. \\ 360 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 816,667 \times 28\% \\ \text{-----} \times 60 = 38,111. \\ 360 \quad \text{-----} \\ 57,166. \\ \text{=====} \end{array}$$

- TASA REAL (INTERESES PAGADOS EN MENSUALIDADES VENCIDAS IPMV)

INTERESES	2'450,000.
COMISION	175,000.
COSTO DE OPORTUNIDAD DE LA COMISION + RECIPROCIDAD	362,250.
COSTO DE OPORTUNIDAD DE LOS INTERESES	57,166.

	3'044,416.

$$\begin{array}{r} 3'044,416 \\ \text{-----} \times 360 = 12'177,664. = 34.79\% \\ 90 \quad \text{-----} \\ 35'000.000. \end{array}$$

- TASA REAL (INTERESES PAGADOS AL VENCIMIENTO IPV)

INTERESES	2'450,000.
COMISION	175,000.
COSTO DE OPORTUNIDAD DE LA COMISION + RECIPROCIDAD	362,250.

	2'987,250.

$$\begin{array}{rcl}
 2'987,250. & & \\
 \hline
 90 & \times 360 = & 11'949,000. \\
 & & \hline
 & & = 34.14\% \\
 & & 35'000,000.
 \end{array}$$

- TASA REAL (INTERESES PAGADOS POR ADELANTADO IPA)

INTERESES	2'450,000.
COMISION	175,000.
COSTO DE OPORTUNIDAD DE LA COMISION + RECIPROCIDAD	362,250.
COSTO DE OPORTUNIDAD DE LOS INTERESES	171,500.

	3'158,750.

$$\begin{array}{rcl}
 3'158,750. & & \\
 \hline
 90 & (360) = & 12'635,000 \\
 & & \hline
 & & = 36.10\% \\
 & & 35'000,000 \quad =====
 \end{array}$$

COSTO DE OPORTUNIDAD DE LOS INTERESES

$$\begin{array}{rcl}
 2'450,000 (.28) & & \\
 \hline
 360 & \times 90 \text{ DIAS} = & 171,500. \\
 & & =====
 \end{array}$$

	INT.NOMINAL	TASA TEORICA	TASA REAL
INTERESES PAGADOS EN MENSUALIDADES VENCIDAS	28%	30%	34.79%
INTERESES PAGADOS AL VENCIMIENTO	28%	30%	34.14%
INTERESES PAGADOS POR ADELANTADO	28%	30%	36.10%

5.5.- CONCEPTOS DE TASA DE INTERES.

TASA NOMINAL:

Es el valor del interés que se pacta.

TASA TEORICA:

Comprende tanto el interés que pagamos como todos aquellos gastos, comisiones y situaciones bancarias que aplican los bancos al efectuar el descuento de un documento.

TASA REAL:

Esta tasa nos va a determinar realmente el % de interés que estamos pagando, dependiendo de las condiciones en que se haya pactado el préstamo, tanto por su forma de pago como de las cantidades que nos exigen mantener sin movimiento como reciprocidad.

Aquí evaluaremos el costo de oportunidad de tener tanto este dinero inmovilizado como el desembolso que haremos de la comisión y de los intereses de acuerdo a su fecha de vencimiento.

CONCEPTO COSTO DE OPORTUNIDAD:

Es el valor de los rendimientos de las inversiones de las cuales hemos prescindido, suponiendo que la persona que toma las decisiones pueden ganar cierto rendimiento sobre su dinero en inversiones de igual riesgo.

5.6.-DEPRECIACION COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO.

VENTAS	\$100,000.	VENTAS	\$100,000.
(-) DEV.Y REB.	5,000.	(-) DEV.Y REB.	5,000.
	-----		-----
(=) VENTAS NETAS	95,000.	(=) VENTAS NETAS	95,000.
(-) COSTO DE VENTAS	45,000.	(-) COSTO DE VENTAS	45,000.
	-----		-----
UTILIDAD BRUTA:	\$50,000.	UTILIDAD BRUTA:	\$ 50,000.
(-) GASTOS	\$20,000.	(-) GASTOS	\$ 20,000.
ADMINISTRATIVOS	4,000.	ADMTVOS.	4,000.
INTERESES	6,000.	INTERESES	6,000.
DEPRECIACION	2,000.	DEPRECIACION	0
	-----		-----
TOTAL	32,000.	TOTAL	\$ 30,000.
UTILIDAD ANTES I.S.R.	\$ 18,000.	UTIL.ANTES ISR	20,000.
	-----		-----
I.S.R. AL 35%	6,300.	I.S.R. AL 35%	7,000.
UTILIDAD NETA:	\$ 11,700.	UTILIDAD NETA:	\$ 13,000.
	=====		=====

6.- FACTORING.

6.1.- ANTECEDENTES DE FACTORING:

Desde hace varios años ,el factoring se ha manejado en diferentes versiones en nuestro país,sin embargo,el primer financiamiento de cuentas por cobrar "no documentadas "lo ofrecio la empresa corporación interamericana en el año de 1967 ,que posteriormente paso a formar parte del grupo serfin ,constituyendose como factoring serfin s.a.

Siendo pionera del factoring en México,factorig serfin s.a. cuenta hoy con mas de 20 años de servicio y el respaldo de la experiencia y profesionalismo de banca serfin,la primera institución bancaria en el país.

Apartir de 1986 ha existido un gran interés en este tipo de servicio financiero ,promovido fundamentalmente por la creciente necesidad de capital de trabajo de las empresas industriales y comerciales,asi como por el surgimiento de nuevas variaciones de este sistema de financiamiento.

6.2.-¿QUE ES FACTORING?

El factoring o factoraje financiero se ofrece para operaciones domesticas (dentro del territorio nacional),denominandole factoring domestico,siendo su sentido fundamental el de financiar la venta de las cuentas por cobrar de las empresas cedentes.

Para el servicio de comercio exterior,se ofrece el "factoring internacional ", que esta orientado a la cobertura del riesgo de crédito de los compradores - importadores del extranjero de empresas exportadoras mexicanas,con la característica fundamental de cubrir el 100% del monto de las operaciones efectuadas.

6.3.-FACTORING DOMESTICO

Aunque existe una gran variedad de servicios de factoring que se ofrece en nuestro país,podemos clasificarlos en dos tipos básicos,ambos fundamentados en la adquisición de cuentas por cobrar por parte de factor.

6.4.-FACTORING CON RECURSO:

En este servicio, factoring serfin,s.a. compra cartera vigente (no vencida) respaldada por documentos, contra recibos, facturas, etc., anticipando un porcentaje de la cartera cedida al vencimiento cobra el total al comprador de la empresa cedente y le regresa la parte no financiada.

Se dice que es factoring con recurso por que en este caso factoring serfin,s.a. tiene la facultad de exigir el pago a la empresa cedente (nuestro cliente) por una eventual falta de pago por parte de sus compradores.

BENEFICIOS PARA LA EMPRESA - CLIENTE

- Es un excelente nivelador de flujos de efectivo
- Permite una mejor planeación de su tesoreria, programandola de una forma mas eficiente .
- No se crea un pasivo por que existe la venta de un activo circulante.
- Su empresa logra una estructura financiera mas solida y una mejor rotación de activos monetarios.

6.5.- FACTORING A PROVEEDORES

Se otorga a empresas financieramente solidas con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir factoring serfin,s.a. los documentos (pagares o letras de cambio) que les emiten por el plazo contratado para su pago.

BENEFICIOS PARA LA EMPRESA-CLIENTE

- Le permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en pocas de poca liquidez.

- Facilita la negociación de ampliación de plazos ante los proveedores.

- Ayuda a proteger los costos de sus productos a tener los insumos necesarios oportunamente.

- Permite una mejor planeación de su tesoreria programando de una forma mas fácil el pago de sus compras.

BENEFICIOS PARA EL PROVEEDOR

- Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- Facilita la planeación del flujo de caja.
- Cuenta con efectivo disponible para ponerlo a trabajar de inmediato en su propia actividad.

6.6.- FACTORING INTERNACIONAL

En febrero de 1988, factorig serfin .s.a. ingreso a factor chain internacional, la cadena mas importante a nivel mundial de factoring internacional en 32 países de los 5 continentes y cuya politica actual es ampliarla.

FACTORS CHAIN INTERNATIONAL Cuenta con una experiencia de mas de 20 años de servicio. como miembro de esta cadena, factoring serfin, s.a. proporciona al exportador mexicano cobertura de riesgo de falta de pago del comprador extranjero, ya sea por insolvencia, incapacidad o incumplimiento, permitiendo así poder vender a crédito en el extranjero con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza, siempre y cuando lo exportado cumpla lo establecido con el importador a plazo, fecha de entrega, producto y su calidad.

De esta forma los exportadores mexicanos impulsan sus ventas al exterior con seguridad, sin necesidad de que el comprador extranjero establezca carta de crédito o similar.

6.7.-CARACTERISTICAS

FACTORING INTERNACIONAL Comprende la administración, gestión y cobranza de la cartera en el extranjero.

COBERTURA: Del 100% del valor de la factura motivo de la operación.

DIVISA: La cobertura es en la divisa contemplada en la factura.

PLAZO DE LAS OPERACIONES: Este servicio se proporciona en operaciones a plazo, quedando excluidas las establecidas a la vista.

PAGO AL EXPORTADOR: El exportador recibira el 100% de su pago por parte de factoring serfin, s.a. a mas tardar 90 días después de la fecha de vencimiento del documento(s), en caso que no se pueda realizar el cobro en el tiempo programado por causas imputables al deudor importador. De ninguna manera el exportador incurrira en gastos de cobranza adicionales o judiciales para recibir su dinero.

6.8.-LAS INSTITUCIONES SOLICITAN LOS SIGUIENTES REQUISITOS:

- Ser cuentahabiente del banco
- Analisis de cartera por antigüedad de saldos
- Promedio de venta durante los dos ultimos años, mostrados mes por mes, tanto local como foranea.
- Identificación de venta por la temporada y que meses son los mas significativos.
- Porcentaje de ventas efectuadas por zonas
 - Distrito federal
 - foraneas
 - exportación
- Estimación en porcentajes del volumen anual de ventas entre otros:
- Documentación con títulos de crédito
- Ventas en cuenta abierta
- Ventas en efectivo
- Ventas c.o.d.
- Ventas al gobierno.

Una vez que el factor analiza lo anterior se solicitara:

- Venta total y neta de los clientes seleccionados por mes durante los dos ultimos años.

6.9.-EL FACTORING QUE NORMALMENTE SE APLICA EN NUESTRO MEDIO PUEDE SER DE DOS TIPOS:

A).-COMPRA DE CARTERA.-Consiste en que el factor adquiere los derechos de uso y disfrute de la cartera, efectuando un análisis financiero del acreditado sobre su solvencia, estabilidad y productividad, complementando por una evaluación de la cartera e información de los controles internos existentes.

Este crédito puede ser sin recurso o con recurso, en caso de ser este último tipo, se hablara de dejar en prenda la documentación.

B).-FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR.-Consiste en dejar la cartera en garantía prendaria, recibiendo a cambio un financiamiento, pudiendo a criterio del factor efectuar la cobranza o en su defecto que el acreditado la realice.

Por lo que se refiere a la mecánica de operación, el acreditado recibe dentro de las 24 horas siguientes a la fecha de la entrega de las facturas, el 70% del valor del crédito y el cobro total, el 30% restante menos el costo de los servicios, el cual se integra de los honorarios fijo, que varía el monto dependiendo de cada caso específico y de una comisión por financiamiento de 10 a 12 puntos arriba del costo promedio porcentual, emitido por el banco de México, calculado sobre saldos insolutos diarios.

Para ello se deberá presentar relación de facturas, incluyendo números, nombre del cliente, fecha de expedición, y fecha de vencimiento. Dentro de los lineamientos que tiene este financiamiento, están las que actualmente solo opera el factor con cuentas por cobrar ubicadas en el Distrito Federal y zona metropolitana y, por otro lado, que normalmente al vencimiento, no se realiza la gestión de cobro, aplicándose directamente en su cuenta de cheques el 70% recibido como anticipo.

7 C A S A S D E B O L S A

7.1.-¿QUE SON LAS CASAS DE BOLSA?

Las casas de bolsa son agentes de valores constituidos como sociedades anónimas que se dedican profesionalmente a actuar como intermediarios en el mercado bursatil entre el público inversionista, empresas privadas y organismos publicos que emiten títulos valor.

Podemos agregar que las casas de bolsa forman parte del sistema financiero mexicano, el cual puede ser esquematizado de la siguiente forma:

SECTOR PUBLICO:

- Sociedades nacionales de crédito

SECTOR PRIVADO:

- Casas de bolsa
- Casas de cambio
- Aseguradoras
- Afianzadoras
- Almacenes de deposito
- City bank y banco obrero

Las bolsas de valores, que es le mercado financiero donde se realiza toda clase de operaciones con títulos bursatiles apropiados por la comisión nacional de valores.

7.2.-LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES QUE PARTICIPAN EN EL MERCADO DE VALORES SON:

A) Bolsa mexicana de valores, sociedad anónima, con capital de casas y agentes de bolsa, cuyas principales actividades son: certificar las cotizaciones de los títulos de se operen en el mercado, establecer las reglas de operaciones para la compraventa de valores y dar servicios y espacio fisico para llevar a cabo las operaciones, así como mantener información al público inversionista sobre los valores inscritos en el mercado.

B) Casas y agentes de bolsa, que son los intermediarios entre el público inversionista y los emisores. Los agentes de bolsa son las personas autorizadas para suscribir nuevas emisiones de títulos bursatiles en la bolsa mexicana, pudiendo operar directamente en el piso de remate. Cada casa de bolsa tiene uno o mas agentes reconocidos y autorizados para que los representen en las operaciones de compraventa que se realizan en la bolsa mexicana de valores.

C) Sociedades de inversión, que están enfocadas a transacciones financieras y ofertas de títulos destinados a mercados primarios. esto es, a la asesoría, introducción y venta de nuevas emisiones de títulos, apoyados por técnicos y especialistas financieros.

D) Instituto para el depósito de valores indeval, que nace en 1979 con el fin de agilizar las operaciones bursátiles. tiene como función principal ser el depositario de los títulos operados en el mercado sin tener que hacerse una transferencia física de los valores, quedo disuelto en septiembre de 1986, y sus funciones se concesionan a la propia banca comercial.

7.3.-CUALES SON LAS CASAS DE BOLSA MAS IMPORTANTES EN MEXICO?

CASAS DE BOLSA MAS IMPORTANTES EN MEXICO				
CASAS DE BOLSA	ACCIONES	PROBURSA	INVERLAC	OPERADORA DE BOLSA
Y VALORES				
NUMERO DE SUCUR- SALES (NACIONAL)	5	25	26	54
NUMERO DE CUENTAS	12,315	21,232	26,574	31,729
TOTAL ACTIVOS EN CUSTODIA(MILLONES)	6,533	2,974	4,931	5,000
NUMERO DE EMPLEADOS	340	1,204	1,020	1,618
UTILIDAD NETA ('90) (MILLONES DLS.)	30	15	51	16
FUNDADA (AÑO)	1971	1973	1984	1972

**7.4.-SOLICITUD DE INSCRIPCION DE ACCIONES COMERCIALES
INDUSTRIALES Y DE SERVICIO**

_____ SOLICITA AL H. CONSEJO DE ADMINISTRACION DE
LA BOLSA MEXICANA DE VALORES, S.A. DE C.V., EL REGISTRO DE SUS
ACCIONES, LAS CUALES PRESENTAN LAS SIGUIENTES CARACTERISTICAS.

CAPITAL SOCIAL:

CAPITAL SOCIAL A INSCRIBIR:
NUMERO DE ACCIONES A INSCRIBIR:
(COMUNES Y/O PREFERENTES)
VALOR NOMINAL:
SERIES:

OFERTA PUBLICA:

TIPO DE OFERTA (PRIMARIA Y/O SECUNDARIA):
NUMERO DE ACCIONES A OFRECER:
VALOR NOMINAL:
SERIES:

PORCIENTO QUE REPRESENTA DEL CAPITAL SOCIAL:
CUPON VIGENTE:

ADJUNTAMOS A LA PRESENTE SOLICITUD POR DUPLICADO, LOS ANEXOS QUE
SE INDICAN A CONTINUACION Y LA CUOTA DE SOLICITUD DE INSCRIPCION
DE \$_____.

A N E X O S

1.-Copia del acta de la junta del consejo de administración
que haya acordado la inscripción en bolsa de las acciones, en el
cual se faculto a _____
para realizar los tramites relativos a la inscripción, o en su
defecto certificación del secretario del consejo.

2.-Copia del oficio de autorización de la comisión nacional
de valores.

3.-Copia de la escritura de constitución de la empresa y
todas y cada una de las escrituras de reformas a la primera.

4.-Copia de la lista de asistencia a la ultima asamblea de
accionistas.

5.-Actividades que realiza la empresa y lugares donde ubica sus plantas en la fecha de constitución y en la actualidad.

6.-Relación de sus empresas subsidiarias, actividad que realizan, lugares donde ubican sus plantas, monto del capital social con que cuentan .

7.-Consejo de administración en funciones a la fecha de esta solicitud.

8.-Relación de los principales funcionarios, puestos a la fecha de esta solicitud, antigüedad de la empresa, curriculum vitae y esquema organizacional de la empresa.

9.-Contratos con otras firmas, especialistas, empresas o agrupaciones de cualquier clase, de las cuales la compañía recibe: asesoría administrativa etc., explicando características de los mismos.

10.-Comentarios sobre las distintas instalaciones con que cuenta la empresa y sus subsidiarias.

11.-Monto de inversión anual de la empresa en maquinaria y equipo en el curso de los últimos 5 años.

12.-Monto de inversión anual de la empresa en materia de primas y auxiliares en el curso de los último 5 años.

13.-Capacidad instalada de la empresa y de sus subsidiarias.

14.- Enumeración, marca y características de los bienes o servicios que componen la línea de producción de la empresa y de sus subsidiarias.

15.-Comentarios acerca del establecimiento del precio a los bienes o servicios producidos por la empresa, tanto de la solicitante como de sus subsidiarias.

16.-Enumeración y comentarios acerca de los principales centros de consumo de bienes o servicios producidos por la empresa y por sus subsidiarias.

17.-Estados financieros dictaminados por contador público independiente, relativos a los últimos cinco ejercicios sociales. Deberán contener información relativa a los efectos de la inflación en la información financiera, de acuerdo a lo dispuesto por el boletín b-10 del instituto mexicano de contadores públicos. Los dictámenes deberán contener además de la opinión del contador público, el balance general, el estado de pérdidas y ganancias,

el estado de variaciones del capital contable, el estado de origen y aplicación de recursos y las notas aclaratorias a estos estados. Las compañías que soliciten la inscripción de sus acciones con fecha posterior a los 90 días siguientes, a la terminación de su último ejercicio social, deberán proporcionar balance general, estado de pérdidas y ganancias y notas explicativas a los mismos, relativos a una fecha que no deba tener una antigüedad mayor de 3 meses contados a partir del día de presentación de esta solicitud o en su defecto de la oferta pública.

17.A.-Se tienen 60 días hábiles para presentar estados financieros anuales auditados.

17.B.-Tratándose de estados financieros trimestrales, en el primer trimestre se deberán presentar dentro de los 20 días después del cierre, el segundo y el tercer trimestre tienen 15 días naturales para presentarlo.

18.- Estado de modificaciones al capital social desde su constitución indicando cual es el origen del aumento.

19.- Aplicación de utilidades correspondientes al último ejercicio social acordado por la asamblea de accionistas que aprobo los estados financieros.

20.- Dividendos decretados y empleo de cupones, durante los últimos cinco ejercicios sociales.

21.- Informe detallado de los planes futuros de la empresa complementado con los estados financieros presupuestados o pro-forma para cinco años.

22.- Copia del contrato de colocación celebrado con la casa de bolsa.

23.- Proyecto de títulos de los valores objeto de oferta pública.

24.- Proyecto del prospecto de colocación.

INFORMACION SUPLEMENTARIA PARA LA VALUACION DE ACCIONES

Para inscripción de acciones y oferta pública, adicionalmente a la solicitud deberán enviar lo siguiente:

- Numero de acciones a inscribir en circulación.
- Cambio del número de acciones en circulación durante los años proyectados, es decir, la diferencia de acciones de un año a otro.
- Política de dividendos en efectivo por acción durante los años proyectados.
- Tasa esperada de crecimiento de los dividendos futuros.
- Inversiones netas durante los años proyectados.
- Tasa de rentabilidad exigida por los inversionistas, siendo esta la tasa mínima necesaria para inducir a los inversionistas a comprar o mantener el valor; o bien, el costo de capital de la empresa.

CUESTIONARIO ECONOMICO-FINANCIERO

ECONOMICO:

1) FUERZA DE TRABAJO:

<u>AÑOS</u>	<u>No. EMPLEADOS</u>	<u>No. OBREROS</u>
1978		
1979		
1980		
1981		
1982		

2) PRODUCCION

<u>AÑOS</u>	<u>VOLUMEN</u>	<u>IMPORTE</u>
1978		
1979		
1980		
1981		
1982		

3) EXPORTACIONES:

<u>AÑOS</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>VOLUMEN</u>	<u>IMPORTE TOTAL DE</u> <u>DIVISAS</u>
1978			
1979			
1980			
1981			
1982			

En caso de ser aceptada nuestra solicitud nos obligamos a cumplir con las normas contenidas en la ley del mercado de valores, la ley general de títulos y operaciones de crédito y el reglamento interior de la bolsa mexicana de valores, s.a. de c.v.

MEXICO, D.F. A ____ DE ____ DE 19__

A T E N T A M E N T E

REPRESENTANTE LEGAL:

FIRMA: _____

NOMBRE: _____

CARGO: _____

EMPRESA: _____

NOTA: La bolsa mexicana de valores se reserva el derecho de solicitar información adicional, o bien las aclaraciones de los puntos que considere pertinentes para llevar a cabo el estudio de esta solicitud. Toda la documentación debiera venir firmada por el representante de la empresa facultado para transmitir la solicitud de inscripción.

Tema III

/// FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

1.1 INTRODUCCION AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Esta introducción tiene como objetivo referir la evolución del arrendamiento financiero en México, así como la situación actual de las arrendadoras financieras y su relación con el factor productivo (industrial y comercial) del país. El arrendamiento financiero, hizo sus primeras apariciones en e.e.u.u. en los años 50 y posteriormente en países desarrollados, logrando considerarse como una de las principales fuentes de financiamiento generalmente un gran porcentaje (50%) de las empresas. Su financiamiento que requieren es para la adquisición de maquinaria pesada.

Las arrendadoras financieras aparecieron en México en los años de los 60's y fue de gran aceptación entre el público que atendían debido a que ofrecían ventajas importantes, dado que las arrendadoras contaban con un socio en bancos extranjeros que le permite obtener recurso en el Banco Internacional.

Las arrendadoras crecían en forma estable aunque moderados, debido a la falta de reconocimiento oficial, estos aspectos fueron afectando la imagen crediticia de las arrendadoras debido a que se suponía había elusión a las obligaciones fiscales.

Los momentos más dramáticos de las arrendadoras surgieron en el año de 1982 debido a la crisis económica surgida en el país, lo que representó para las mismas la llamada prueba de fuego de las cuales solo lograron sobrevivir las más sólidas y mejor organizadas.

Por otra parte el volumen de operaciones que las mismas manejaban se derrumbó, ya que el mercado del arrendamiento financiero es una función de la inversión pública y privada; y además desapareció la situación de equilibrio que vivían las arrendadoras, en la que recibían un flujo constante de dólares procedentes de su socio extranjero, mismos que canalizaban hacia un mercado representado por las empresas medianas y pequeñas.

Finalmente dado que la mayor parte que la cartera de las arrendadoras estaba denominada en dólares, fue un efecto negativo 100% las violentas devaluaciones de la moneda. La crisis más profunda se situó en 1984 cuando la mayoría de las arrendadoras resintieron fuertes pérdidas; algunas de ellas registrando capitales contables negativos y otras más desaparecieron.

Las empresas sobrevivientes efectuaron grandes esfuerzos de reestructuración y de readaptación a las nuevas circunstancias que las rodeaba. La situación jurídica en la que actualmente se encuentran es que ahora son reconocidos

como organismos auxiliares de crédito, la clientela que atienden además de las empresas mediana y pequeña incluyen a corporaciones de gran tamaño.

En la actualidad las arrendadoras financieras se rigen por las reglas publicadas en el diario oficial del 16 de enero de 1984 y por la ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito. El tipo de operaciones que estas pueden realizar son las siguientes:

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO: En el que el cliente dispone de una opción de compra al final del plazo convenido para convertirse por un pago simbólico, en dueño del equipo.

EL ARRENDAMIENTO PURO: En el que las rentas se aplican integralmente a gastos corrientes y en el que el cliente también puede convertirse en dueño del equipo cubriendo el valor del mercado del mismo al final del plazo convenido.

El hecho de que las arrendadoras financieras sean reconocidas como organizaciones auxiliares de crédito han representado una gran ventaja para la profesión ya que otorga imagen nueva e institucional.

A la fecha de 1990 funcionaban en el país 25 arrendadoras financieras todas afiliadas a la asociación mexicana de arrendadoras financieras a.c.

Anteriormente el mercado del arrendamiento financiero se extendía fundamentalmente para la adquisición de vehículos y equipos de cómputo en lo que actualmente es para adquisición de maquinaria pesada, líneas de producción completas y toda aquella inversión que represente una verdadera adquisición de capital de trabajo para la empresa.

Las arrendadoras financieras actualmente cuentan con un personal calificado experimentado que prestan un servicio profesional y eficiente en el financiamiento de maquinaria y equipos e inmuebles. Lo cual les ha permitido un desarrollo importante en su actividad en los años de 1988 a la fecha.

Los principales obstáculos que impiden el desarrollo del arrendamiento financiero en México es la legislación actual a fin de que se permita a las arrendadoras la captación directa de recursos del público mediante la emisión de sus propios valores que, colocados con el público inversionista permitan evitar la intermediación de la banca y contribuya a abaratar el arrendamiento financiero.

1.2 DECISIONES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

La decisión de incrementar los activos trae como consecuencia el requerimiento de obtener capital nuevo.

TIPOS DE CREDITOS:

1.- CREDITO SIMPLE CON GARANTIA HIPOTECARIA A LARGO PLAZO (3 años) se maneja con setes mas puntos adicionales, se hace un estudio economico y son prestamos arriba de 100 millones de pesos.

2.- PRESTAMOS REFACCIONARIOS: Su objetivo es financiar inversiones de tipo especifico para la adquisición, reposición, sustitución de bienes de activo fijo o semifijo necesarios para el fomento de acreditado se puede permitir que hasta un 50% de crédito se destine para consolidar pasivos su propósito es al presentar los activos fijos de la empresa y como consecuencia su producción y productividad el plazo esta en función de la capacidad del pago y la vida útil del bien.

Las arrendadoras financieras y las uniones de crédito además de las instituciones bancarias operan este tipo de crédito.

3.- CREDITO HIPOTECARIO: Son créditos que su flexibilidad de destino o plazo pueden utilizarse para cubrir ciertas necesidades de inversión en los activos o para resolver diversos problemas de finanzas de las empresas.

Es una apertura de crédito con destino especifico o múltiple siendo generalmente a largo plazo y con garantía de toda la unidad completa en explotación su propósito es explotar el activo circulante o el fijo o ambos a la vez o bien para consolidar y/o pagar pasivos.

4.- PRESTAMOS PRENDARIOS CON GARANTIA DE MERCANCIAS: Credito por medio del cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un determinado porcentaje de valor comercial de los bienes que se ofrecen en prenda su propósito es el de recibir dinero antes de vender los inventarios.

5.- PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO: Sirve para fomentar las actividades de producción de bienes o servicios y fortalecer el ciclo productivo de las empresas acreditada. financia la materia prima mano de obra directa y los gastos indirectos de producción se documenta a través de un contrato de apertura de crédito y demas pagares. Es un contrato de pagares con amortización a diez años con intereses sobre saldos insolutos pudiendo ser fijos con revisiones mensuales, trimestrales etc.

Como garantía se puede dejar la materia prima y los materiales adquiridos o con los frutos, productos o artefactos que se obtengan en los créditos; a esta se le llama garantía específica y siempre deben quedar en primer lugar; a demás se pueden tomar a otras garantías adicionales reales o personales deacuerdo a la evaluación del riesgo.

6.- ACCIONES PREFERENTES: Tipo de capital social que confiere a sus tenedores ciertos privilegios, principalmente el derecho a recibir un dividendo fijo los derechos de tenedores tienen primacia sobre los tenedores de acciones comunes con respecto a la distribución de utilidades estos comunmente no reciben derechos de votación.

7.- VENTA DE BONOS: Constituye una fuente de financiamiento para la compania y socios . Las instituciones bancarias de inversión son las mayores intermediarias que se conocen para tales valores.

8.- HIPOTECAS: Cuando la empresa tiene bienes raices y requiere de financiamiento, quiere hipotecarlas como garantia.La hipoteca es una cesión de propiedad , pero sin transpasar el titulo.

9.- BONO: Es un certificado que indica que una corporación ha solicitado un préstamo de una cierta cantidad comprometiendose a pagar en fecha futura. La corporación emisora acuerda pagar a los tenedores un importe por intereses e intervalos.

10.- ACCIONES COMUNES: Estan en poder de los propietarios reales comerciales, los que a su vez , son los ultimos en recibir cualquier distribución de utilidades. Los tenedores de las acciones tienen en derecho de voto.

1.3 TIPOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El arrendamiento es fuente de financiamiento , ya que permite a una empresa obtener el uso de un activo fijo sin incurrir directamente en ningun compromiso de deuda.

Convenio que otorga el derecho de usa bienes muebles e inmuebles ,plante y o equipo, a cambio de una renta .

ARRENDAMIENTO CAPITALIZABLE: Un arrendamiento que transfiere substancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un equipo , independientemente de que se transfiere la propiedad o no . "generalmente no son cancelables y aseguran al arrendador la inversión de capital mas un rendimiento"

ARRENDAMIENTO OPERATIVO: Todo el arrendamiento que no se clasifique como arrendamiento contabilizable. "los riesgos y beneficiación inherentes a la propiedad del activo arrendado permanen substancialmente con el arrendador"

ARRENDAMIENTO DE BIENES RAICES :

- A).- Arrendamiento de terrenos.
- B).- Arrendamiento de terrenos y edificios.
- C).- Arrendamiento de bienes raices y maq. y eqpo.
- D).- Arrendamiento de partes de un edificio.

1.4 VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1.- Existe un cargo a resultados considerable por el efecto de la depreciación acelerada del equipo arrendado, lo que genera un ahorro en el impuesto sobre la renta, y el p.t.u. de la empresa.

2.- Se protege el capital de trabajo de la empresa, al evitar en la mayoría de los casos cuando se opta por el arrendamiento financiero los fuertes pagos iniciales que habrían de cubrir en el caso de la adquisición a través de un proveedor.

3.- Se protege las líneas directas de crédito que la empresa mantiene con las diferentes instituciones de crédito.

1.5 OTRAS VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO

El arrendador no requiere reciprocidad de saldos en cuentas corrientes. El arrendatario puede seleccionar el bien así como el proveedor y la moneda en que se desee celebrar el contrato.

El arrendatario puede tener acceso a que acceso a mercados internacionales, por lo que tiene un amplio panorama sobre los diferentes tipos de bienes existentes en el mercado.

Desde el punto de vista de flujo de efectivo es una ayuda importante para los recursos de la empresa debido a que no se efectúan desembolsos importantes o enganches.

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 .

Los bienes arrendados a través del arrendamiento financiero deben tratarse contablemente como una adquisición y las obligaciones como renta de un pasivo.

1.6 DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1.- Los pagos periódicos (mensuales, semestrales , etc.), generalmente son mayores que los pagos hechos para liquidar otro tipo de pasivos adquiridos, esto es en consecuencia del alto costo financiero que representa el arrendamiento financiero.

2.- El costo por intereses , a simple vista , es mas elevado que cualquier otra fuente de financiamiento. Es decir , el porcentaje nominal de la carga financiera respecto del costo original del equipo , comparado con la tasa de interés considerada para otra fuente de financiamiento es mas elevado.

3.- La parte proporcional del contrato que , para efectos fiscales se considera como un costo de adquisición del equipo (depreciación conforme a los artículos de i.s.r.), puede ser considerablemente mas baja que el costo real del equipo, lo que provocaría , al inicio de la operación, que el estado de posición financiera de la empresa , reflejase los activos fijos subvaluados y efectuar la solvencia de la empresa así como otras proporciones, y razones de análisis financiera .

1.7 DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA ARRENDADORA

Las obligaciones del arrendatario significa derechos para el arrendador y este tiene como obligaciones:

- 1.- Entregar la arrendadora la cosa arrendada con toda sus pertenencia y en estado de servir para el uso convenido.
- 2.- Conservar la cosa arrendada en el mismo estado durante el arrendamiento haciendo las reparaciones necesarias; o no estorbar el uso de la cosa arrendada, solo en caso de reparaciones urgentes e indispensables;
- 3.- Garantizar el uso o goce pacífico de la cosa por todo el tiempo del contrato;
- 4.- Responder de los daños y perjuicios que sufra el arrendatario por los defectos o vicios ocultos de la cosa anteriores al arrendamiento, y si por causa perdiera el uso parcial de la cosa,
- 5.- La arrendadora a petición del arrendatario tendra la obligación de disminuir, la renta o rescindir el contrato, tambien debera devolver los saldos a favor al termino del arrendamiento y pagarle las mejoras que haya hecho al inmueble.

1.8 DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

Los derechos del arrendatario son las obligaciones de la arrendadora y sus obligaciones son:

- 1.- Son pagar la renta estipulada desde el día que reciba el inmueble,
- 2.- Responder de los perjuicios que la cosa arrendada sufra por su culpa o negligencia;
- 3.- Servirse de la cosa solo para el uso convenido;
- 4.- Poner en conocimiento de la arrendadora, a la brevedad posible, la necesidad de reparación que requiera la cosa y de toda usurpación o novedad danosa que otro haya realizado a la cosa arrendada, bajo pena de pagar danos y perjuicios que su omisión cause,

- 5.- Responder de cualquier incendio que ocurra a no ser que provenga de caso fortuito, si el siniestro le impidiera el uso de la cosa arrendada no se causara renta, sise utilizara en parte podra pedir la reduccion de la renta a juicio de peritos,
- 6.- No podra variar la forma de la cosa arrendada sin consentimiento del dueno, y si lo hiciera debera restablecerla al estado en que la recibio al momento de devolverla.

1.9 ASPECTO FISCAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Para que un contrato de arrendamiento financiero sea deducible tiene que reunir con el siguiente concepto y requisitos señalados en el art. 15 del C.F.F. :

CONCEPTO:

Arrendamiento financiero es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos :

I.- Que se establezca un plazo forzoso que sea igual o superior al minimo para deducir la inversion en los terminos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, se permita a quien recibe el bien, que al termino del plazo ejerza cualquiera de las siguientes opciones :

A) Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que debera ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción.

B) Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijo durante el plazo inicial del contrato.

C) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

II.- Que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien al momento de otorgar su uso o goce.

III.- Que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.

IV.- Consignar expresamente en el contrato el valor del bien objeto de la operación y el monto que corresponda al pago de intereses.

FECHA EN QUE SE CONSIDERAN OBTENIDOS LOS INGRESOS (ARRENDADORA)

Según el Art. 16 LISR Fracc. III .- tratándose de la obtención de ingresos provenientes de contratos de arrendamiento financiero, así como de la prestación de servicios en la que se pacte que la contraprestación se devengue periódicamente, los contribuyentes podrán optar por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado o bien solamente la parte del precio exigible durante el mismo.

Cuando el contribuyente hubiera optado por considerar como ingresos obtenidos en el ejercicio únicamente la parte del precio pactado exigible o cobrado en el mismo, según sea el caso, y enajene los documentos pendientes de cobro provenientes de contratos de arrendamiento financiero o de enajenaciones a plazo o los de en pago, deberá considerar la cantidad pendiente de acumular como ingreso obtenido en el ejercicio en el que realice la enajenación o dación en pago.

En el caso de incumplimientos de contratos de arrendamiento financiero o de contratos de enajenaciones a plazo, respecto de los cuales se haya ejercido la opción de considerar como ingreso obtenido en el ejercicio únicamente la parte del precio exigible, o cobrado durante el mismo, el arrendador o el enajenante, según sea el caso, considerará como ingreso obtenido en el ejercicio las cantidades exigibles o cobradas en el mismo del arrendatario o comprador, disminuidas por las que ya hubiera devuelto conforme al contrato respectivo.

**1.10 CALCULO DE LA DEDUCCION DERIVADA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO :
APLICANDO EN EL CASO DE LA PARTE ARRENDADORA.**

Según el Art. 30 de la LISR .- los contribuyentes que celebren contratos de arrendamiento financiero y opten por acumular como ingresos en el ejercicio solamente la parte del precio exigible durante el mismo, calcularán la deducción a que se refiere la fracción II del Art. 22 de la LISR por cada bien, conforme a lo siguiente :

I.- Al termino de cada ejercicio, el contribuyente calculara el porciento que representa el ingreso percibido en dicho ejercicio por el contrato de arrendamiento financiero que corresponda, respecto del total de pagos pactados por el plazo inicial forzoso. Tanto el ingreso como los pagos pactados, no incluirán los intereses derivados del contrato de arrendamiento.

II.- La deducción a que se refiere la Fracc. II del Art. 22 de la LISR que se hara en cada ejercicio, por los bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero, sera la que se obtenga de aplicar el porciento que resulte conforme a la fracción I de este artículo, al valor de adquisición actualizado del bien de que se trate.

INPC ULTIMO MES DE LA 1RA MITAD DEL EJERC. EN QUE SE ACUMU-
LEN LOS INGRESOS DERIVADOS DE CONTRATOS.
F.A= -----
INPC DE LA FECHA DE ADQUISICION

1.11 DEDUCCION AL EJERCER OPCION EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Según el Art. 50 de la LISR .- cuando en los contratos de arrendamiento financiero, se haga uso de alguna de sus opciones, para la deducción de las inversiones relacionadas con dichos contratos se observara lo siguiente :

I.- Si se opta por transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, o bien por prorrogar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción se considerara complemento del monto original de la inversión, por lo que se deducira en el porciento que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión

II.- Si se obtiene participación por la enajenación de los bienes a terceros, debera considerarse como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso obtenido por la participación de la enajenación a terceros.

1.12 DIFERIMIENTO DEL IMPUESTO:

Según el Art. 12 de la LIVA tratándose de arrendamiento financiero, el impuesto que podrá diferirse, será el que corresponda al monto de los pagos por concepto de intereses.

ART. 25 DEL RLIVA .- Tratándose de arrendamiento financiero, se podrá diferir el impuesto que corresponda conforme sean exigibles los abonos. siempre y cuando que para efectos del I.S.R. el contribuyente opte por considerar como ingreso acumulable el que efectivamente le hubiere sido pagado.

1.13 REGIMEN FISCAL DEL ARRENDADOR

INGRESOS

El artículo 16 de la Ley del Impuesto sobre la Renta que el ingreso se percibe, según la fracción III en el momento - de celebrer la opción por el total del precio pactado, o bien pueden optar por considerar ingreso en el ejercicio únicamente la parte del precio exigible durante el mismo.

Para efectos de la ley de impuesto al valor agregado, el artículo 12 de la ley nos dice que el I.V.A. correspondiente a los intereses podrá ser diferido y el artículo 25 del reglamento establece que podrá diferirse el I.V.A. de los intereses como sea exigible los pagos y siempre que se opte en I.S.R. por acumular únicamente el precio exigible en el ejercicio.

INTERESES

Conforme lo establece el código fiscal, el contrato de arrendamiento financiero debe contener expresamente el valor de los intereses. Le son aplicables las disposiciones contenidas en los artículos 7-a 7-b de la ley.

A.- De los intereses a favor devengados en cada uno de los meses del ejercicio, se restará el componente inflacionario de los créditos.

B.- Si el resultado es positivo, sera el interés acumulado y si es negativo. Sera la pérdida inflacionario deducible.

CONTABILIDAD

De conformidad con el art. 30 del código fiscal, cuando se ejerza la opción de diferir la causación de contribuciones, -debera llevar un registro en contabilidad que permita identificar la parte correspondiente a las operaciones en cada --ejercicio fiscal.

1.14 REGIMEN FISCAL DEL ARRENDATARIO

Debido a todos los cambios fiscales surgidos en este ejercicio de 1992, los intereses no serán deducibles al 100%, sino que puede ir considenrando los intereses para el componente inflacionario del mes o del ejercicio en su caso.

Serán deducibles los intereses devengados en cada uno de los meses, y lo que se determinen de interés por estos concepto se suman a los demas del componente inflacionario de las deudas, los cuales podran deducir en el ler ajuste y en la declaración del ejercicio , debido a que el segundo ajuste según D.O.F. del 31 de marzo de 1992 , ya no se hace.

El IVA referenciando respecto al arrendatario , lo consideran conforme se vayan devengando.

Aun cuando las disposiciones fiscales limitan unicamente los contratos de arrendamiento financiero a la adquisición de bienes tangibles, en la practica se da como un contrato de --adquisición de bienes de activo fijo, ya que la vigencia del-contrato, el arrendatario no puede enajenar el bien, limitando la utilización de este contrato para la adquisición de inventarios de mercancías.

Por esta razón, los bienes adquiridos mediante contratos de arrendamiento financiero se deducen conforme al capitulo -ii sección iii de la l.i.s.r.

Las inversiones se deducen mediante la aplicación de los porcentos maximos autorizados al monto original de la inversión, con las limitaciones establecidas en la ley.

ENAJENACION DE LAS INVERSIONES

Cuando el contribuyente enajene las inversiones o estas dejen de ser utiles para obtener los ingresos, deducira en el ejercicio en que esto ocurra la parte no deducible.

Cuando los bienes dejen de ser utiles para obtener los ingresos, el contribuyente debera presentar aviso ante las autoridades y mantener sin deducción un peso en sus registros contables.

OPCIONES PACTADAS EN CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIEROS

- Ejercer la opción de compra.
- Porrogar el contrato por un plazo cierto.
- Obtener participación por la enajenación a un tercero.

2 CASO PRACTICO

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA ARRENDAMIENTO FINANCIERO

La compañía industrias del pacífico desea obtener un equipo de computo, para elaborar información más eficiente, etc; lo cual solicita un financiamiento de \$ 25,000,000.00, en el cual se les presenta dos alternativas para solucionar el problema, de los cuales se desprenden los siguientes datos:

ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

PLAZO: 12 MESES
TASA : 2.42% MENSUAL
ANUALIDAD: 2,424,897.07
DEPRECIACION: 25% ANUAL
TASA DE IMPUESTOS: 35%
OTROS DATOS: INPC ENE-92 30,374.2
INPC JUN-92 31,667.8
FECHA DE ADQUISICION: 2/ENERO/92

CREDITO BANCARIO

PLAZO: 12 MESES
TASA : 2.375% MENSUAL
PAGOS IGUALES S/SALDOS INSOLUTOS

Al departamento de finanzas se le solicita que elabore las siguientes operaciones y requisitos:

- o Elaborar tablas de amortización del préstamo,
- o Elaborar tablas de amortización del arrendamiento Financiero,
- o Elaborar tablas de salidas de efectivo a valor presente En ambas operaciones, incluyendo el beneficio fiscal,
- o Solicitud (carta) a la arrendadora,
- o Respuesta de la arrendadora notificando las condiciones En que puede efectuar el arrendamiento.
- o Analisis que efectua el administrador s/esta opción Comparada contra el préstamo elección de la mejor Alternativa y razones.

2.2 INDUSTRIAS DEL PACIFICO, S.A.
AVE.MIRAMAR 346
ENSENADA, B.C.

Ensenada, baja californnia, a 26 de diciembre de 1991.

Arrendadora Internacional
Lic. Juan Ramon Ascencio Eatón
Director Regional

Por medio de la presente me dirijo ante usted de la manera más atenta, se sirva recibir la solicitud de arrendamiento financiero y documentación anexa a la misma. Por lo tanto se le solicita su pronta respuesta para iniciar los trámites necesarios.

De ante mano se les da las gracias por la atención prestada por la presente.

A T E N T A M E N T E,

INDUSTRIAS DEL PACIFICO, S. A.
C.P. ENRIQUE ENRIQUEZ GUZMAN
ADMINISTRADOR UNICO

SOLICITUD DE ARRENDAMIENTO

I.- DATOS DE LA EMPRESA SOLICITANTE:

NOMBRE: INDUSTRIAS DEL PACIFICO S.A. DE C.V.
DOMICILIO: AVE MIRAMAR #246
DELEGACION O POBLACION Y COLONIA: ENSENADA, B.C COD.P.: 34290
TELEFONOS: 4-06-42 6-05-54 FAX 34-87-89
GIRO: ENLATADO Y COMERCIALIZACION DE ATUN
FUNCIONARIO DE ENLACE: LIC. JUAN RAMON ASCENCIO EATON
CARGO: DIRECTOR GENERAL
FORMA PARTE LA EMPRESA DE UN GRUPO SI NO X
QUE EMPRESA LO FORMAN

II.- CARACTERISTICAS DEL ARRENDAMIENTO SOLICITADO:

EQUIPO(S): DE COMPUTO	\$ 25,000,000.00
- COMPUTADORA IBM	
PROCESADOR 80486 30MHz	
- MONITOR COLOR VGA	
- SISTEMA OPERATIVO DR-DOS VER 6.1	
- HP LASERJET III-PLUS	

*DE SER NECESARIO ENVIAR RELACION ADJUNTA
PLAZO: 12 MESES. USO Y VENTAJAS QUE SE ESPERAN OBTENER CON EL
EQUIPO: INFORMACION OPORTUNA

III.- DATOS ADICIONALES:

AVALES U OBLIGADOS SOLIDARIOS (INDICAR NOMBRE O RAZON SOCIAL
 DOMICILIO Y TELEFONO):
LIC. JOSE GABRIEL MARTINEZ RAMIREZ
SAUL LOPEZ RUVALCABA

INSTITUCIONES DE CREDITO CON QUE OPERA:

INSTITUCION	CREDITO	PLAZO	IMPORTE	N-DE CTA	CHEQUES
BANCOMER	REFACCIONARIO	3 AÑOS	50'000,000	02-3015323	
BANAMEX	QUIROGRAFARIO	2 MESES	30,000,000	02-4539566	
SERFIN	HABILITACION	4 AÑOS	49,000,000	03-5839289	

ARRENDADORA CON QUE OPERA:

NOMBRE	EQUIPO	PLAZO	IMPORTE
ARRENDADORA SERFIN	EMPACADORAS	4 AÑOS	150,000,000.

PRINCIPALES PROVEEDORES

NOMBRE	DOMICILIO Y TELEFONO	PLAZO	IMPORTE
ACEROS Y LAMINAS	AV.RAYON ZONA C.	2 MESES	34,000,090
GRUPO AGRO S.A.	AV.REFORMA #1596	3 MESES	70,000,000

* A LA FECHA DEL ULTIMO BALANCE PRESENTADO 05/04/92

QUIEN LO RELACIONO CON A.I.S.A.: LIC. LORENA R. CONTRERAS.

PRINCIPALES CLIENTES

NOMBRE	DOMICILIO	TELEFONO
GIGANTE MATRIZ	CALLE ATALLA #123	8-34-56
TRI-MARINE INT.	BLVD LAZARO C.# 825	6-06-45
PROD.PENINSULAR	AV.PEDRO LOYOLA #464	4-04-57

IV.- SEGURO DEL EQUIPO ARRENDADO:

En caso de ser aprobada esta solicitud, autorizamos a arrendadora internacional s.a. a contratar nuestro cargo los seeguros correspondientes al equipo objeto de la presente a seguros atlas B.C.

V.- DATOS DE CONTRATACION:

Nombre de las persona(s) que pueden firmar el contrato de arrendamiento y títulos de crédito: MARIA DOLORES MAR CESEÑA
CARGO: GERENTE DE FINANZAS PODER OTORGADO EN ESCRITURA
NUMERO : 3948492-Q-33 INSCRITA EN EL LIBRO: CUARTO VOL.:
III A FOJAS: 353-356 NUMERO: 4008 DE FECHA: 22 DE NOV.1980.

1.- LA INFORMACION PROPORCIONADA SERA DE USO EXCLUSIVO Y CONFIDENCIAL DE A.I.S.A

2.- EN CASO DE AUTORIZARSE ESTA SOLICITUD Y DE CELEBRARSE EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO, NOS COMPREMETEMOS A PROPORCIONAR A A.I.S.A. LOS ESTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES A EJERCICIOS SOCIALES COMPRENDIDOS EN LA DURACION DEL ARRENDAMIENTO.

DOCUMENTACION QUE DEBE ANEXARSE A LA SOLICITUD DE CREDITO

- 1.-Breve descripción de la compañía
- 2.-Copia fotostática o certificado de la escritura Constitutiva, reformas a la misma y poderes con los Datos de inscripción en el registro público.
- 3.-Estados financieros de los dos últimos ejercicios Dictaminados por el contador público con sus anexos,
 - A) si no dictamina debera proporcionar copia de las 2 ultimas declaraciones de I.S.R. con sus anexos correspondientes.
 - B) adicionalmente si los documentos antes senalados tienen una antigüedad superior a 3 meses, proporcionar estados financieros parciales con relaciones analíticas y copias de las declaraciones de I.V.A. correspondientes al periodo parcial.
- 4.- Relaciones de pasivo en moneda nacional y moneda extranjera, y las principales cuentas de activo.
- 5.- Copia de los contratos de habilitación y avio, refaccionario e hipotecarios celebrados y en su caso copia de la escritura de emisión de obligaciones efectuadas, asi tambien copia de los contratos por créditos obtenidos con instituciones del extranjero.
- 6.-Balance de avalista con relaciones de las principales cuentas de activo y pasivo incluyendo los datos del registro de inmuebles.
- 7.- Apoderado de la empresa y sus generales;adjuntando escrituras dedidamente protocolizadas e inscrita en el registro público.

ENSENADA, B.C., 26/DIC/91

C.P.ENRIQUE ENRIQUEZ G.
GERENTE GENERAL

2.3 RESPUESTA DE LA ARRENDADORA

Tijuana, b.c., a 29 de diciembre de 1991.

ESTIMADO CLIENTE:

Por medio de la presente se hace constar de conformidad con la solicitud que recibimos en nuestras oficinas el pasado 19 de diciembre de 1991 del presente año, la solicitud en nuestras formas de diseño, en el cual solicitan el arrendamiento financiero de una computadora marca IBM-80486 monitor color vga, con impresora HP laserjet III-plus, por la cantidad de 25,000,000.00 millones de pesos M.N.

A lo correspondiente se les hace de su conocimiento que al momento de recibir su solicitud se hicieron la verificación de la información contenida en su documentación anexada, encontrandose correcta a lo cual nos es muy grato tratar el convenio de su petición, por lo tanto nos complace hacerle una atenta invitación a nuestras oficinas ubicadas en sucursal TIJUANA B.C. BLVD RODRIGUEZ Y ZACATECAS TEL: 46-65-02 Para celebrar el respectivo contrato de arrendamiento financiero solicitado por su compañía, esperando su asistencia el día 27 de diciembre del año en curso.

Quedando de ustedes sus seguros servidores.

A T E N T A M E N T E,

LIC.ASCENCIO EATON JUAN RAMON
DIRECTOR REGIONAL

CALCULO DE LA DEPRECIACION

VALOR HISTORICO ORIGINAL	\$25,000,000
TASA	25.00%
DEP'N.HISTORICA	6,250,000

F.DE A.=	INPC JUN-92	31667.80			
		=			
	INPC ENE-92	30374.20			1.0425

DEPRECIACION FISCAL ANUAL	\$6,515,625
---------------------------	-------------

TABLA DE DEPRECIACION

MESES:	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ACUMULADA
ENE-92	\$542,969	\$542,969
FEB-92	542,969	1,085,938
MAR-92	542,969	1,628,906
ABR-92	542,969	2,171,875
MAY-92	542,969	2,714,844
JUN-92	542,969	3,257,813
JUL-92	542,969	3,800,781
AGO-92	542,969	4,343,750
SEP-92	542,969	4,886,719
OCT-92	542,969	5,429,688
NOV-92	542,969	5,972,656
DIC-92	\$542,969	\$6,515,625

PAGOS IGUALES DE CAPITAL E INTERESES SOBRE SALDOS INSOLUTOS

Monto del Crédito: \$ 25,000,000
 Interés: 2.375%
 Núm.de períodos al año: 12
 Núm.de años: 1

MES:	PAGO:	INTERES:	AMORT'N.:	SALDO:
0	-	-	-	\$25,000,000
1	2,418,769	593,750	1,825,019	23,174,981
2	2,418,769	550,406	1,868,364	21,306,617
3	2,418,769	506,032	1,912,737	19,393,880
4	2,418,769	460,605	1,958,165	17,435,715
5	2,418,769	414,098	2,004,671	15,431,044
6	2,418,769	366,487	2,052,282	13,378,761
7	2,418,769	317,746	2,101,024	11,277,738
8	2,418,769	267,846	2,150,923	9,126,814
9	2,418,769	216,762	2,202,008	6,924,807
10	2,418,769	164,464	2,254,305	4,670,501
11	2,418,769	110,924	2,307,845	2,362,656
12	2,418,769	56,113	2,362,656	0
\$29,025,233 \$4,025,233 \$25,000,000				

TABLA DE SALIDA DE EFECTIVO SEGUN OPCION PRESTAMO

MES:	SALIDA	DEPREC.	INTERES	SUMA	BENEFICIO	SALIDA	VPN	VPSE
	(1)	(2)	(3)	DEDUCCION	FISCAL	EFVO.	k=0.01544	(8)
				(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
				2+3	4*.35	1-5		6*7
ENE-92	\$2,418,769	\$542,969	\$593,750	\$1,136,719	\$397,852	\$2,020,918	0.9848	\$1,990,189
FEB-92	2,418,769	542,969	550,406	1,093,375	382,681	2,036,088	0.9698	1,974,641
MAR-92	2,418,769	542,969	506,032	1,049,001	367,150	2,051,619	0.9551	1,959,449
ABR-92	2,418,769	542,969	460,605	1,003,573	351,251	2,067,519	0.9406	1,944,609
MAY-92	2,418,769	542,969	414,098	957,067	334,973	2,083,796	0.9263	1,930,118
JUN-92	2,418,769	542,969	366,487	909,456	318,310	2,100,460	0.9122	1,915,970
JUL-92	2,418,769	542,969	317,746	860,714	301,250	2,117,519	0.8983	1,902,162
AGO-92	2,418,769	542,969	267,846	810,815	283,785	2,134,984	0.8846	1,888,689
SEP-92	2,418,769	542,969	216,762	759,731	265,906	2,152,864	0.8712	1,875,548
OCT-92	2,418,769	542,969	164,464	707,433	247,602	2,171,168	0.8579	1,862,734
NOV-92	2,418,769	542,969	110,924	653,893	228,863	2,189,907	0.8449	1,850,243
DIC-92	2,418,769	542,969	56,113	599,082	209,679	2,209,091	0.8320	1,838,071
\$29,025,233 \$6,515,625 \$4,025,233 \$10,540,858 \$3,689,300 \$25,335,933								\$22,932,424

TABLA DE AMORTIZACION DEL ARRENDAMIENTO

MES:	CAPITAL (1)	AMORT'N (2)	BASE P/INTERESES (3)	INTERESES 2.42% (4)	ABONO A CAPITAL (5)
ENE-92	\$25,000,000	\$2,368,080	\$22,631,920	\$547,692	\$1,820,388
FEB-92	23,179,612	2,368,080	20,811,531	503,639	1,864,441
MAR-92	21,315,171	2,368,080	18,947,090	458,520	1,909,561
ABR-92	19,405,610	2,368,080	17,037,529	412,308	1,955,772
MAY-92	17,449,837	2,368,080	15,081,757	364,979	2,003,102
JUN-92	15,446,735	2,368,080	13,078,655	316,503	2,051,577
JUL-92	13,395,158	2,368,080	11,027,078	266,855	2,101,225
AGO-92	11,293,933	2,368,080	8,925,853	216,006	2,152,075
SEP-92	9,141,858	2,368,080	6,773,778	163,925	2,204,155
OCT-92	6,937,703	2,368,080	4,569,623	110,585	2,257,496
NOV-92	4,680,208	2,368,080	2,312,127	55,953	2,312,127
DIC-92	2,368,080	2,368,080	0	0	2,368,080

TOTAL:		\$28,416,966		\$3,416,966	\$25,000,000
=====					

TABLA DE SALIDA DE EFECTIVO SEGUN OPCION ARRENDAMIENTO FINANCIERO

MES:	SALIDA (1)	DEPREC. (2)	INTERES (3)	SUMA DEDUCCION (4)	BENEFICIO FISCAL (5)	SALIDA EPVO. (6)	VPN (7)	VPSE (8)

				2+3	4*.35	1-5		6*7
ENE-92	\$2,368,080	\$542,969	\$547,692	\$1,090,661	\$381,731	\$1,986,349	0.9848	\$1,956,146
FEB-92	2,368,080	542,969	503,639	1,046,608	366,313	2,001,768	0.9698	1,941,356
MAR-92	2,368,080	542,969	458,520	1,001,488	350,521	2,017,560	0.9551	1,926,919
ABR-92	2,368,080	542,969	412,308	955,277	334,347	2,033,734	0.9406	1,912,833
MAY-92	2,368,080	542,969	364,979	907,947	317,782	2,050,299	0.9263	1,899,091
JUN-92	2,368,080	542,969	316,503	859,472	300,815	2,067,265	0.9122	1,885,691
JUL-92	2,368,080	542,969	266,855	809,824	283,438	2,084,642	0.8983	1,872,629
AGO-92	2,368,080	542,969	216,006	758,974	265,641	2,102,439	0.8846	1,859,899
SEP-92	2,368,080	542,969	163,925	706,894	247,413	2,120,668	0.8712	1,847,499
OCT-92	2,368,080	542,969	110,585	653,554	228,744	2,139,337	0.8579	1,835,424
NOV-92	2,368,080	542,969	55,953	598,922	209,623	2,158,458	0.8449	1,823,671
DIC-92	2,368,080	542,969		542,969	190,039	2,178,041	0.8320	1,812,237

	\$28,416,966	\$6,515,625	\$3,416,966	\$9,932,591	\$3,476,407	\$24,940,559		\$22,573,396
=====								

TABLA COMPARACION:

OPCION PRESTAMO:

SALIDA EFVO. (1)	VPN (2)	VPSE (3)
		1*2
\$2,020,918	0.9848	\$1,990,189
2,036,088	0.9698	1,974,641
2,051,619	0.9551	1,959,449
2,067,519	0.9406	1,944,609
2,083,796	0.9263	1,930,118
2,100,460	0.9122	1,915,970
2,117,519	0.8983	1,902,162
2,134,984	0.8846	1,888,689
2,152,864	0.8712	1,875,548
2,171,168	0.8579	1,862,734
2,189,907	0.8449	1,850,243
2,209,091	0.8320	1,838,071
----- \$25,335,933 =====		----- \$22,932,424 =====

OPCION ARRENDAMIENTO:

SALIDA EFVO. (1)	VPN (2)	VPSE (3)
		1*2
\$1,986,349	0.9848	\$1,956,146
2,001,768	0.9698	1,941,356
2,017,560	0.9551	1,926,919
2,033,734	0.9406	1,912,833
2,050,299	0.9263	1,899,091
2,067,265	0.9122	1,885,691
2,084,642	0.8983	1,872,629
2,102,439	0.8846	1,859,899
2,120,668	0.8712	1,847,499
2,139,337	0.8579	1,835,424
2,158,458	0.8449	1,823,671
2,178,041	0.8320	1,812,237
----- \$24,940,559 =====		----- \$22,573,396 =====

C O N C L U S I O N

Nuestra compañía con el objeto de obtener un crédito, para la adquisición de un equipo de computo, el departamento de finanzas de nuestra compañía apoyado por asesor financiero externo, analizaron dos de las alternativas para la adquisición de dicho equipo.

La primera fue a través de un crédito bancario (Banamex) a una tasa mensual del .02375% mensual, dando un valor presente neto de \$ 22,932,424.

En el caso de la segunda alternativa a través del arrendamiento financiero (Arrendadora Internacional), en el cual nos arrojó un valor presente neto de \$ 22,573,396

Por lo tanto se concluyo que el valor presente de los desembolsos de efectivo que tendríamos que realizar en un futuro a corto plazo, serian menores en la opción del arrendamiento financiero (A.I.S.A.), que el del crédito bancario.

Asi mismo se observo que el beneficio fiscal es menor como consecuencia logica, de que las deducciones por depreciaciones e intereses son menores.

Tema IV

ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL

1.1 FUENTES BASICAS DE FONDOS A LARGO PLAZO Y SUS CONCEPTOS

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO

Internas.- - capital social
(participación de accionistas)
-acciones comunes.
-acciones preferentes.
-utilidades retenidas.
-personas físicas
(obligaciones).

Externas.- -proveedores
-bancos
-fideicomisos
-franquicias

ACCIONES

Son títulos nominativos que sirven para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socios, serán de igual valor y conferiran iguales derechos.

DEBERAN CONTENER LOS SIGUIENTES REQUISITOS:

- 1.- Nombre, nacionalidad y domicilio del accionistas.
- 2.- La denominacion, domicilio y duración de la sociedad.
- 3.- La fecha de constitución de la sociedad y los datos de su inscripción en el registro público de comercio.
- 4.- El importe del capital social, el número total y el valor nominal de las acciones.
- 5.- Las exhibiciones que sobre el valor de la acción haya pagado el accionista o la indicación de ser liberada.
- 6.- La serie y el número de la acción o del certificado provisional, con indicación del número total de acciones que corresponda a la serie.
- 7.- Los derechos concedidos y obligaciones impuestas al tenedor de la acción y en su caso las limitaciones del derecho de voto.
- 8.- Firma autografa de los administradores conforme al contrato social deban suscribir el documento, o bien la firma impresa en facsimil de dichos administradores a condición; en este último caso de que se deposite el original de las firmas respectivas en el registro público de comercio en que se haya registrado la sociedad.

ACCIONES COMUNES

Tanto las acciones comunes como las preferentes son instrumentos para obtener fondos de participaciones a largo plazo. representan formas de propiedad sin vencimiento.

Los tenedores de las acciones comunes son los verdaderos propietarios de las empresas de negocios, quienes invierten su dinero en la empresa en función de sus expectativas de rendimientos futuros. al tenedor tambien se le conoce como propietario remanencial, pues es quien recibe lo que queda después de haber cubierto las exigencias de pagos de activos e ingresos de la empresa.

CARACTERISTICAS DE LAS ACCIONES COMUNES

VALOR PARITARIO = VALOR NOMINAL.

Es un valor relativamente inutil colocado arbitrariamente sobre la acción en el titulo de la empresa. Es por lo regular bastante bajo. Los dueños de las empresas pueden ser considerados legalmente comprometidos en un cantidad igual a la diferencia del valor paritario y la diferencia pagado por la por la acción. Si este es menor que el valor paritario reduce la posibilidad de que la acción se venda por menos de su valor paritario. Las empresas con frecuencia emiten acciones no paritarias por lo que se les puede asignar un valor o lugar en los libros al precio que se vendan.

LA ACCION AUTORIZADA, VIGENTE Y EMITIDA.

El titulo de una empresa debe establecer el número de acciones de tipo común a que esta autorizada. Esto es que no todas las acciones autorizadas estaran necesariamente vigentes. Por lo difícil que es corregir la carta o titulo para autorizar la emisión de acciones adicionales, las empresas generalmente intentan autorizar más acciones de las que planea emitir.

La desventaja de esto es que en algunas partes ciertos impuestos de las empresas se basan en el número de acciones autorizadas. Es posible que se hayan emitido más acciones de tipo común de las que estan vigentes corrientemente si esta ha recomprado acciones.

La acción recomprada recibe el nombre de acción de tesoreria, para obtener el número de estas acciones se considera lo siguiente: el número de acciones vigentes se restan al número de acciones emitidas.

DERECHOS DE VOTO.

Le otorga al tenedor un voto en la elección de directores o en otras elecciones especiales; estos votos pueden asignarse regularmente y deben darse en la junta anual de accionistas.

DIVIDENDOS.

El pago de dividendos se deja a la elección de la junta de directores.

La mayoría de las corporaciones pagan dividendos trimestralmente como resultado de la junta de directores.

Estos pueden pagar en dinero, en efectivo, en acciones o en mercancía. Siendo los más comunes los dividendos en efectivo y los dividendos en mercancía los menos frecuentes. Los dividendos en acciones se emplean a veces para aumentar la actividad comercial de una acción. Al tenedor de acciones comunes no se le promete un dividendo pero sigue creciendo para esperar ciertos pagos a partir del patron de dividendos históricos de la empresa. Antes de que los dividendos sean pagados a los tenedores de acciones comunes, las exigencias de pago de todos los acreedores, el gobierno y los tenedores de acciones preferentes deben ser cubiertas.

RECOMPRA DE ACCIONES

La empresa ocasionalmente compra acciones para cambiar su estructura de capital o para aumentar los rendimientos de su propietario. El efecto de esta compra es semejante al de pago de dividendos en efectivo a los accionistas.

Esto se ha generalizado entre las empresas que cuentan con una situación muy líquida y que no tienen oportunidades de inversiones atractivas.

LA DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y ACTIVOS

No se garantiza a los tenedores de acciones comunes la recepción de ninguna distribución periódica de utilidades en forma de dividendos, no se les garantiza tampoco nada en caso de liquidación.

Es posible que estos tenedores no reciban nada en caso de bancarrota, sin embargo siempre que paguen más que el valor paritario por la acción no podran perder más de lo que han invertido en la empresa.

El tenedor de acciones comunes puede recibir rendimientos ilimitados por medio de la distribución de utilidades y de la sobrepreciación del valor de las acciones que se poseen. Nada está garantizado pero las posibles recompensas para proporcionar capital de riesgo pueden ser grandes.

DERECHOS DE ACCIONES

Proporcionan cierto privilegio de compra a los accionistas existentes, son una importante herramienta en el financiamiento de acciones comunes. Sin ellos los tenedores de acciones corren el riesgo de perder su parte de control en la empresa.

ACCIONES PREFERENTES

Confiere a sus tenedores ciertos privilegios que los hace más importantes que los accionistas comunes.

Por lo general no se emiten grandes cantidades de acciones preferentes; la razón de la participación de estos tenedores es bastante pequeña en una empresa.

A los tenedores de estas acciones se les promete un rendimiento periódico fijo, el cual es establecido como un porcentaje, o bien, en términos monetarios.

La forma de establecimiento de dividendos depende de que si la acción preferente tiene un valor establecido o paritario.

El valor paritario de una acción es su importe nominal y es importante para ciertos procedimientos legales.

El dividendo anual es establecido como porcentaje sobre el valor paritario de la acción preferente y en términos monetarios sobre la acción preferente no paritaria.
(establecer un fondo preestablecido)

DERECHOS DE TENEDORES DE ACCIONES PREFERENTES

1. DERECHOS DE VOTO.

Debido a que la exigencia de pago de los tenedores sobre el ingreso de la empresa es fijo, ellos no se exponen al mismo grado de riesgo que los tenedores de acciones comunes. A los tenedores de acciones preferentes no suele otorgarseles el derecho a votar, aunque en ciertos casos pueden recibir tal derecho.

2. DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES.

A estos tenedores se les da preferencia con respecto a la distribución de utilidades. Si el dividendo de acciones preferentes establecido es aprobado por la junta directiva, se prohíbe el pago de dividendos a los tenedores de acciones comunes.

Esto es lo que hace que los tenedores de acciones comunes sean los que verdaderamente corran los riesgos con respecto a los rendimientos esperados.

La presencia de acciones preferentes es una restricción adicional para el objetivo de maximización de la riqueza de los propietarios. Este tipo de acción no es emitida a menos de que los directores tengan una certidumbre razonable de que se dispondrán de ciertos fondos para pagar dividendos de acciones preferentes. Esto asegura por lo menos una posibilidad de que algunas utilidades también sean distribuidas como dividendos a los tenedores de acciones comunes, este pago es necesario para sostener el precio de mercado de la acción común en caso contrario, el precio puede verse danado.

3. DISTRIBUCION DE ACTIVOS.

A los tenedores de acciones preferentes se les da preferencia en la liquidación de activos como consecuencia de la bancarrota.

Aun cuando los tenedores de estas acciones deben esperar que los acreedores hayan recibido el pago completo.

Los tenedores de estas acciones en los procedimientos de liquidación, el importe de la exigencia del pago es por lo regular igual al valor paritario o establecido de la acción preferente, además pueden recibir una pequeña prima sobre el valor contable de la acción dependiendo del acuerdo inicial según el cual se emitió la acción.

Los tenedores de acciones comunes se colocan en posición riesgosa con respecto a la recuperación de la inversión.

CONDICIONES DE ACCIONES PREFERENTES

- 1.- Asegurar la existencia continuada de la empresa
- 2- El pago regular de los dividendos establecidos.

ASPECTOS IMPORTANTES

A.- APROBACION DE DIVIDENDOS PREFERENTES.

Cuando los tenedores de acciones preferentes no esten recibiendo los dividendos, pueden intervenir en la administración, como ya se indico la acción preferente normalmente no confiere el poder del voto.

B.- LA VENTA DE PARTICIPACIONES ANTIGUAS.

La emisión de acciones preferentes prohibira la emisión de cualesquier participación adicional más importante o antigua que la acción preferente.

Si una cláusula no prohíbe nuevas emisiones de deuda y acciones preferentes, puede haber una restricción en la cantidad de nuevos fondos que pueden obtenerse con obligaciones más antiguas.

C.- FUSIONES, CONSOLIDACIONES Y VENTA DE ACTIVOS.

A menudo la emisión de estas acciones prohíben a la empresa que se fusione o consolide con cualquier otra empresa. La venta de todos los activos o parte de ellos puede ser prohibida específicamente. Puede modificar las estructuras financieras de tal manera que vayan en contra de los intereses de los tenedores de estas acciones.

UTILIDADES RETENIDAS

Se consideran como una fuente de financiamiento ya que el pago de utilidades en la forma de dividendos en efectivo a los tenedores de acciones comunes reduce el efectivo.

Al no pagarse los dividendos la empresa debe obtener una deuda adicional o un financiamiento de capital. Al renunciar a los pagos de dividendos y utilidades retenidas la empresa puede evitar el verse obligada a obtener una cantidad específica de fondos o eliminar ciertas fuentes existentes de financiamiento en cualquier caso, la retención de utilidades es una fuente de fondos obtenidos a partir de los tenedores de acciones comunes.

Otra fuente de fondos consiste en vender nuevas acciones de tipo común.

PROCEDIMIENTO DE PAGOS DE DIVIDENDOS EN EFECTIVO

1.- Este pago es decidido por la junta directiva. Estos suelen convocar a junta trimestral o semestral donde se evalúa el desempeño financiero del periodo al que se refiere el dividendo a fin de determinar "si" y en que cantidad deben pagar dividendos estableciendo también la fecha de pago en efectivo.

2.- La cantidad de dividendos, la alternativa entre pagar o no los dividendos, así como su monto, son decisiones que dependen de la política de dividendos de la empresa.

ASPECTO FISCAL

El impuesto a retener es igual para socios o accionistas, personas físicas y morales, sean residentes en el país o en el extranjero. Cuando los dividendos provengan de la cuenta de utilidad fiscal neta no se efectuara dicha retención.

Cuando se distribuyan dividendos o utilidades deberán calcular el impuesto que corresponda aplicando la tasa del 35% , al resultado de multiplicar dichos dividendos o utilidades por el factor de 1.54 .

CUENTA DE UTILIDAD FISCAL NETA.

	RESULTADO FISCAL
(-)	ISR
(-)	PTU
(-)	NO DEDUCIBLES EXCEPTO ART. 25 FRAC. IX, X.

	UTILIDAD FISCAL NETA

DIVERSAS OBLIGACIONES

- 1.- Pagar con cheque nominativo no negociable a favor de los accionistas.
- 2.- Retener el 35 % en 1992 cuando el dividendo no proviene de la cuenta de utilidad fiscal neta.
- 3.- Enterar el impuesto conjuntamente con el pago provisional del mes que se cumplan 30 días hábiles de la fecha de pago del dividendo.
- 4.- Presentar declaración informativa en febrero de cada año.

OBLIGACIONES

Título de crédito que representa una participación individual en un crédito colectivo constituido a cargo de una sociedad anónima.

MODALIDADES DE LAS OBLIGACIONES:

1. DE DAR .- Consisten en la prestación de una cosa
2. DE HACER.- Consisten en la prestación de un hecho, de una actividad en favor del acreedor.
3. DE NO HACER.- Abstención del deudor de realizar determinado hecho.

DIFERENCIAS ENTRE ACCION Y OBLIGACION

ACCION

ES EL TITULO EN EL QUE SE INCORPORAN LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DERIVADOS DE LA CALIDAD DEL SOCIO.

EL ACCIONISTA ES UN SOCIO.

LA TRANSMISION DE LAS ACCIONES TIENE QUE INSCRIBIRSE EN EL REGISTRO QUE DEBE LLEVAR LA SOCIEDAD ANONIMA.

SON VALORES DE RENTA VARIABLE.

OBLIGACION

ES EL TITULO EN EL QUE SE INCORPORAN LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DE UN MIEMBRO DE LA COLECTIVIDAD DE ACREEDORES SOCIALES QUE HA CONCEDIDO UN CREDITO A LA SOCIEDAD.

EL OBLIGACIONISTA ES UN ACREEDOR.

PUEDEN SER AL PORTADOR Y NOMINATIVAS, CIRCULAN POR SIMPLE ENDOSO Y ENTREGA DEL TITULO MISMO.

SON VALORES DE RENTA FIJA.

FINALIDADES PARA EMITIR OBLIGACIONES

- I. Obtener fondos para impulsar los negocios de la empresa y entonces la emisión va a representar un crédito nuevo para la sociedad emisora.

- II. Cubrir un crédito ya existente a cargo de la sociedad emisora que se habia contraído en condiciones más onerosas, o que se hubiera hecho exigible
- III. Pagar el valor o precio de bienes cuya adquisición o construcción tuviere contratada la sociedad emisora.

1.2 IMPORTANCIA DEL ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL

EL COSTO DE CAPITAL.

Es la tasa de rendimiento requerida por los proveedores de capital en el mercado a fin de permitir que el precio de la empresa permanezca inalterado.

IMPORTANCIA DEL ANALISIS

Es importante efectuar un análisis para considerar los factores determinantes del costo de capital para una empresa.

FACTORES A CONSIDERAR

1.- RIESGO. Se define como la posibilidad de sufrir perdidas. Es una incertidumbre a la variabilidad de los rendimientos esperados.

A) RIESGO COMERCIAL. Este se relaciona con las utilidades antes de deducir intereses e impuestos o utilidad de operación, a los cambios en las ventas. los proyectos aceptados por una empresa pueden afectar considerablemente su riesgo comercial.

Al analizar el costo de capital se supone que este riesgo no se modifica, o sea las empresas adquieren activos que no lo afectan.

B) RIESGO FINANCIERO. Se relaciona con las utilidades por acción ante cambios en las utilidades antes de interese e impuestos. Este riesgo se ve afectado por la combinación de financiamiento a largo plazo, o sea la estructura de capital de la empresa. Al aumentar la proporción de financiamiento de costo fijo, el pasivo a largo plazo, los contratos financieros, y las acciones preferentes en su estructura de capital, la empresa aumentara su riesgo y por lo tanto los costos de financiamiento y viceversa. Son adquisiciones financiadas de manera que no alteran el riesgo financiero.

2.- **IMPUESTOS.** El costo de capital que se utiliza para descontar los flujos de capital en la determinación de valores netos presentes e índices de redevuabilidad, y al igual que la tasa límite para las tasas internas de rendimiento, deberán medirse sobre una base después de impuestos.

PRINCIPAL FACTOR QUE AFECTA EL COSTO DE FINANCIAMIENTO

El único factor que afecta a los diversos costos específicos de financiamiento es la oferta y la demanda que operan en el mercado de fondos a largo plazo.

1.3 CONSIDERACIONES PARA EL ANALISIS

El costo de capital debe reflejar el costo de financiamiento a largo plazo con base en la mejor información disponible.

Es importante puesto que el costo de capital se utiliza en la presupuestación de capital para justificar los gastos a fin de proporcionar beneficios a largo plazo; del mismo modo en que la empresa estima cuidadosamente la inversión inicial y las entradas de efectivo referentes a un gasto de capital también debe estimar con mucho cuidado su costo de capital.

Los errores en cualquiera de estas actividades podrían dar como resultado la elección de proyectos inaceptables o el rechazo de proyectos aceptables. El costo de las necesidades de capital debe reflejar la interrelación de las actividades financieras.

CON EL OBJETO DE EXPLICAR LA INTERRELACION DEL FINANCIAMIENTO

Se supone que la presencia de una estructura de capital por alcanzar se deberá considerar el costo combinado de capital, más que el costo de la fuente específica de fondos utilizados para financiar un gasto de capital determinado.

OBJETIVO

Consiste en analizar las fuentes específicas a fin de mostrar los insumos básicos para así determinar el costo de capital. Describiendo los procedimientos para la medición de los costos de fuentes a largo plazo de que dispone una empresa, ya que estas proporcionar un financiamiento permanente.

El financiamiento a largo plazo apoya las inversiones de activos fijos de la empresa.

El costo de los pasivos a largo plazo esta compuesto por dos elementos basicos.

El interés anual y el otro surge de la amortización de descuentos otorgados cuando se emite inicialmente.

1.- COSTO DE ACCIONES PREFERENTES.

El costo de estas acciones se determina al dividir el dividendo anual de las acciones preferentes entre las utilidades netas proveniente de la venta de las acciones preferentes. Las utilidades netas representan la cantidad de dinero que habra de percibirse neta de cualquier gasto de venta o garantía requerido para comercializar la acción.

2.- COSTO DE ACCIONES COMUNES.

Es la tasa a la que los inversionistas descuentan los dividendos previstos en la empresa a fin de determinar el precio mercados del interés de participación en la empresa.

La tasa de descuento es función del costo libre de riesgo de los fondos ajustados para el riesgo comercial y financiero relacionado con la empresa.

TECNICA PARA MEDIR EL COSTO DE CAPITAL DE ACCIONES COMUNES

MODELO DE EVALUACION DEL CRECIMIENTO CONSTANTE.- Se basa en la premisa de que el valor de una acción es el valor presente de todos los dividendos previstos que dicho valor proporcionara respecto a un lapso ilimitado.

3.- COSTO DE UTILIDADES RETENIDAS.

Este se relaciona con el costo de las acciones comunes. si no se retuvieran las utilidades serian pagadas a los tenedores de dichas acciones como dividendos. Las utlidades retenidas suelen considerarse como una emisión totalmente suscrita de acciones comunes adicionales.

Por lo tanto su costo es igual al de las acciones comunes por lo antes dicho no es necesario ajustar el costo de las utilidades retenidas. Al retenerlas la empresa evita costos y aun asi incrementa el costo de las obligaciones.

1.4 ESTRUCTURA FINANCIERA Y SU RELACION CON EL COSTO DE CAPITAL

ESTRUCTURA FINANCIERA:

Es la forma de financiamiento empleada en la entidad, representada por el lado derecho del balance, donde los pasivos representan las fuentes de financiamiento externas y el capital contable se refiere al financiamiento interno.

La proporción entre financiamiento externo y el financiamiento interno es conocida como apalancamiento financiero, el cual tiene como fin último el incrementar el tamaño de la empresa, a través de aumentar el volumen de las transacciones y el beneficio que ella provoca.

El incremento de las operaciones no necesariamente generan un mayor rendimiento a los accionistas, ya que si se mejoran los beneficios de la operación, también se modifican los costos de financiamiento, siendo la diferencia entre ambos la que define realmente el rendimiento para los accionistas.

Como la administración financiera busca la optimización de los rendimientos de los accionistas, maximizando la utilidad de la inversión y disminuyendo el costo de financiamiento, surge la necesidad de planear la estructura financiera que optimice el costo de capital y proteja a los accionistas de los riesgos inherentes al negocio.

1.5 USOS DEL COSTO DE CAPITAL

Sirve para aumentar el valor de la empresa. la forma de lograrlo es que forza a la administración a obtener un rendimiento en sus inversiones superior a la tasa del costo de las fuentes de financiamiento de la empresa. Su aplicación se enfoca principalmente a la evaluación de proyectos de inversión a largo plazo y a la valuación de acciones.

1.6 EL PROBLEMA DE LA INFLACION EN LA DETERMINACION DEL COSTO DE CAPITAL

La inflación provoca distorsiones y cambios en las políticas de financiamiento por varias razones entre otras:

1. En épocas inflacionarias las empresas tienden a incrementar el apalancamiento esto se debe a que las tasas de interés nominales disminuidas por el efecto de la deducibilidad de los intereses reconocida en la Ley del ISR y ajustadas por la inflación llegan a dar tasa de financiamiento reales menores al 0%.

2. Las compañías apalancadas encuentran serias dificultades para allegarse nuevos recursos.

3. Las oportunidades de recursos escasas provocan búsqueda de nuevas alternativas de financiamiento

4. El endeudamiento en moneda extranjera conlleva un alto riesgo para la empresa que no exporta sus productos.

5. El efecto del impuesto sobre la renta cobra importancia fundamental en las políticas de financiamiento.

6. Ante el incremento del apalancamiento el riesgo también se eleva.

7. Esos hechos provocan que un tema de por sí complicado y difícil se haga aún más complejo, sin embargo, su conocimiento y adecuado manejo permite el engrandecimiento de las empresas y de la economía en general.

8. Para solventar esas situaciones se propone cifras deflacionadas y determinar el costo de capital aprovechando el método de la tasa interna de rendimiento.

2 FRANQUICIAS

2.1 CONCEPTO DE FRANQUICIAS:

Exención concedida a una persona para no pagar impuestos (especialmente con relación al comercio exterior) o derechos fiscales por prestación de determinados servicios. (p.e. f. postal o telegráfica).

2.2 LAS FRANQUICIAS MAS IMPORTANTES DE MEXICO

En la actualidad el mundo de los negocios esta experimentando cambios acelerados el producto de la globalización de la producción y los mercados.

Uno de los sistemas de comercialización más eficaces en los ultimos año ha sido el de las franquicias. En Mexico a cobrado un auge musitado, de cinco años atras esta forma era inexistente. El mismo concepto no existia en la legislación, ya que carecia de marco juridico para su proliferación.

Al iniciar 1991, las franquicias registradas sumaron un poco más de 80 el número de franquicias en México son pocas ya que estan lejos de ser grandes ya que en E.U. existen más de 525,000 que operan con este sistema y que generan ventas por \$716,000 millones de dólares según la revista (franchise opportunities guide) de la asociación internacional de franquicias.(aif).

Esta es una manera de ser negocios constituye un enorme mercado potencial.

En México hasta ahora la mayoria de las franquicias son de origen extranjero alguna empresas nacionales han comenzado a hacer uso de este esquema.

El potencial economico que tienen las franquicias en México ha llevado a expansión al iniciar la revista (fog) da un listado de las franquicias más importantes que operan en el país.

A este esfuerzo fueron convocados todas las franquicias que existen y un que no todas van estar presente en esta ocasión, cabe mencionar que este nuevo proyecto, para su expansión depende de la imformación de los hombres de negocios sobre la empresa y de esto depende el éxito o la multiplicación de las franquicias se de a conocer al público inversionista.

FRANQUICIAS:

De acuerdo al concepto que da el reglamento de la Ley sobre el control y el registro de transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas dice:

"El contrato de franquicia es aquel por el cuál el proveedor o franquiciante concede al adquirente o franquiciatario el uso o autorización de explotación de marcas o nombres comerciales, transmitiéndole además, tecnología a través de conocimientos técnicos y/o asistencia técnica, con el propósito de producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme conforme a las normas del franquiciante".

2.3 ELEMENTOS DEL CONTRATO:

FRANQUICIANTE:

Es aquél que posee una determinada marca y tecnología de comercialización de un bien o servicio, cediendo contractualmente los derechos, transferencia o uso de éstas y proveyendo de asistencia técnica, organizativa, gerencial y administrativa al negocio de los franquiciatarios.

FRANQUICIATARIO:

Es aquél que adquiere contractualmente el derecho a comercializar un bien o servicio, dentro de un mercado exclusivo utilizando los beneficios que da una marca y el apoyo que recibe en la capacitación para la organización y manejo del negocio.

2.4 VENTAJAS DE LA FRANQUICIA

Para el franquiciante:

- 1.- Logra expandir su red de distribución de bienes o servicios.
- 2.- Tal expansión o crecimiento no trae consigo una inversión directa para poner en marcha el negocio.

Para el franquiciatario:

- 1.- Inicia una nueva actividad comercial, en la que por lo general no cuenta con la experiencia necesaria.
- 2.- Goza de los beneficios de una marca reconocida y aceptada por el público.
- 3.- Cuenta con los conocimientos técnicos y experiencia comercial del franquiciante.

2.5 QUE ES LA ASOCIACION MEXICANA DE FRANQUICIAS?

La AMF quedó constituida en 1989 teniendo en cuenta como su principal propósito, la creación y desarrollo de franquicias dentro del país.

El fenómeno de las franquicias ha tenido un gran desarrollo, no sólo en países como los Estados Unidos, Canadá, Japón e Inglaterra, sino también en países en crecimiento tales como Brasil, en donde un porcentaje importante de la comercialización de productos y servicios ya se hace a través de franquicias.

La AMF ha considerado como propósitos básicos los siguientes:

- Fungir como vínculo y/o contacto entre franquiciantes e inversionistas tanto mexicanos como extranjeros.

- Presentar ante las autoridades competentes un frente común con el propósito de lograr una mejor proyección y desarrollo de las franquicias en nuestro país.

- Mantener un intercambio constante con entidades similares afiliados en el exterior, promoviendo y participando en congresos, seminarios, debates y eventos internacionales relacionados con el sistema de franquicias.

- Establecer patrones para práctica del sistema de franquicias en México, con la finalidad de ampliar y garantizar la seriedad del sistema.

=> Una opción de inversión de capital

- o Uso de marca, tecnología

- o Mercado seguro.

2.6 SERVICIOS QUE PROPORCIONA LA AMF

Para cumplir con sus objetivos la Asociación ofrece a sus miembros los siguientes servicios:

- Acceso a la lista de empresas que operan a través de franquicias en México.

- Información detallada de las formas más adecuadas de operación a través de franquicias en México, así como de las tendencias de negocios que se generen en el área de franquicias en nuestro país.

- La AMF es la única Asociación de su género en México, por lo cual sus miembros serán los primeros en saber de las oportunidades que se den en el área de franquicias, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

- Representar a las franquicias ante las autoridades oficiales, con el propósito de que estas tengan un mejor desarrollo y posibilidades de expansión.

- Organizar ferias, para así lograr un contacto eficiente entre franquiciantes y franquiciatarios potenciales.

- Organización de seminarios y conferencias para así incrementar tanto el interés como la mayor información de lo referente al sistema de franquicias.

- Buscar las mejores fuentes de financiamiento.

- La certificación de un Comité de Aprobación, para así poder garantizar a los franquiciantes, miembros de la AMF.

- Tener contacto con las diferentes Instituciones educativas que manejan programas sobre franquicias, para así poder implementarlos en México.

2.7 EL SISTEMA DE FRANQUICIAS COMO UNA OPORTUNIDAD DE EXPANSION

Mientras empresarios de todos tamaños parecen seguir empeñados en lograr su subsistencia a través de estructuras de operación y de mercadotecnia, se presenta una nueva y desarrollada alternativa conocida como la **FRANQUICIA**.

Esta alternativa presenta para el empresario pequeño que a pesar de contar con el talento y creatividad suficiente generalmente no dispone de una estructura operacional y administrativa adecuada, de sistemas eficaces para el control de sus inventarios y, desde luego, de las herramientas de promoción y mercadotecnia necesarias para lograr los propósitos de expansión y crecimiento de su empresa.

La franquicia es, entonces la forma o método de negocios que empresarios de todo el mundo, y ahora de México, han adoptado con el propósito de lograr no solo la subsistencia, sino también el dinámico desarrollo de su empresa.

2.8 QUE ES UN SISTEMA DE FRANQUICIAS

Un sistema de franquicias es otorgar los derechos que da una compañía maestra (franquiciante) a otra compañía (franquiciatario), con el objeto de usar los mismos sistemas y marca del franquiciante.

Las franquicias sirven a la sociedad en varias maneras:

- 1).- dando un rendimiento o beneficio a un numeroso grupo
- 2).- incluyendo consumidores, pequeñas y medianas empresas,
- 3).- contribuyendo a la modernización del negocio ya sea de comidas, de menudeo y en general a la industria servicios, así como la creación de un nuevo tipo de negocios.

El sistema de franquicias es la mejor forma para contar con una organización de los canales de distribución con bajo riesgo de inversión y mayor probabilidad de éxito en el negocio.

El sistema de franquicias se puede considerar como un término sumamente nuevo en México, el potencial de crecimiento en nuestro país es incalculable, por lo cual merece un grado mayor de atención por ser la mejor alternativa para viabilizar el desarrollo de la micro y pequeña empresa, que en términos reales representa un alto porcentaje en nuestra economía y en el futuro será la guía para la creación de empleos, auto estima del hombre por su propio trabajo y el emprendimiento de operadores valiosos en México.

2.9 LA RAPIDA EXPANSION DEL NEGOCIO DE FRANQUICIAS

LA AMF EN ACCION

Desde 1989, año en el que la Asociación fue establecida como la única cuya misión específica se encuentra dirigida hacia las franquicias, ha gozado de un crecimiento constante desde su inicio, logrando una expansión conjunta con la industria que representa.

2.10 TIPO DE NEGOCIOS DE LOS MIEMBROS DE LA AMF

MENUDEO

Comidas, tiendas en general, joyerías, centros de entretenimiento, refaccionarias, artículos de vestir, calzado, lentes, gimnasios, servicios postales, tintorerías y bares entre otros. Ej. Trionica, Opticas Devlyn

COMIDA

Restaurantes familiares, cafeterías, comida rápida, pizzas, helados y comida mexicana entre otros. Ej. Pizzas Hut, Burger Boy, Dormimundo, El Pollo Loco

SERVICIOS

Hoteles, renta de automóviles, escuelas, imprentas, bienes raíces, centros de acondicionamiento, sistemas de construcción. Ej. Hotel Holiday inn

2.11 POR QUE UNIRSE A LA AMF?

Porque lleva a cabo un programa activo de juntas mensuales y seminarios con el propósito de diseminar información acerca de franquicias; dentro de estos eventos se cuenta con la participación de representantes del sector gubernamental y financiero así como de expertos en la materia.

Así mismo la obtención de beneficios por ahorros en bienes y servicios que la AMF consigna para sus miembros.

2.12 CONDICIONES DE LA MEMBRESIA

El franquiciante deberá cumplir con las bases citadas bajo el Código de Etica aparte de reunir las siguientes condiciones:

1.- Aclarar de la mejor manera posible a cualquier interesado en la adquisición de una franquicia acerca de todos los aspectos de operación.

2.- Celebrar todos y cada uno de sus contratos con sus franquiciatarios a través de instrumentos por escrito, manteniendo con cada uno de ellos una relación ética, franca y abierta.

3.- Conceder franquicias a aquellos que demuestren tener condiciones efectivas para asumir el manejo y operación del negocio y llevar este al éxito de acuerdo con los patrones establecidos por el franquiciante, el cual celebrará una selección y aceptará solamente a aquel franquiciatario que demuestre después de una investigación razonable, que posee las habilidades básicas, educación, experiencia, características personales, recursos financieros necesarios y todos los requisitos indispensables para llevar al éxito la franquicia.

4.- Buscar resolver amigablemente y con justicia a través de un diálogo franco y abierto cualquier conflicto entre sus franquiciatarios o entre sus proveedores, o cualquier otro elemento inmerso en la operación del sistema de franquicias.

5.- Proveer a sus franquiciatarios la orientación necesaria en la instalación y operación de sus respectivas franquicias dentro de la manera técnica y rigurosa adaptación, prestándoles asistencia siempre que esto sea posible en lo que se refiere a:

- a) Localización de la franquicia,
- b) Instalación de la franquicia,
- c) Entrenamiento del franquiciatario y de su equipo,
- d) Operación de la franquicia desde el punto de vista administrativo, financiero y mercadológico.

6.- Acatar siempre que sea posible las sugerencias y recomendaciones que le fueren hechas por el comité de ética de la Asociación Mexicana de Franquicias.

7.- Los objetivos y actividades de la compañía no deben ser una violación al orden público, ni al orden moral.

8.- El franquiciante deberá cumplir con todo lo que marca la ley y los reglamentos.
(El Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso de Marcas y Patentes.)

9.- La compañía debe ser financiera y administrativa establece y debe poseer un contrato en el cual se declare claramente la naturaleza de su relación con el franquiciatario.
(Contrato de 10 años => Mercado que no se agote
=> Crecimiento constante del mercado.)

2.13 PROCEDIMIENTO DE REGISTROS

- Solicitar y llenar en forma completa la solicitud de la AMF.
 - Obtener la aprobación del Comité de Etica.
 - Realizar el pago de su membresia anual.
 - Participación en las actividades de la Asociación así como el tener acceso a la información de la Asociación.
- (o Financiamiento Nafinsa para arrendamiento financiero,
o Pagamos regalías sobre ventas por uso de tecnología
(deducibles para ISR)
o Microempresario al frente del negocio.)

3 CASO PRACTIVO COSTO DE CAPITAL:

3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa El Buen Vestir, S.A. es una compañía de la localidad que se dedica a la fabricación de trajes para dama, la empresa le pide a usted seleccionar aquella alternativa menos costosa y más conveniente para financiar el proyecto que actualmente los socios estan contemplando en lo que se refiere a trabajar por medio de una franquicia los modelos de la famosa casa de modas francesa CHRISTIAN DIOR. La inversión necesaria que tendran que efectuar es de: \$ 300'000,000.M.N.

Para financiar dicho proyecto se le presentan las siguientes alternativas:

ALTERNATIVA A:

Por el importe total de la inversión solicitar préstamo a serfin, al 21% anual, plazo de 4 años, amortizaciones iguales y serfin cargaria una comisión del 5% sobre el monto total del crédito, mismo que descontaria al momento de ser este autorizado, tasa de impuestos a utilizar 35% fijo.

ALTERNATIVA B:

Financiar el 60% de la inversión mediante una emisión de obligaciones al 20% anual, con un valor nominal de \$5,000.c/u, lapso 4 años. la colocación de obligaciones fue al contado, por lo que se otorgo a los adquirientes un descuento del 5% sobre el valor de la obligación, recibiendo unicamente el neto. Y el 40% restante seria a través de la reinversión de utilidades. precio de la acción en el mercado \$23,500. y dividendos a pagar presente año \$ 14,100 por acción, y además tiene una tasa de crecimiento del 20%.

ALTERNATIVA C:

1.- Obtener el 20% del total de requerimientos mediante un préstamo de banamex a una tasa del 26% anual, sobre saldos insolutos, plazo 2 años. el banco nos cobraria por tratamitación del crédito una comisión del 6% descontable del préstamo.

2.- El resto se financiaria mediante una emisión de acciones preferentes con valor nominal de \$10,000 c/u a las cuales se les cubriria un rendimiento anual del 11% durante 4 años. El costo de la colocación de la acción es de \$ 200 c/u.

INFORMACION ADICIONAL:

En 1990 la empresa tuvo una utilidad de operación de \$ 206'678,000. y espera que en los próximos tres años estas crezcan a razón de un 13% , 16% y 19% respectivamente.

SE PIDE:

- 1.- Determinar la nueva estructura de capital y costo de capital ponderado para cada una de las alternativas mencionadas.
- 2.- A efecto de poder apreciar mejor el impacto en la utilidad neta (después de impuestos y p.t.u.) y utilidad por acción de los accionistas, elaborar cuadros comparativos para cada año y cada opción, tomando en cuenta el importe de los intereses que se pagarían anualmente y el número de acciones que se hubiesen emitido. el capital social se encuentra constituido por acciones ordinarias de \$ 10,000.c/u

ESTRUCTURA Y COSTO DE CAPITAL ACTUAL

	CAPITAL	COSTO
Pasivo a largo plazo-----	\$ 115,000	18.20%
Capital social-----	95,000	12.00%
Utilidades acumuladas-----	174,754	14.50%

SOLUCION DEL CASO PRACTICO

3.2 ESTRUCTURA DE CAPITAL INICIAL

CONCEPTO	CAPITAL	% COSTO DEUDA	% PARTICI- PACION	% COSTO PONDER.
PASIVO A LARGO PLAZO	115,000.	18.20	29.89	5.44
CAPITAL SOCIAL	95,000.	12.00	24.69	2.96
UTILIDADES CUMULADAS	174,754.	14.50	45.42	6.59
	----- 384,754.		----- 100.00	----- 14.99

ALTERNATIVA A:

Por el importe total de la inversión solicitar préstamo a serfin, al 21% anual, plazo de 4 años, amortizaciones iguales y serfin cargaria una comisión del 5% sobre el monto total del crédito, mismo que descontaria al momento de ser este autorizado. tasa de impuestos a utilizar 35% fija.

3.3 SOLUCION ALTERNATIVA A:

CREDITO BANCARIO:

$$\begin{aligned} C &= 300'000,000 \\ i &= 21\% \\ n &= 4 \text{ AÑOS} \\ T &= 35\% \\ \text{COMISION } 5\% \end{aligned}$$

$$1 - (1 + i)^{-n} =$$

$$\frac{300'000,000 \cdot (.21)}{1 - (1 + .21)^{-4}} = \frac{63'000,000}{.5335} = 118'089,731.$$

A Ñ O S	CAPITAL	PAGOS	INTERESES	ABONOS CAP.
1	300'000,000.	118'089,731.	63'000,000.	55'089,731.
2	244'910,269.	118'089,731.	51'431,156.	66'658,574.
3	178'251,695.	118'089,731.	37'432,855.	80'656,875.
4	97'594,820.	118'089,731.	20'494,912.	97'594,819.
(+) COMISION			172'358,923.	299'999,999.
			15'000,000	
			187'258,923.	
			=====	

$$\text{TASA EFECTIVA DE CRECIMIENTO: } 187'358,923 = .6574 = .1643$$

$$\frac{285'000,000.}{4}$$

$$K = KD (1 - T)$$

$$K = .1643 (1 - .35) = .1067 = 10.67\%$$

ESTRUCTURA DE CAPITAL NUEVA

C O N C E P T O		%	%	COSTO
		COSTO	PARTI-	PONDERADO
		DEUDA	CIPACION	CAPITAL
PASIVO A LARGO PLAZO	115,000	18.20	13.42	2.44
CREDITO BANCARIO	472,359	10.67	55.11	5.88
CAPITAL SOCIAL	95,000	12.00	11.08	1.33
UTILIDADES RETENIDAS	174,754	14.50	20.39	2.96
	857,113		100.00	12.61
	=====		=====	=====

IMPACTO DE LA ALTERNATIVA A: EN LAS UTILIDADES

A Ñ O	1990	1991	1992	1993
=====	=====	=====	=====	=====
% AUMENTO	B A S E	13%	16%	19%
UTILIDAD				
OPERECION	206'678,000	233'546,140	270'913,522	322'387,091
(-) INTERESES		63'000,000	51'431,156	37'432,855
(=) UTILIDAD ANTES I.S.R.		170'546,140	219'482,366	284'954,236
(-) I.S.R. [35%]		59'691,149	76'818,828	99'733,983
(-) 10% P.T.U.		17'054,614	21'948,237	28'495,424
(=) UTILIDAD NETA		93'800,377	120'715,301	156'724,829
(-) AMORT. DE EJER. ANT.		-0-	-0-	-0-
(=) RESULTADO DEL EJERC.		93'800,377	120'715,301	156'724,829
		=====	=====	=====

3.4 SOLUCION ALTERNATIVA B:

Financiar el 60% de la inversión mediante una emisión de obligaciones al 20% anual, con un valor nominal de \$ 5,000 c/u. lapso de 4 años. La colocación de obligaciones fue al contado, por lo que se otorgo a los adquirientes un descuento del 5% sobre el valor de la obligación, recibiendo únicamente el neto. y el 40% restante sería a través de la reinversión de utilidades. Precio de acción en el mercado \$ 23,500 y dividendos a pagar presente año \$ 14,100 por acción, y además tiene una tasa de crecimiento del 20%.

EMISION DE OBLIGACIONES (DEBE COTIZAR EN BOLSA)

$$300'000,000. \times 60\% = 180'000,000.$$

$$K_b = \frac{I + \frac{M - P}{N}}{\frac{M - P}{2}} (1 - T)$$

$$I = \text{VALOR NOMINAL} \times \text{INT.} \quad 5,000 \times 20\% = \$ 1,000.$$

$$N = \text{TIEMPO} \quad 4 \text{ AÑOS}$$

$$M = \text{VALOR NOMINAL} \quad 5,000$$

$$P = \text{VALOR MERCADO} \quad 5,000 - 5\% \text{ DESCUENTO} \quad 4,750$$

$$T = \text{TASA IMPUESTOS} \quad 35\%$$

$$K_b = \frac{1,000 + \frac{5,000 - 4,750}{4} \quad (\text{Costo Promedio de Intereses})}{\frac{5,000 + 4,750}{2} \quad (\text{Costo promedio de la obligación})} (1 - .35) \quad [\text{Beneficio fiscal}]$$

$$K_b = \frac{1,000 + \frac{250}{4}}{4,875} (0.65)$$

$$K_b = \frac{1,000 + 62.5}{4,875} (0.65)$$

$$k_b = .22 (.65) = 0.1430 = 14.30 \%$$

SOLUCION ALTERNATIVA B:

CALCULO DE LOS INTERESES SOBRE LAS OBLIGACIONES

EMISION OBLIGACIONES	INT. ANUAL	TIEMPO	INT. TOTAL A PAGAR	INTERESES ANUALES
180'000,000.	20%	4 AÑOS	144'000,000.	36'000,000.

2.- POR EL 40% RESTANTE REINVERTIR UTILIDADES.

$$3000'000,000 \times 40\% = 120'000,000.$$

$$K_s = \frac{D_1}{P} + g$$

D1 = DIVIDENDOS----- 14,100 (60% tomando en
cuenta las expectativas de crecimiento)

P = VALOR DE MERCADO----- 23,500

G = TOTAL DE CRECIMIENTO----- 20%

$$K_s = \frac{14,100}{23,500} + 0.20 = 0.80$$

$$K_s = 80\%$$

=====

SOLUCION ALTERNATIVA B:

E S T R U C T U R A D E C A P I T A L

C O N C E P T O		% COSTO DEUDA	% PARTICI- PACION	% COSTO POND. DE CAQPI TAL
PASIVO A LARGO PLAZO	115,000	18.20	16.23	2.95
EMISION DE OBLIGACIONES	180,000	14.30	45.71	6.54
INT. X PAGAR X OBLIG. (180,000 X 20% X 4)	144,000			
CAPITAL SOCIAL	215,000	80.00	30.33	24.26
UTILIDADES RETENIDAS	54,754	14.50	7.73	1.12
	708,754		100.00	34.87

2.- DETERMINACION DEL SALDO DE LAS UTILIDADES RETENIDAS

SALDO S/ ESTRUCTURA INICIAL	REINVERCION DE UTILIDADES	SALDO NUEVO UTIL. RETEN.
174,754	120,000	54,754

DETERMINACION DEL SALDO DEL CAPITAL SOCIAL

SALDO S/ ESTRUCTURA INICIAL	REINVERSION DE LAS UTILIDADES	SALDO NUEVO CAPITAL SOCIAL
95,000 (+)	120,000	215,000

IMPACTO DE LA ALTERNATIVA B: EN LAS UTILIDADES

=====			
A Ñ O S	1991	1992	1993
=====			
UTILIDAD DE OPERACION	233'546,140	270'913,522	322'387,091
(-) INT. X OBLIG. (180'000,000 X 20%)	36'000,000	36'000,000	36'000,000

UTILIDAD DE OPERACION	197'546,1401	234'913,522	286'387,091
I.S.R. (35%)	69'141,149	82'219,733	100'235,482
10% P.T.U.	19'754,614	23'491,352	28'638,709
=====			
RESULTADO DEL EJERC.	108'650,377	129'202,437	157'512,900
=====			

3.5 SOLUCION ALTERNATIVA C:

1.- Obtener el 20% del total del requerimientos mediante un préstamo de banamex a una tasa del 26% anual, sobre saldos insolutos, plazo dos años. El banco nos cobraria por tramitación del crédito una comisión del 6% descontable del préstamo.

1.- PRESTAMO BANCARIO

$$300'000,000. \times 20\% = 60'000,000.$$

AÑO	CAPITAL	PAGOS IGUALES	INT. S/SALDOS INSOLUTOS	ABONOS CAPITAL
1	60'000,000.	30'000,000.	15'600,000.	45'600,000.
2	30'000,000.	30'000,000.	7'800,000	37'800,000
		60'000,000.	23'400,000.	83'400,000.
(+)	COMISION	3'600,000.		
		27'000,000.		

$$\text{TASA EFECTIVA DE CRECIMIENTO} = \frac{27'000,000.}{56'400,000.} \times 100 = 0.4787 \times 100$$

$$= 47.87\%$$

$$\frac{47.87\%}{2} = 23.93\%$$

$$K = Kd (1 - t) = .2393 (1 - .35) = 15.55$$

SOLUCION ALTERNATIVA C:

2.- El resto se financiara mediante una emisión de acciones preferentes con valor nominal de \$ 10,000. c/u a las cuales se les cubriria un rendimiento anual del 11% durante 4 años. El costo de la colocación de la acción es de \$ 200. c/u.

2.- SOLUCION EMISION DE ACCIONES PREFERENTES.

$$300'000,000. \times 80\% = 240'000,000.$$

$$KP = \frac{DP}{P}$$

$$DP = \text{VALOR NOMINAL} \times \text{RENDIMIENTO} = 10,000. \times 11\% = 1.100$$

$$P = \text{VALOR NOMINAL MENOS COSTO DE COLOCAC.} 10,000. - 200 = 9,800$$

$$KP = \frac{1,100}{9,800} = 0.1122 = 11.22\%$$

- CALCULO DE LOS DIVIDENDOS POR PAGAR POR LAS ACCIONES PREFERENTES.

=====				
CANTIDAD DE EMISION ACCIONES PREFEREN.	RENDIMIENTO ANUAL	TIEMPO POR PAGAR	TOTAL DE DIVIDENDO POR PAGAR	DIVIDENDOS ANUALES
=====				
240'000,000.	11%	4 AÑOS	105'600,000.	26'400,000

IMPACTO DE LA ALTERNATIVA C: EN LAS UTILIDADES

A Ñ O	1991	1992	1993
UTILIDAD DE OPERACION	233'546,140	270'913,522	322'387,091
INT.S/CREDITO BANCAR.	15'600,000	7'800,000	-0-
RESULTADO DE OPERAC.	217'946,140	278'713,522	322'387,091
(-) DIV.PREF. X PAGAR	26'400,000	26'400,000	26'400,000
RESULTADO ANTES I.S.R.	191'546,140	252'313,522	295'987,912
I.S.R. (35%)	67'041,149	88'309,732	103'595,482
10% P.T.U.	19'154,614	25'231,352	29'598,709
RESULTADO DEL EJERC.	105'350,377	138'772,438	162'792,900

SOLUCION ALTERNATIVA C: ESTRUCTURA DE CAPITAL

C O N C E P T O		% COSTO DEUDA	% PARTICI- PACION	% COSTO POND CAPIT
PASIVO A LARGO PLAZO	115,000	18.20	14.06	2.56
CREDITO BANCARIO	83,400	15.55	10.69	1.91
CAPITAL SOC.COMUN	95,000	12.00	11.62	1.39
ACCIONES PREFERENTES	240,000	11.22	42.26	4.74
DIV. PREF. X PAGAR	105,600			
UTILIDADES RETENIDAS	174,754	14.50	21.37	3.10
	=====		=====	=====
	817,810		100.00	13.70
	=====		=====	=====

3.6 RESUMEN DE RESULTADOS

=====				%
ALTERNATIVAS	1991	1992	1993	COSTO POND.
=====				=====
A	93'800,377.	120'715,301.	156'724,824.	12.61
B	108'650,377.	129'202,437.	157'512,900.	34.87
C	105'350,377.	138'772,438.	162'792,900.	13.70
=====				=====

SOBRE UTILIDAD NETA.

CONCLUSION :

- *.- La opción que nosotros escojimos es la alternativa " c " ya que nos genera más utilidad, de tal manera que el costo ponderado sea un poco mayor.
- *.- En esta alternativa nosotros obtenemos más ganancia.
- *.- Por otra parte en nuestro flujo de efectivo vemos que con esta opción desembolsaremos menos dinero que en las otras alternativas.
- *.- En la arternativa " a " el costo de capital es más bajo que en la " c " pero en las utilidades se compensa la alternativa " c " , tambien nuestros desembolsos serian menores en esta alternativa.

Tema V

ANALISIS FINANCIERO

1. TEORIA SOBRE ANALISIS FINANCIERO

1.1 OBJETIVOS DEL ANALISIS FINANCIERO:

El objetivo del análisis de los estados financieros es la obtención de suficientes elementos de juicios para apoyar las opiniones que se hayan formado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad de la empresa.

1.2 DEFINICION DE ANALISIS FINANCIERO:

El análisis financiero es un examen tecnico y minucioso de todas las partidas que integran los estados financieros relacionados entre si y que considerando información adicional, nos llevara a determinar las fuerzas y debilidades de la empresa.

Es la preparación que se hace de los estados financieros fomulados previamente y la determinación de las relaciones que se establecen entre sus valores a efecto de que los datos obtenidos sirvan para un fin inmediato posterior que es el de su interpretación.

1.3 INFORMACION PREVIA REQUERIDA:

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

- A.- Establecer con claridad el objetivo del análisis.
- B.- Obtener breve historia del desarrollo de la empresa y del comportamiento de sus ingresos, costos, gastos y utilidades.
- C.- Descripción de los productos o articulos que fabrique, comercialice o servicios que preste.
- D.- Investigación de sus principales relaciones comerciales, bancarias y de crédito y su regimen fiscal.
- E.- Datos de sus principales accionistas, administradores y fuerza de trabajo.
- F.- Información del mercado y competencia.
- G.- Conocimiento de políticas y procedimientos contables.
- H.- Investigación del entorno socio-economico y politico en que se desarrolla.
- M.- Cuantificación de la capacidad utilizada.

Tambien es recomendable que los estados financieros que se vayan a analizar esten previamente auditados a efecto de tener una certeza razonable de que su contenido es el correcto.

1.4 METODOLOGIA DEL ANALISIS FINANCIERO

El fin del análisis de los estados financieros es simplificar las cifras financieras para facilitar la interpretación, su significado y el de sus relaciones. Su empleo en forma apropiada, con juicio y precaución, en combinación con la información de otras fuentes sobre negocios, hace posible el mejoramiento de las predicciones y norma la política administrativa sobre bases técnicas y con conocimientos de causas; ayuda a establecer juicios útiles sobre los mismos para fines de auditorías, fiscales, de crédito, compras de valores, etc.

Esta técnica por su aspecto numerico y la forma simplista de presentar los resultados, con frecuencia se le considera una formula infalible para establecer juicios generales sobre políticas financieras, políticas administrativa, valores, créditos, etc. pero si la experiencia es desfavorable se le abandona y considera como una disciplina academica sin utilidad practica.

Los métodos de análisis no son instrumentos que puedan subsistir al pensamiento ni a la experiencia acumulada, porque esta es la que afina métodos, sin embargo, por perfecto que sea un método no se puede ocupar el lugar del juicio. El método es un auxiliar, no es un sustituto de las cualidades humanas sobre las cuales destaca la corrección y profundidad de la interpretación de las cifras.

Ningún método de análisis puede dar una respuesta definitiva, más bien sugiere preguntas que estan gobernadas por el criterio, que sirve de guía a la interpretación de las cifras. La interpretación no puede hacerse con exactitud matemática; debe ser inquisitiva, sugerente y apreciativa, más bien que exacta y precisa. Los metodos tanto como los instrumentos de trabajo, exigen inteligentemente uso de la interpretación de los resultados que se obtengan de su aplicación.

1.5 METODO DE ANALISIS:

Los métodos de análisis son un medio y no un fin, son simplemente caminos para medir y comparar hechos, pueden ser empleados en la dirección de una empresa para aplicar el conocimiento que la administración debe tener de la misma, con el fin de hacer más eficaz el control de las operaciones.

Las funciones mecánicas o propositos primarios de los métodos de ananlisis de los estados financieros son:

- A.- SIMPLIFICAR LAS CIFRAS Y SUS RELACIONES.- La simplificación cambia la forma de expresión de las cifras y de sus relaciones para facilitar la comprensión de su importancia y su significado, pero no su valor.
- B.- HACER FACTIBLES LAS COMPARACIONES.- Las cuales son las verticales y las horizontales.

Son comparaciones verticales las que se hacen entre el conjunto de estados financieros pertenecientes a un mismo periodo, el factor tiempo se considera incidentalmente y solo como un elemento de juicio, debido a que se trata de obtener la magnitud de las cifras y de sus relaciones.

Las comparaciones horizontales son las que se hacen entre estados financieros pertenecientes a varios periodos, la consideración y la debida ponderación del tiempo tiene capital importancia, porque el tiempo es la condición de los cambios; y como con las comparaciones historicas lo que se desea demostrar son los cambios, y estos se efectuan progresivamente en el transcurso del tiempo, habra necesidad de referirnos a fechas.

La enumeración que se hace de los metodos de ananlisis es enunciativa y no limitativa, que con frecuencia se emplean para el estudio de los estados financieros; pero no son todos los que se utilizan para el examen de la información de las empresas.

A.- METODO DE ANALISIS VERTICAL:

A.- METODO DE REDUCCION DE ESTADO FINANCIEROS A PORCIENTOS.

Este método consiste en reducir a porcientos las cantidades contenidas en los estados financieros. El proceso aritmético que debe seguirse para la reducción de los estados financieros a porcientos, consiste en dividir cada una de las partes de un todo entre el mismo todo, y el cociente se multiplicara por 100.

$$PI = (PC / CB) * 100$$

Se emplean con propiedades cuando se desea calcular la magnitud y distribución de las partes integrantes del todo, y facilitar las comparaciones de los estados financieros de una empresa con los mismos estados financieros de una empresa similar, con el objeto de formarse un juicio de la situación de la empresa con relación a las empresas similares.

B.- METODO DE RAZONES SIMPLES.-

Son las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran los estados financieros las que tienen importancia y no los valores absolutos de estos.

Son simplemente un metodo de análisis y su función se limita a servir de auxiliar para el estudio de las cifras de las empresas, señalando solo probables puntos debiles.

C.- METODO DE RAZONES ESTANDAR.-

Las razones estandar se calcularan dividiendo los elementos que se deben comprobar, en la misma forma como se hace en las razones simples, con la diferencia que siendo las razones estándar una medida básica de comprobación, al hacer su calculo, debe tomarse el promedio de las cifras de los elementos con los cuales se desea calcular la razón estandar por el tiempo satisfactorio. Solo debe calcularse razones estandar significativas y en el menor número posible, para facilitar al lector del informe.

EN LA PRACTICA ACTUAL LAS RAZONES ESTANDAR SE APLICAN:

- En los costos de producción y de distribución (costo estándar)
- En el control presupuestal.
- Como medida de control en la dirección de empresas filiales y sucursales.
- Como medida de supervisión de distribución y representantes.
- Por las instituciones de crédito, para diversos fines; en especial para la concesión y vigilancia de créditos.
- Por inversionistas, contadores públicos, licenciados en administración de empresas, en el deseo de prestar un mejor servicio a sus clientes.

B.- METODO DE ANALISIS HORIZONTAL.-

A.- METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES.

El método de aumentos y disminuciones se comparan cifras homogéneas correspondientes a dos o más fechas, o una misma clase de estados financieros, pertenecientes a diferentes periodos, tales comparaciones generalmente se conocen con el nombre de estados financieros comparativos.

El método de estados financieros comparativos radica en presentar los principales cambios sufridos en las cifras, facilitando así la selección de los cambios que se juzguen pertinentes para posteriores estudios. Este método de análisis se aplica al estudio de los siguientes estados:

A.- BALANCE COMPARATIVO.

B.- ESTADO COMPARATIVO DE RESULTADOS.

C.- ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA.

RAZONES FINANCIERAS

Matemáticamente se llama razón a la relación que existe entre dos cantidades de la misma especie.

Considerando que entre los diversos valores que constituyen los estados financieros existen ciertas relaciones, se determino que al aplicar estas relaciones se podran obtener una serie de observaciones sobre la estructura financiera y productividad de las empresas.

El objetivo fundamental del análisis a través de la aplicación de las razones, en la interpretación de las relaciones numericas que existen entre los diversos valores que figuran en los estados financieros.

El análisis a base de razones tambien puede utilizarse para determinar probabilidades y tendencias. Señalar los puntos debiles en el negocio y sus principales fallas, siempre que se tenga cuidado de escoger relaciones proporcionales, adecuadas con las cifras de mayor significación, eso es, que sus elementos integrantes tengan entre si relaciones estrechas de dependencia.

La aplicación y utilización de las razones más usuales en el análisis financiero se apreciará más objetivamente al aplicarlas a los siguientes estados financieros.

1.6 DESDE EL PUNTO DE VISTA EXTERNO EN QUE SE BASA

En el análisis externo el analizador no tiene contacto directo con la empresa y los únicos datos de que dispone es la información que la empresa haya juzgado pertinente proporcionarle el análisis hecho por banqueros y posibles inversionistas.

ANALISIS FINANCIERO

- Es la distribución y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus elementos o bien:
- Es la descomposición y separación de un todo en las partes que lo integran, o también:
- Es la técnica primaria aplicable para entender y comprender lo que dicen o tratan de decir los estados financieros.

REQUISITOS DEL ANALISIS

El contenido de los estados financieros, es necesario observar los siguientes requisitos:

- 1.- Clasificar los conceptos y las cifras que integran el contenido de los estados financieros.
- 2.- Reclasificar los conceptos y las cifras del contenido de los estados financieros.
- 3.- La clasificación y reclasificación debe de ser cifras relativas a conceptos homogéneos del contenido de los estados financieros.
- 4.- Tanto la clasificación como la reclasificación de cifras a conceptos homogéneos del contenido de los estados financieros debe hacerse desde un punto de vista definido.

1.7 DESDE UN PUNTO DE VISTA INTERNO A DONDE SE ORIENTA

El análisis interno se hace para fines administrativos; y el analizador esta en contacto intimo con la empresa: tiene acceso a los libros de contabilidad y en general todas las fuentes de información del negocio estan a su disposición.

DATOS FINANCIEROS EXTERNOS

Son dificiles de obtener en México pero esta información es importante por que nos es muy útil para emitir interpretaciones.

REQUISITOS CONTABLES

Debera existir consistencia en la aplicación de los principios de contabilidad, en la presentación de los estados financieros, esto quiere decir, que se utilicen las mismas cuentas, tal y como se han venido presentado en ejercicios anteriores: tambien sera necesario obtener el dictamen del contador público, para que el analista puede trabajar ya con cierto margen de seguridad en las cifras que maneja.

ESTADOS FINANCIEROS Y DATOS QUE SOLICITA

ESTADOS FINANCIEROS PRINCIPALES.- El balance general, estado de resultados, estado de cambio en el capital y estado de origen y aplicación de recursos.

ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS.- Estos estados el analista los solicita solo cuando las necesidades de quien lo contrato asi lo requieran y seria: ejemplo: las relaciones de clientes y proveedores.

ESTADOS DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS.

Reglas de simplificación y uniformidad de los estados financieros aqui es necesario que el analista ya prepare adecuadamente su material de trabajo estados financieros que comprenderan:

1.- SIMPLIFICACION DE CIFRAS.- Trabajar con numeros redondos.

2.- CUENTA QUE REFLEJA LOS AJUSTES DE CIFRAS POR SIMPLIFICACION.

CONCILIACION POR ANALISIS: Aumentara o disminuira dentro del balance el capital contable de las demas estados financieros, aparecera en el renglon anterior al resultado que soporten.

1.8 ¿A QUIENES INTERESA EL ANALISIS Y POR QUE?

A).- ACREEDORES

POR QUE?

La capacidad de pago de sus clientes nacionales y extranjeros a corto plazo o largo plazo.
por la garantía que respalda sus créditos.

B).- PROVEEDORES

POR QUE?

Les interesa conocer la capacidad de ventas de sus clientes de producción, y de pago para determinar:

- si se les puede vender
- cuanto se les puede vender
- cuanto nos podran pagar, etc.

C).- ACREEDORES BANCARIOS

POR QUE?

Les interesa conocer la situación financiera, las perspectivas de crédito, la cuantia y especificación de las garantías que proporcionan sus clientes.

D).- PROPIETARIOS

POR QUE?

Les es util conocer el volumen adecuado de ingresos.
los costos de producción administración, ventas y financiamiento adecuado.

Que la utilidad, dividendos o rendimientos sean:
razonables, adecuados, suficientes y relativamente, etc.

E).- INVERSIONISTAS

POR QUE?

Para analizar la relación que existe entre el capital invertido y los intereses invertidos.
La situación económica de sus clientes.

F).- AUDITORES

POR QUE?

Determinar la suficiencia o deficiencia del sistema de control interno con el objeto de:
- planear eficientemente los programas de auditoria.
- ver la posibilidad de aplicar la tactica de muestreo.
Determinar la importancia relativa de las cuentas auditadas, para efectos del informe (corto o largo) de auditoria etc.

G).- DIRECTIVOS

POR QUE?

Para conocer la posibilidad de obtener créditos.
Aumentar los ingresos de la empresa.
Disminuir los costos y gastos,
para efectos de información
control de la situación financiera.

H).- S.H.C.y.P.

POR QUE?

Para efectos de control de impuestos y contribuyentes.
Cálculo de revisión de impuestos.
Revisión de dictámenes del c.p..
Estimación de impuestos.

I).- SECRETARIA DE COMERCIO:

POR QUE?

Para efectos de aumento de precios de articulos controlados.
Control de precios.
Estadísticas.

J).- TESORERIA DE LOS ESTADOS

POR QUE?

Control de impuestos estatales.

Cálculo y revisión de impuestos estatal.

Control de causantes, etc.

K).- H. AYUNTAMIENTO DE LOS MUNICIPIOS

POR QUE?

Control de causantes.

Control de servicios públicos.

Presupuestos, etc.

L).- TRABAJADORES

POR QUE?

Cálculo y revisión de la participación de las utilidades.

Revisión de contratos colectivos.

Prestaciones sociales, etc..

M).- A LOS CONSULTORES Y ASESORES DE LA EMPRESA

POR QUE?

Información a sus clientes, prestación de servicios, etc..

1.9 REQUISITOS DE QUIEN ANALIZA

Ser un contador público o un licenciado en administración de empresas con los siguientes requisitos:

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

1.10 FALLAS MAS COMUNES QUE SE DETECTAN EN EL BALANCE Y EN EL ESTADO DE RESULTADOS Y POSIBLES CAUSAS

1.- EXCESO DE INVERSION EN SALDOS DE CUENTAS POR COBRAR DE CLIENTES.- Existe sobre inversión en cuentas y documentos por cobrar de clientes, cuando la empresa a seguido una politica liberal en la concesión de créditos, o bien, cuando las cobranzas has sido deficientes.

POSIBLES CAUSAS:

- A).- Ventas a créditos en exceso.
- B).- Actuaciones fraudulentas de funcionarios.
- C).- Competencia del mercado
- D).- Politicas deficientes en materia de cobranzas, etc.

CONSECUENCIAS

- 1.- Aumentos en los gastos de cobranzas.
- 2.- Aumento en las cuentas incobrables.
- 3.- Disminución de utilidades.

RECOMENDACIONES

- 1.- Hacer un estudio tendiente a mejorar la politica y metodos de cobranzas.
- 2.- Documentar las cuentas por cobrar y tratar de descontarlos en instituciones de créditos.
- 3.- Si existe tirantéz económica, procurar fondos a la empresa, con nuevas aportaciones de socios; crédito a largo plazos, etc.

2.- SOBRE INVERSION DE INVENTARIOS.

Existe sobre inversión en una empresa, cuando los materiales, productos en proceso o productos terminados estan fuera de producción por compras o producción no equilibradas, o bien, por la falta de coordinación de las funciones de compra, producción y ventas.

CAUSAS:

- A.- Deseos de ensanchar la empresa.
- B.- Compras anticipadas en cantidades excesivas, por el aprovechamiento de precios bajos en el mercado.
- C.- Compras excesivas para no perder la reputación mercantil.
- D.- Actuación fraudulenta de funcionarios de la empresa, para obtener comisiones y dadivas de los proveedores, etc.

CONSECUENCIAS:

- 1.-Aumento en los gastos de compra.
- 2.-Existencia de mercancías obsoletas.
- 3.-Existencias de mercancías que se dañan.
- 4.-Robos por falta, tal vez, de control.
- 5.-Disminución de utilidades, etc.

RECOMENDACIONES:

- Tratar de vender parte de los inventarios, principalmente, de articulos obsoletos y articulos danados.
- Elaborar un presupuesto de compras en función del presupuesto de ventas y producción.
- Si fuese necesario, procurar nuevos fondos a la empresa, mediante aportaciones de socios y/o créditos a largo plazo.

3.- SOBRE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS .

Una empresa tiene sobre inversiones en activos fijos, cuando la inversión de tales activos no guardan proporción con los demás valores del balance, o bien, cuando la capacidad de producción máxima es muy superior a la producción real de la empresa.

CAUSAS:

- A.- Adquisición liberal de activos fijos.
- B.- Para eliminar al elemento humano.
- C.- Para tratar de reducir los costos de producción.
- D.- Para ofrecer mejores ventajas que el competidor, etc.

CONSECUENCIAS:

- 1.- Aumento de los intereses por concepto de financiamiento por la adquisición de activos fijos.
- 2.- Aumento en los gastos de producción por concepto de -
 - depreciaciones.
 - gastos de mantenimiento.
 - gastos de reparación.
 - gastos de conservación, etc.

RECOMENDACIONES:

- Tratar de vender el activo fijo que no hiciera falta a la empresa.
- Convencer a socios para retener utilidades varios ejercicios hasta equilibrar la inversión de la planta.
- Obtener créditos a largo plazo.
- Aumentar el importe del capital social, mediante la admisión de nuevos socios o de nuevas aportaciones, etc.

4.- INSUFICIENCIA DEL CAPITAL DE TRABAJO.-

Existe insuficiencia de capital cuando uno o más activos de una empresa esta fuera de proporción o bien, cuando el capital propio es inferior en relación con el capital ajeno.

CAUSAS:

- A.- Por un aumento en las operaciones de la empresa.
- B.- Por el aumento del pasivo fijo.
- C.- Por operar financieramente con más recursos de los indispensablemente necesarios, etc.
- D.- Por una mala organización de la empresa.

CONSECUENCIAS:

- 1.- Aumento de los intereses del pasivo fijo.
- 2.- Atrasos en los pagos a acreedores a corto plazo.
- 3.- Reducción del capital de trabajo, etc.

RECOMENDACIONES:

- Convencer a los socios de la empresa para retener utilidades.
- Aumentar el importe del capital social, con nuevos socios y nuevas aportaciones.
- Ver la posibilidad de alquilar bienes de activos tangibles, tales como equipos de reparto, maquinaria, etc. con el objeto de no hacer nuevas, adquisiciones ni tener necesidad de recurrir a créditos a corto plazo.

5.- INSUFICIENCIA DE UTILIDADES:

Se dice que una empresa tiene insuficiencia de utilidades cuando estas son relativamente inferiores en proporción con el capital invertido, volumen de operaciones y capacidad de la misma.

CAUSAS:

- A.- Mala administración de la empresa.
- B.- Sobre inversión en inventarios.
- C.- Sobre inversión en cuentas y documentos por cobrar de clientes.
- D.- Sobre inversión en activos fijos.
- E.- Insuficiencia de capital.
- F.- Deficiencia en las ventas.
- G.- Exceso en el costo de ventas.
- H.- Exceso en los gastos de administración, ventas y financiamiento, etc.

CONSECUENCIAS:

- 1.- Descontento de los propietarios.
- 2.- Despido del personal.
- 3.- Liquidación de la empresa, etc.

RECOMENDACIONES:

- Hacer un estudio de reorganización de la empresa.
- Estudiar todas y cada una de las partidas del estado de perdidas y ganancias y determinar posibles defectos.
- Determinar la posibilidad de desarrollar planes de inversión de nuevos proyectos; nuevos mercados; nuevos negocios, etc.

PERDIDAS Y GANANCIAS

6.- VENTAS INSUFICIENTES

CAUSAS:

A.- Desequilibrio en la proporción que guardan las ventas con los elementos financieros y a los de operación que estan al alcance y disposición de una empresa.

7.- EXCESIVO COSTO DE VENTAS:

CAUSAS:

- A.- Deficiente politica de compras.
- B.- Inadecuado manejo y almacenamiento de las mercancías.
- C.- Deficiente contratación del manejo del factor humano.
- D.- Movimiento continuos de los costos fijos.
- E.- Inadecuado financiamiento.
- F.- Ventas insuficientes.
- G.- Inadecuada técnica de producción.

8.- EXCESIVO COSTO DE DISTRIBUCION:

- A.- Desconocimiento de la mercadotecnia.
- B.- Mala politica administrativa.
- C.- Mala politica de ventas.
- D.- Mala politica financiera que puede deberse a las circunstancias siguientes:
 - negligencia e incapacidad.

9.- INADECUADA PRODUCCION DE UTILIDADES:

CAUSAS:

Inadecuada politica, al preferir hacer entrega de las utilidades o dividendos a los socios en lugar de elevar al reinvertirlas por que los negocios al tratar de elevar al máximo sus ganancias pueden prestar un mejor servicio a la comunidad.

1.11 METODOLOGIA

Por método de análisis como tecnica aplicable a la interpretación podemos entender el orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivo y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.

CLASIFICACION

I.- METODO DE ANALISIS VERTICAL:

- A).- Procedimiento de porcentajes integrales.
- B).- Procedimiento de razones simples.
- C).- Procedimiento de razones estandar.

II.-METODO DE ANALISIS HORIZONTAL:

- A).- PRODEDIMIENTO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES.

III-METODO DE ANALISIS HISTORICO:

- A).- Procedimiento de tendencias, que para efectos de la comparación se puede presentar a base de:
 - Series de cifras o valores
 - Serie de variaciones
 - Serie de indices

IV.-METODO DE ANALISIS PROYECTADO O ESTIMADOS:

- A).- Procedimiento de control presupuestal.
- B).- Procedimiento del punto de equilibrio.

EL METODO VERTICAL O ESTATICO, Se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un periodo determinado.

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

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

EL METODO PROYECTADO O ESTIMADO, Se aplica para analizar estados financieros pro-forma o presupuestos.

PROCEDIMIENTO DE PORCIENTOS INTEGRALES

Es la separación del contenido de los estados financieros a una misma fecha o correspondiente a un mismo periodo, en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con un todo.

BASE DE PROCEDIMIENTOS:

Toma como base de procedimiento, el axioma matematico que se enuncia diciendo que: " el todo es igual a la suma de sus partes" de donde el todo se le asigna un valor igual al 100 y a las partes un porciento relativo.

APLICACION:

Su aplicación puede enfocarse a estados financieros estaticos, dinamicos o secundarios, tales como balance general, estado de pérdidas y ganancias, estado del costo de ventas, estado de costo de producción, estado analítico de gastos de fabricación, gastos de ventas, etc...

FORMULA:

$$\text{PORCIENTO INTEGRAL} = \text{CIFRA PARCIAL/CIFRA BASE} * 100.$$

PROCEDIMIENTO DE RAZONES SIMPLES

Consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geométricamente las cifras de dos o más conceptos de los estados financieros de una empresa determinada.

Ahora bien, por razón debemos entender:

"LA RELACION DE MAGNITUD QUE EXISTE ENTRE DOS CIFRAS QUE SE COMPARAN ENTRE SI" ES DECIR:

A).- La diferencia aritmética que existe entre dos cifras que se comparan entre si.

CLASIFICACION

Las razones simples pueden clasificarse como sigue:

I.- POR LA NATURALEZA DE LAS CIFRAS:

- A).- Razones estáticas.
- B).- Razones dinámicas.
- C).- Razones estático - dinámicas.
- D).- Razones dinámicas - estáticas.

II. POR SU SIGNIFICADO O LECTURA:

- A).- Razones financieras.
- B).- Razones de rotación.
- C).- Razones cronologicas.

III POR SU APLICACION OBJETIVO:

- A).- Razones de rentabilidad.
- B).- Razones de liquidez.
- C).- Razones de actividad.
- D).- Razones de solvencia y endeudamiento.
- E).- Razones de producción.
- F).- Razones de mercadotecnia, etc.

RAZONES ESTATICAS: Cuando el antecedente y consecuente, es decir, el numerador y denominador, emanan o proceden de estados financieros estaticos, como el balance general.

RAZONES DINAMICAS: Cuando el antecedente y consecuente, es decir, numerador y denominador, emanan de un estado financiero dinámico, como el estado de resultados.

RAZONES ESTATICO- DINAMICAS: Cuando el antecedente corresponde a conceptos y cifras de un estado financiero estático y, el consecuente emana de conceptos y cifras de un estado financiero dinámico.

RAZONES DINAMICO-ESTATICAS: Cuando el antecedente corresponde a un estado financiero dinámico y, el consecuentes, corresponde a un estado financiero estático.

RAZONES FINANCIERAS: Son aquellas que se leen en dinero, en pesos (unidad monetaria).

RAZONES DE ROTACION: Son aquellas que se leen en ocasiones (número de rotaciones o vueltas al círculo comercial o industrial).

RAZONES CRONOLOGICAS: Son aquellas que se leen en días (unidad de tiempo, es decir pueden expresarse en días, horas, minutos.)

RAZONES DE RENTABILIDAD: Son aquellas que miden la utilidad, dividendos, renditos de una empresa.

RAZONES DE LIQUIDEZ: Son aquellas que estudian la capacidad de pago en efectivo o dinero de una empresa.

RAZONES DE ACTIVIDAD: Son aquellas que miden la eficiencia de las cuentas por cobrar y por pagar, de la eficiencia del consumo de materiales producción, ventas, activo.

RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTOS: Son aquellas que miden la porción de activos financiados por deuda de terceros, miden así mismo, la habilidad para cubrir intereses de la deuda y compromisos inmediatos.

RAZONES DE PRODUCCION: Son aquellas que miden la eficiencia del proceso productivo, la eficiencia de la contribución marginal, miden los costos y capacidad de las instalaciones.

RAZONES DE MERCADOTECNIA: Son aquellas que miden la eficiencia del departamento de mercados y del departamento de publicidad de una empresa.

1.12 RAZONES SIMPLES MAS USUALES EN EL ANALISIS FINANCIERO

1.- SOLVENCIA INMEDIATA (PRUEBA DEL ACIDO)

$$\frac{\text{ACTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

2.- ACTIVO DE PRONTA REALIZACION

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTES - INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

3.- INDICE DE SOLVENCIA

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

4.- ESTABILIDAD FINANCIERA

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

$$\frac{\text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

$$\frac{\text{PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

5.- INVERSION DEL CAPITAL

$$\frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

6.- VALOR CONTABLE DEL CAPITAL

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL

7.- ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR (NUM. DE VECES QUE SE RECUPERAN)

VENTAS NETAS A CREDITO

PROM. DE CUENTAS POR COBRAR
(SALDOS MENSUALES DEL MAYOR)

8.- ROTACION DE INVENTARIOS (NUM. DE VECES QUE SE RECUPERAN LOS INVENTARIOS)

COSTO DE VENTAS

PROM. DE INVENT. DE ARTS. TERMINADOS
(SALDOS MENSUALES DEL MAYOR)

COSTO DE MATERIA PRIMA

PROM. DE INV. MAT. PRIMA
(SALDOS MENSUALES DE MAYOR)

COSTO DE MANUFACTURA EN PROCESO

PROM. DE INV. DE MANUFAC. EN PROCESO
(SALDOS MENSUALES DEL MAYOR)

9.- CONVERTIBILIDAD DE CUENTAS POR COBRAR

360

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

10.- CONVERTIBILIDAD DE DE INVENTARIOS DE ARTICULOS TERMINADOS

360

ROTACION DE ARTICULOS TERMINADOS

11.- ESTUDIO DE VENTAS

VENTAS NETAS

CAPITAL CONTABLE

VENTAS NETAS

CAPITAL EN TRABAJO

VENTAS NETAS

ACTIVO FIJO

12.- ESTUDIO DE LA UTILIDAD NETA

UTILIDAD NETA

CAPITAL CONTABLE

UTILIDAD NETA

CAPITAL EN TRABAJO

UTILIDAD NETA

VENTAS NETAS

2.1 ANTECEDENTES DEL CASO PRACTICO DE ANALISIS FINANCIERO

Grupo de luxe, S.A. de C.V. se constituyó en la ciudad y puerto de ensenada, b.cfa., el día 1ro. de septiembre de 1989.

Siendo su objeto principal la elaboración, producción y venta a mayoreo de cosméticos y perfumería para damas.

El capital de trabajo se encuentra integrado por todo tipo de maquinaria y equipo de la más alta calidad, así como las instalaciones para el logro del objetivo antes mencionado.

La materia prima que se utiliza proviene de proveedores nacionales así como de extranjeros que se dediquen exclusivamente al cuidado y protección de la piel.

La sociedad nace de la necesidad que existe en nuestra ciudad de contar con una línea de productos de alta calidad de reconocimiento mundial, sobre todo por los cambios tan trascendentes que se esperan próximamente con el tratado de libre comercio.

Los accionistas de esta sociedad están concientes de las ventajas y desventajas que pueden tener con el producto por la zona geográfica en la que está situada.

En consideración de lo anterior nos orillamos a seleccionar a nuestros mejores proveedores de materias primas para la elaboración de nuestros productos, cuidando desde los más mínimos detalles, como por ejemplo; los aceites, las esencias naturales originarios de distintas partes del mundo.

Denotando que todos los accionistas están muy familiarizados con distintas técnicas y tratamientos como los que se debe de tratar el cuidado de la piel.

RAZONES FINANCIERAS

2.2 MEDIDAS DE LIQUIDEZ

INDICE DE SOLVENCIA

ACTIVO CIRCULANTE	409,883.	
-----	-----	= 1.02
PASIVO CTO.PLAZO	400,680	=====

PRUEBA DE ACIDO

ACT.CIRCULANTE - INVENTARIOS	252,670	
-----	-----	= .63
PASIVO A CTO. PLAZO	400,680	=====

CAPITAL DE TRABAJO

ACT.CIRC. - PASIVO CIRC.		
409,883. 400,680		= 9,203
		=====

2.3 MEDIDAS DE ACTIVIDAD

ROTACION DE INVENTARIOS

COSTO DE LO VENDIDO	518,803	
-----	-----	= 7.76
INVENTARIOS PROMEDIOS	66,889	=====
	360/7.76	= 46.DIAS
		=====

PLAZO DE PAGO PROMEDIO

CUENTAS POR PAGAR	68,777	
-----	-----	80 DIAS
COMPRAS	311282/360	=====
-----	864.67	
360		

ROTACION DE ACTIVO TOTAL

VENTAS	942,771	
-----	-----	= 1.20
ACTIVOS TOTALES	785,434	=====

PLAZO DE COBRO PROMEDIO

CUENTAS POR COBRAR	172,360	
-----	-----	= 82.27
VENTAS A CREDITO	2,095	

360		

2.4 MEDIDAS DE ENDEUDAMIENTO

ROTACION DE INDICE DE ENDEUDAMIENTO

PASIVOS TOTALES	515,680	
-----	-----	= 66%
ACTIVOS TOTALES	785,434	=====

RAZON DE PASIVO CAPITAL

PASIVO A LARGO PLAZO	115,000	
-----	-----	= 1.21
CAPITAL SOCIAL	95,000	=====

2.5 MEDIDAS DE RENTABILIDAD

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

VENTAS - COSTO DE VENTA	423,968	
-----	-----	45%
VENTAS	942,771	=====

MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION

UTILIDAD DE OPERACION	279,081	
-----	-----	30%
VENTAS	942,771	=====

MARGEN DE UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.

U.NETA A.DE IMPTOS	244,660	
-----	-----	26%
VENTAS	942,771	=====

RENDIMIENTO DE LA INVERSION

U.NETA DESP.DE IMPTOS.	134,563	
-----	-----	=
ACTIVOS TOTALES	785,434	17%
		=====

RAZON DE COBERTURA E INTERES TOTAL

U.A.DE IMPTOS E INTERESES	279,081	
-----	-----	
INTERESES	34,421	8%
		=====

2.6 INTERPRETACION DE LAS RAZONES

INDICE DE SOLVENCIA

EXPLICACION LIQUIDEZ:

Es la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen.

Que nos indica:

Nos dice la medida de liquidez que se calcula dividiendo

ACTIVO CIRCULANTE

PASIVO A CORTO PLAZO

INTERPRETACION:

Grupo de luxe, S.A. de C.V. es una empresa manufacturera principalmente el índice de 1.02 que obtiene no es favorable para los estándares aceptables puesto que son de 2. para arriba, sin embargo tenemos con que responder aunque si se llegara a esa situación tendríamos una descapitalización.

PRUEBA DEL ACIDO

EXPLICACION:

Se emplean para medir la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo.

Que nos indica:

La medida de liquidez que se calcula dividiendo:

ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS

PASIVO A CORTO PLAZO

Este índice tiene efectos similares al de solvencia con la diferencia de que en este no incluye los inventarios por considerarseles como el rubro del activo circulante con menos posibilidades prontas de convertirse en efectivo.

INTERPRETACION:

Este resultado representa, que por cada peso que se encuentra en el pasivo a corto plazo solo contamos con 63 centavos de activo circulante para responder por ellos.

ROTACION DE INVENTARIOS

EXPLICACION:

Es la medida de la actividad o liquidez del inventario de una empresa.

Que nos indica:

El periodo promedio del tiempo del inventario que determina la empresa, se calcula:

COSTO DE LO VENDIDO

INVENTARIOS PROMEDIOS

INTERPRETACION:

La rotación de inventarios del grupo de luxe , s.a. de c.v. es de 7.76 veces, si lo quisieramos en días serian 46 días. y comparandolos con la competencia que realiza su rotación de 100 días. nos es favorable.

PERIODO DE COBRANZA PROMEDIO

EXPLICACION:

Es el periodo que se requiere para cobrar las cuentas pendientes.

Que nos indica:

Es util para evaluar las políticas de crédito y cobranzas se obtiene:

CUENTAS POR COBRAR

VENTAS

360

INTERPRETACION:

El periodo de cobranza promedio nos indica que el departamento de cobranza es deficiente ya que el plazo se extiende a 82 días en donde estan en controversia con las políticas a seguir de la empresa grupo de luxe s.a. de c.v.

ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR

EXPLICACION:

Periodo promedio que se requiere para pagar las cuentas pendientes.

Que nos indica:

Esta cifra solo es significativa con respecto a las condiciones usuales de crédito que se le conceden a la empresa se calcula:

CUENTAS POR PAGAR

COMPRAS

360

INTERPRETACION:

La politica de nuestros principales proveedores de cuentas por pagar de la empresa de luxe, es a 80 días, por tanto nuestra capacidad crediticia es aceptable ya que la competencia es de 30 días.

ROTACION DE ACTIVOS TOTALES

EXPLICACION:

Indica la eficiencia con la que la empresa puede emplear sus activos para generar ingresos en ventas.

Que nos indica:

Cuanto mayor sea la rotación, tanto más eficientemente se habrán empleado los activos fijos, se obtiene:

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

INTERPRETACION:

A comparación del ejercicio anterior la empresa disminuyo .36 en cuanto a las veces que cambio su activo en el año.

RAZON DE INDICE DE ENDEUDAMIENTO

EXPLICACION:

Mide la proporción de activos totales concedidos por los acreedores de la empresa.

Que nos indica:

Cuanto mayor sea el índice tanto mayor sera la cantidad de otras personas que se este utilizando para generar ganancias, se calcula:

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

INTERPRETACION:

El grupo de luxe s.a. de c..v., se ha financiado en un 66% de sus activos a través de las deudas.

RAZON DE PASIVO CAPITAL

EXPLICACION:

Nos indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los propietarios de la empresa.

Que nos indica:

Se utilizan para estimar el grado de apalancamiento financiero.

PASIVO A LARGO PLAZO

CAPITAL SOCIAL

INTERPRETACION:

Las deudas a largo plazo representan para la empresa un 1.21% del capital social.

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

EXPLICACION:

Este margen indica el % que queda sobre las ventas después de que la empresa ha pagado sus existencias.

Que nos indica:

Que mientras más alto sea este margen menor será el costo de las mercancías vendidas, se obtiene:

VENTAS - COSTO DE LO VENDIDO

VENTAS

INTERPRETACION:

Representa la utilidad bruta, que es del 45 %

MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION

EXPLICACION:

Esta representa lo que a menudo se denomina utilidades puras, que GANA EL GRUPO DE LUXE EN VENTAS.

Que nos indica:

Indica la ganancia que obtenemos excluyendo los impuestos e intereses y determina las ganancias, se obtiene:

UTILIDAD DE OPERACION

VENTAS

INTERPRETACION:

El 30 % tenemos de ganancia excluyendo los gastos de operación.

MARGEN NETO DE UTILIDADES

EXPLICACION:

Es el porcentaje que queda de cada peso por ventas de deducir todos los gastos incluyendo impuestos.

Que nos indica:

Indica una medida común del éxito de una empresa con respecto a las utilidades sobre ventas, se calcula:

UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPTOS E INTERES

VENTAS

INTERPRETACION:

14 % Representa la utilidad neta obtenida después de impuestos e intereses.

MARGEN DE UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.

EXPLICACION:

Representa el porcentaje que queda por ventas antes de deducir impuestos.

Que nos indica:

Indica la utilidad antes de deducir imptos.

Se obtiene:

UTILIDAD ANTES IMPUESTOS

VENTAS

INTERPRETACION:

Tenemos un 26 % de utilidad antes de impuestos.

RENDIMIENTO DE LA INVERSION

EXPLICACION:

Mide la efectividad total de la administración al generar ganancias con activos disponibles.

Que nos indica:

El rendimiento que tienen los activos totales, se obtiene:

UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPTOS

ACTIVOS TOTALES

INTERPRETACION:

Esta razón nos indica que en de luxe, s.a. de c.v. por cada peso invertido en el activo, se genera un 17% de utilidad.

RAZON DE COBERTURA DE INTERESES

EXPLICACION:

Numero de veces en que se han ganado intereses, mide la capacidad para cubrir los pagos de intereses contraídos.

Que nos indica:

La capacidad que tendra la empresa para satisfacer sus obligaciones, se obtiene:

UTILIDAD ANTES DE IMPTOS E INTERESES

INTERESES

INTERPRETACION:

Representa las veces en que se han ganado intereses 8 %.

ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO DE 1990 Y 1991

	1991 =====		1990 =====	
VENTAS TOTALES	942,771	100%	608,090	100%
MENOS:				
COSTO DE VENTAS	518,803	55%	303,873	50%
IGUAL				
UTILIDAD BRUTA	423,968	45%	304,217	50%
MENOS:				
GASTOS DE OPERACION	144,887	15%	97,539	16%
RESULTADO DE OPERACION	279,081	30%	206,678	34%
MENOS:				
GASTOS FINANCIEROS	34,421	4%	23,765	4%
RESULTADO ANTES DE I.S.R. Y P.T.U.	244,660	26%	182,913	30%
I.S.R. 35%	85,631	9%	64,020	11%
P.T.U. 10%	24,466	3%	18,291	3%
UTILIDAD NETA	134,563	14%	100,602	17%
	=====		=====	

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO
(EN MILES DE PESOS)

ACTIVOS	1991	%	1990	%	PASIVO	1991	%	1990	%
CIRCULANTE:					A CORTO PLAZO:				
CAJA	3,500	0.45%	2,750	0.71%	PROVEEDORES	68,777	9%	34,785	9%
BANCOS	15,070	1.92%	4,974	1.28%	IMPTOS POR PAGAR	82,379	10%	65,761	17%
CLIENTES	105,608	13.45%	49,521	12.72%	ACREEDORES DIVERSOS	59,443	8%	29,191	7%
DOCTOS. POR COBRAR	66,752	8.50%	96,123	24.70%	P.T.U. POR PAGAR	24,466	3%	0	0%
DEUDORES DIVERSOS	61,740	7.86%	13,844	3.56%	DOCTOS. POR PAGAR	139,615	18%	76,121	20%
	252,670	32.17%	167,212	42.96%	PTMOS. BANCARIOS	26,000	3%	48,176	12%
MATERIAS PRIMAS	47,688	6.07%	10,241	2.63%	SUMA PASIVO CTO. PLAZO	400,680	51%	254,034	65%
PRODUCCION EN PROCESO	20,437	2.60%	51,126	13.14%	A LARGO PLAZO:				
PRODUCTOS TERMINADOS	89,088	11.34%	44,689	11.48%	DOCTOS. POR PAGAR	115,000	15%	0%	0%
	157,213	20.02%	106,056	27.25%	TOTAL DE PASIVO	515,680	66%	254,034	65%
TOTAL ACT. CIRCULANTE	409,883	52.19%	273,268	70.21%					
F I J O:					CAPITAL CONTABLE:				
TERRENO	44,000	5.60%	44,000	11.30%	CAPITAL SOCIAL	95,000	12%	95,000	24%
EDIFICIO	250,000	31.83%	0	0.00%	RESULT. DE EJ. ANTERIORES	40,191	5%	3,957	1%
MAQUINARIA	48,000	6.11%	48,000	12.33%	RESULTADO DEL EJERCICIO	134,563	17%	36,234	9%
MOBILIARIO DE OF.	19,500	2.48%	12,500	3.21%	TOTAL CAPITAL CONTABLE	269,754	34%	135,191	35%
EQ. DE COMPUTO	5,400	0.69%	0	0.00%					
EQ. DE TRANSPORTE	46,733	5.95%	21,733	5.58%					
DEPREC. ACUMULADA	(38,082)	-4.85%	(10,276)	-2.64%					
TOTAL DE ACT. FIJO	375,551	47.81%	115,957	29.79%					
TOTAL DE ACTIVOS	785,434	100.00%	389,225	100.00%	TOTAL DE PASIVO Y CAPI	785,434	100%	389,225	100%

Tema VI

PLANEACION FINANCIERA DE LA EMPRESA

1.1 INTRODUCCION A LA PLANEACION FINANCIERA

La planeación financiera forma parte de las tareas del ejecutivo de finanzas. los planes y propuestos financieros proporcionan "mapas" de la trayectoria a seguir para alcanzar los objetivos de la empresa. Además, estos instrumentos proporcionan una estructura para coordinar las diversas actividades de la empresa, además de que actúan como un mecanismo de control para establecer un patrón de funcionamiento respecto al cual pueden evaluarse los resultados reales. Es necesario, pues, comprender las dimensiones claves del proceso planeación financiera para poder manejar adecuadamente las actividades de una empresa, maximizando así el precio de las acciones.

Dos aspectos fundamentales del proceso son la planeación del efectivo y la planeación de las actividades. La primera, que por lo general se realiza al elaborar el presupuesto de caja o efectivo, debe su importancia al hecho de que el dinero efectivo es el elemento primordial de la empresa; de no contar con una cantidad de efectivo adecuada - sin importar el nivel de actividades - la empresa perdería solvencia y acabaría en la bancarrota. la planeación de las utilidades generalmente se lleva a cabo con los estados financieros pro-forma que muestran niveles anticipados de utilidades, activos, pasivos y capital. Los presupuestos de efectivo y los estados pro-forma no solo son útiles para la planeación financiera interna, ya que también los acreedores actuales y futuros tienen por costumbre solicitarlos.

1.2 PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

I M P O R T A N C I A

La planeación financiera proporciona los mapas para las trayectorias a seguir para alcanzar una optima administración del capital de trabajo. Debiendo crear la estructura para coordinar las diversas actividades, siendo tambien un mecanismo de control para establecer un patron de funcionamiento respecto al cual puedan evaluarse los resultados reales.

Presenta aspectos que la hacen especialmente importante para la salud financiera de la empresa:

- 1.- Las estadísticas indican que la principal porción del tiempo de la mayoría de los administradores financieros se dedican a las operaciones internas diarias de la empresa que caen sobre el terreno de la administración del capital de trabajo.
- 2.- Característicamente los activos circulantes representan un porcentaje más alto de los activos totales de una empresa, ya que representan una porción muy grande de los activos y debido tambien a ser relativamente utiles (en movimiento).
- 3.- La administración de capital de trabajo es particularmente importante para las empresas pequeñas. Aunque estas empresas pueden minimizar su inversión en activos fijos arrendando planta y equipo, no pueden evitar la inversión en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.
- 4.- La relación entre crecimiento de ventas y la necesidad de financiar los activos es estrecha y directa, los aumentos en ventas producen una necesidad inmediata de inventarios.

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de trabajo se refiere al manejo de cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y pasivos circulantes, si la empresa no puede mantener un nivel adecuado de capital de trabajo es probable que llegue a un estado de insolvencia.

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

DEFINICION COMUN DE CAPITAL DE TRABAJO

Es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo de una empresa.

DEFINICION ALTERNATIVA DE CAPITAL DE TRABAJO

Es la parte de los activos circulantes de la empresa financiados con fondos a largo plazo.

RUBROS QUE FORMAN EL CAPITAL DE TRABAJO

ACTIVOS CIRCULANTES

Caja y bancos
Clientes
Deudores diversos
Cuentas por cobrar
Inventarios
Valores negociables

PASIVOS CIRCULANTES

Proveedores
Acreedores diversos
Documentos por pagar
Pasivos acumulados
Cuentas por pagar

Los principales activos circulantes son caja y bancos, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios.

Cada uno de estos activos debe manejarse eficientemente para conservar la liquidez de la empresa, observando un nivel que no sea demasiado alto para cualquiera de ellos.

El pasivo a corto plazo de mayor importancia comprende las cuentas por pagar, documentos por pagar y los pasivos acumulados o acumulaciones.

1.3 IMPORTANCIA PARA ACCIONISTAS, ADMINISTRADORES Y PRESTAMISTAS DE LA ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

ACCIONISTAS

A los accionistas les interesa conocer como se esta manejando el capital neto de trabajo; ya que representan los activos circulantes aproximadamente un 60% de los activos totales de la empresa y son los que tienden a ser relativamente volatiles.

ADMINISTRADORES

La administración del capital de trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa, las cuales comprenden los activos circulantes y los pasivos a corto plazo, por lo tanto el manejo del capital de trabajo es uno de los aspectos más importantes de la administración financiera global.

El objetivo de la administración del capital de trabajo consiste en manejar cada uno de los activos y pasivos a corto plazo de la empresa de manera que se alcance un nivel aceptable y constante de capital neto de trabajo. El administrador debe manejar eficientemente los activos de la empresa para conservar su liquidez debiendo observar que estos no sean demasiado altos. El pasivo a corto plazo debe ser manejado con mucho cuidado para asegurar su obtención y su empleo adecuado.

PRESTAMISTAS

El monto de los pasivos a corto plazo disponibles esta limitado por el monto (en unidades monetarias) de las compras en el caso de las cuentas por pagar por el monto o importe de pasivos acumulados en el caso de las acumulaciones, y por el monto de los prestamos temporales o estacionales considerados como aceptables por los prestamistas en el caso de los documentos por pagar. Los prestamistas realizan prestamos a corto plazo para permitir que la empresa financie pasivos acumulados estacionales de cuentas por cobrar o inventarios; por lo regular no prestan dinero a corto plazo para usos a largo plazo.

NECESIDAD PERMANENTE

Consiste en activos fijos más la parte permanente de los activos circulantes de la empresa, permanece inalterable durante el año.

NECESIDAD ESTACIONAL O TEMPORAL

Atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, varia en el año.

1.4 RENTABILIDAD-RIESGO

La rentabilidad es la utilidad después de costos y gastos.

El riesgo es la probabilidad de que una empresa llegue a ser insolvente (incapaz de pagar sus deudas al vencimiento de estas).

Las utilidades de la empresa pueden aumentarse de dos maneras:

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

Estos pueden reducirse pagando menos por un artículo un servicio, o bien, echando mano de los recursos existentes. Cualquier reducción de los costos debiera aumentar las utilidades de la empresa. Estas también pueden incrementarse mediante la inversión en activos más rentables, los cuales pueden a su vez, generar mayores niveles de ingresos. Se supone que cuanto mayor sea la cantidad de capital neto de trabajo menos riesgo habrá. Cuando hay más capital neto de trabajo nuestra empresa es más líquida y esta menos expuesta a la insolvencia. Pero también puede darse el efecto contrario: se asocian niveles bajos de liquidez en niveles crecientes de riesgo. La relación entre el capital neto de trabajo, la liquidez y el riesgo es tan estrecha, que si se aumenta el capital neto de trabajo o la liquidez, disminuye el nivel riesgo de la empresa.

SUPUESTO BASICOS

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

NATURALEZA DE LA ALTERNATIVA ENTRE RENTABILIDAD Y RIESGO

Si una empresa desea incrementar su rentabilidad debe aumentar también sus riesgos. Si desea disminuir el riesgo, debe reducir la rentabilidad. La relación entre estas variables es tal que, independientemente de la forma como la empresa aumente su rentabilidad mediante la administración del capital de trabajo, resultan en un incremento correspondiente en el riesgo.

ACTIVOS CIRCULANTES

Los efectos del cambio en los niveles de los activos circulantes de la empresa sobre la relación rentabilidad-riesgo pueden demostrarse usando una relación muy sencilla: la razón de los activos a corto plazo con respecto a los activos totales, dicha razón indicara que porcentaje de activos totales son circulantes, el cual puede aumentar o disminuir.

$$\text{RAZON} = \text{ACTIVOS CIRCULANTES} / \text{ACTIVOS TOTALES}$$

EFFECTOS DE UN INCREMENTO

A medida que aumenta la razón de activos circulantes respecto de activos totales, tanto la rentabilidad como el riesgo disminuyen. La rentabilidad se reduce porque los activos circulantes son menos rentables que los activos fijos. A su vez, el riesgo de insolvencia disminuye debido a que el aumento de los activos circulantes incrementan el capital neto de trabajo.

EFFECTOS DE UNA DISMINUCION

Una disminución en la razón o índice de los activos circulantes respecto de los activos totales, resultara en un aumento en la rentabilidad de la empresa, ya que los activos fijos de esta, que se verán incrementados, generan mayores rendimientos que los activos circulantes. Sin embargo, el riesgo también aumentara, puesto que el capital neto de trabajo disminuirá con la reducción de los activos circulantes.

PASIVOS CIRCULANTES

Los efectos de un cambio de nivel de los pasivos a corto plazo sobre su relación rentabilidad-riesgo también puede demostrarse usando una sencilla relación, la razón de pasivo circulante respecto del activo total. Esta razón o índice señala el porcentaje de activo total que ha sido financiado mediante el pasivo a corto plazo. este puede aumentar o disminuir.

$$\text{RAZON} = \text{PASIVO CIRCULANTE} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

EFECTOS DE UN AUMENTO

A medida que aumenta la razón de pasivo a corto plazo respecto del activo total, se incrementa la rentabilidad de la empresa; lo mismo ocurre con el riesgo. La rentabilidad se incrementa debido a los costos reducidos relacionados con el empleo de un mayor financiamiento a corto plazo, y menor a largo plazo. Como el primero comprende cuentas y documentos por pagar, al igual que acumulaciones, y es menos costoso que el financiamiento a largo plazo, los costos de la empresa disminuyen, lo que lleva a menores utilidades.

EFECTOS DE UNA DISMINUCION

Una disminución o reducción en la razón o índice del pasivo a corto plazo respecto del activo total disminuirá la rentabilidad de la empresa, ya que debe obtenerse una mayor cantidad de financiamiento por medio de fuentes a largo plazo más costosas. En el riesgo se dará una disminución correspondiente a un reducido nivel de pasivo a corto plazo, lo cual provocará un incremento en el capital neto de trabajo.

EFECTOS COMBINADOS

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

1.5 TIPO DE FINANCIAMIENTO O COMBINACION A UTILIZAR

METODO DINAMICO

Este metodo exige que la empresa financie sus requerimientos a corto plazo con fondos a corto plazo y sus necesidades a largo plazo con fondos a largo plazo.

La empresa debe fijar mensualmente el requerimiento de fondos y dividirlo en necesidad estacional y permanente y las necesidades estacionales deben financiarse con pasivos a corto plazo y las permanentes con pasivos a largo plazo.

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

METODO CONSERVADOR

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

En el enfoque conservador el riesgo de este debera ser deducido por el hecho de que el plan no requiere que la empresa emplee nada de su limitada capacidad para solicitar prestamos a corto plazo.

COMPARACION ENTRE LOS DOS ENFOQUES

Es más costoso el enfoque conservador, ya que hace que la empresa pague intereses sobre fondos innecesarios en algunos meses, y en consecuencia el costo menor en el enfoque dinámico lo hace más rentable que el conservador pero más riesgoso ya que su capital de trabajo estara muy limitado.

El enfoque conservador produce menos utilidades esto lo hace menos rentable pero su riesgo es mínimo ya que cuenta con suficiente capital de trabajo.

2.1 CONCEPTO DE ADMINISTRACION DE EFECTIVO

Es una de las areas más importantes de la administración de capital de trabajo, el efectivo y los valores negociables son los activos más líquidos de la empresa, estos activos pueden funcionar también como una reserva de fondos para cubrir los desembolsos inesperados reduciendo así el riesgo de una crisis de insolvencia dado que los otros activos circulantes cuentas por cobrar e inventarios se convertiran finalmente en efectivo mediante la cobranza y la venta.

2.2 TRES FUNCIONES DEL EFECTIVO

1.- TRANSACCION.

Esta función permite afrontar necesidades rutinarias ya sea compras, pago de gastos o inversiones.

2.- PRECAUCION.

Permite solucionar situaciones imprevistas donde se necesita dinero para solventarlas.

3.- ESPECULACION.

Permite aprovechar situaciones fuera del curso normal de la empresa.

2.3 OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION DE EFECTIVO

Para poder administrar eficientemente los recursos de efectivo, se requiere que previamente se hayan fijado los objetivos o metas a alcanzar:

1.- EVITAR DESPILFARROS.

Lo cual se logra ejerciendo un estrecho control sobre las erogaciones a realizar, para que no se hagan gastos superfluos.

2.- REDUCCION AL MINIMO DE IMPREVISTOS.

Los imprevistos son un mal necesario, debiendo evitarse que repercutan en forma sustancial en la empresa, para ello hay que preveer cuando llegaran a la empresa y en que forma la impactaran.

3.- CONTROL DE INVERSIONES.

En cualquier fase del ciclo economico de la empresa puede suceder que se efectuen inversiones en exceso que van a provocar una lenta recuperación de efectivo, razón por la cual es aconsejable ajustarse al presupuesto de caja, para evitar que la organización se vea comprometida por falta de liquidez.

4.- APROVECHAMIENTO DE DESCUENTOS.

Es aconsejable que se anticipe el pago de las obligaciones que causen intereses o que signifiquen obtener un beneficio, solo cuando se cuente con excedentes de efectivo.

5.- INVERSIONES DE RECUPERACION.

Tiene como fin efectuar inversiones con vencimientos escalonados, para evitar problemas de liquidez y obtener rendimientos adicionales mientras no se utilicen los recursos para cumplir compromisos.

2.4 ESTRATEGIAS BASICAS PARA LA ADMINISTRACION EFICIENTE DEL EFECTIVO

Las estrategias que deberan seguir las empresas en lo referente a la administración de efectivo son las siguientes:

- 1.- Cubrir las cuentas por pagar lo más tarde posible sin danar la posición crediticia de la empresa, pero aprovechando cualquier descuento en efectivo que resulte favorable.
- 2.- Utilizar el inventario lo más rapido posible, a fin de evitar existencias que podrian resultar en el cierre de la linea de producción o en una pérdida de 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 alcanzar este objetivo.

2.5 VALORES NEGOCIABLES

Es una de las áreas más importantes de la administración de capital de trabajo. Como son los activos más líquidos de la empresa, pueden constituir a la larga la capacidad de pagar las cuentas en el momento de su vencimiento. En forma colateral, esos activos líquidos pueden funcionar también como una reserva de fondos para cubrir los desembolsos inesperados, reduciendo así el riesgo de una "crisis de solvencia".

CONCEPTO DE VALORES NEGOCIABLES

Son instrumentos del mercado monetario (inversión) a corto plazo que pueden convertirse fácilmente en efectivo. Tales valores suelen incluirse entre los activos líquidos de la empresa.

LOS VALORES NEGOCIABLES NOS PROPORCIONAN

- A).- Liquidez necesaria para satisfacer las obligaciones financieras a medida que vencen.
- B).- Posibilidades de ciertas utilidades al convertirse en efectivo.
- C).- Rendimientos sobre fondos temporalmente ociosos.

2.6 MOTIVOS POR LOS QUE UNA EMPRESA MANTIENE VALORES NEGOCIABLES

MOTIVO DE TRANSACCIONES

Se dice que los valores negociables que se convertiran en efectivo para realizar algun pago estimado futuro, se mantienen con fines de transacción.

Las companias que deben efectuar ciertos pagos en el futuro inmediato pueden contar ya con el dinero para cubrirlo. A fin de ganar ciertos rendimientos sobre estos fondos, los invierten en un valor negociable con una fecha de vencimiento que coincida con la fecha de pago estipulado.

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 las demandas inesperadas de dinero en efectivo.

MOTIVOS ESPECULATIVOS

Existen valores negociables que la empresa mantiene porque no cuenta de momento con una utilización específica, se dice entonces que tales valores se mantienen por motivos especulativos. Aun cuando tales situaciones no son muy comunes, algunas empresas suelen tener exceso de dinero en efectivo (esto es, dinero no asignado a un gasto en particular).

2.7 CONDICIONES QUE SE DEBEN DE DAR EN EL MERCADO

Para ser verdaderamente negociable, un valor debe presentar dos características esenciales: un mercado accesible y probabilidad mínima de que pierda valor.

MERCADO ACCESIBLE

El valor debe poseer tanto amplitud como profundidad con el objeto de minimizar la cantidad de tiempo requerido para convertirlo en dinero en efectivo. Las definiciones comunes de valores negociables señalan que son valores que pueden convertirse en efectivo en un lapso corto, por lo regular algunos días.

A) AMPLITUD DE MERCADO.

Se determina por la cantidad de miembros. el término amplitud también se emplea para referirse a la distribución geográfica de un mercado. Cuanto más miembros haya tanto más amplitud tendrá el mercado.

B).- Es la capacidad para absorber la compra o venta de una gran cantidad de valores en dólares. Por tanto, es posible contar con un mercado amplio que no tenga profundidad. Es preferible tener mil miembros dispuestos a comprar una acción que cien mil dispuestos a comprar dos mil. es más importante que el mercado tenga profundidad que amplitud de modo tal que los valores sean negociables.

PROBABILIDAD MINIMA DE PERDIDA DE VALOR

Consiste en establecer si el precio de mercado recibido cuando se liquida un valor, difiere significativamente de la cantidad invertida. Debe haber poca o ninguna pérdida en el precio de un valor negociable en el tiempo.

2.8 EMISIONES GUBERNAMENTALES

Los valores a corto plazo emitidos por el gobierno federal y disponibles como inversiones de valores negociables son los bonos o certificados de tesorería, bonos de créditos fiscales, documentos negociables de tesorería y emisiones de agentes federales.

2.9 CERTIFICADOS DE TESORERIA

Estos valores del tesoro de estados unidos son emitidos cada semana sobre la base de subasta. Los vencimientos más frecuentes son de 91 y 182 días aunque ocasionalmente presentan vencimientos de un año. los certificados o bonos de tesorería se venden para el remate competitivo.

2.10 BONOS DE CREDITO FISCAL

Son emitidos principalmente por el gobierno con el fin de captar fondos durante un periodo en el que la recepción de impuestos no es lo suficientemente cuantiosa para cubrir los desembolsos gubernamentales. Su vencimiento se verifica casi por una semana después de vencidos los pagos fiscales trimestrales de la empresa.

El atractivo de estos bonos radica que estos bonos los acepta como pago de impuestos a su valor nominal, y de hecho, la empresa puede recibir rendimientos de estos instrumentos una semana antes.

2.11 DOCUMENTOS DE TESORERIA

Estos tienen vencimientos iniciales de uno a siete años, pero debido a la existencia de un mercado secundario fuerte, constituyen una inversión de valores negociables muy atractiva.

Una empresa que compre un documento de este tipo al que le quede menos de un año de vencimiento se encuentre con la misma posición que si hubiera comprado un valor negociable con un vencimiento inicial de menos de un año.

2.12 EMISION DE AGENCIAS FEDERALES

Ciertas dependencias de gobierno de estados unidos emiten su propia deuda. Estas emisiones no forman parte de la deuda pública no representan un valor legal de la tesoreria ni esta las garantiza.

No obstante, y a pesar de su falta de respaldo gubernamental directo, las emisiones de dependencia del gobierno son valores de facil aceptación por su bajo nivel de riesgo, ya que la mayoría de los compradores sienten que estan implícitamente garantizados por el gobierno federal.

La mayoría de los emisores de las agencias gubernamentales tienen venvimientos cortos y ofrecen rendimientos un poco mayores que las emisiones de tesoreria. Las emisiones de las dependencias de gobierno tienen un mercado secundario seguro, el cual se alcanza con más facilidad, mediante corredores de valores del gobierno mismo.

2.13 EMISIONES PRIVADAS

Ciertos valores negociables adicionales son emitidos por bancos o empresas, tales emisiones ofrecen por lo regular rendimientos un poco mayores que las emisiones de gobierno, pues sus riesgos son así mismo mayores.

LOS VALORES PRIVADOS SON:

- 1.- Certificados de deposito negociables
- 2.- Papel comercial
- 3.- Aceptaciones bancarias
- 4.- Fondos de inversión del mercado monetario
- 5.- Acuerdos de recompra o recuperación

3 CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar de una empresa representan la extensión de un crédito a sus clientes en cuenta abierta. Con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos clientes, la mayoría de las empresas manufactureras consideran necesario conceder crédito.

Las relaciones crediticias se relacionan con las cuentas por cobrar.

Las políticas de crédito de una empresa establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder. Además de establecer las normas de crédito estas se deben aplicar correctamente al tomar decisiones.

La empresa debe impulsar el desarrollo de las fuentes de la información de crédito y los demás métodos de análisis de dicha información. Cada aspecto de la política crediticia es importante para la administración eficaz de las cuentas por cobrar.

3.1 NORMAS DE CREDITO

Las normas de crédito definen los criterios básicos para la concesión de un crédito a un cliente.

Los aspectos a considerar que proporcionan una base cuantitativa para establecer y reforzar los patrones de crédito son:

- 1.- Reputación crediticia
- 2.- Referencias de crédito
- 3.- Periodo promedio de pago
- 4.- Ciertos índices financieros

REPUTACION CREDITICIA

Se refiere a la imagen que tienen los clientes con otras empresas en donde también se les ha otorgado un crédito.

REFERENCIAS DE CREDITO

Son las que se solicitan a otras instituciones, donde se les haya otorgado un crédito anteriormente, para saber si el cliente es una persona que tiene suficiente solvencia económica para liquidar el tipo de crédito que se le esta otorgando.

PERIODO PROMEDIO DE PAGO

Razon que indica el tiempo promedio que tarda una empresa en pagar sus cuentas. El crédito de una empresa se puede evaluar comparando el periodo promedio de pago con los terminos de crédito señalados.

CIERTOS INDICES FINANCIEROS

Son los estados financieros que se solicitan como balance general, estado de resultados y flujos de efectivo, acompañado de sus analíticas para darse cuenta de la situación económica en la que se encuentra el cliente.

3.2 VARIABLES IMPORTANTES QUE DEBEN CONSIDERARSE AL EVALUAR LOS POSIBLES CAMBIOS EN LAS NORMAS DE CREDITO DE UNA EMPRESA

VOLUMEN DE VENTAS

Conforme se amplian los patrones de crédito, se esperan que aumenten las ventas; por otro lado una restricción de tales patrones reducirán las ventas. Los efectos de estos cambios sobre las utilidades netas dependerán de su efecto sobre ingresos y costos.

INVERSION EN CUENTAS POR COBRAR

Existe un costo asociado al mantenimiento de las cuentas por cobrar. Cuanto 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 flexibles sus políticas de crédito, el nivel promedio de las cuentas por cobrar se elevará en tanto que disminuirá si las restringe.

Puede esperarse que una flexibilización de las normas de crédito propicie costos más altos de mantenimiento, y lo contrario, una reducción en tales costos.

Los cambios en el nivel de cuentas por cobrar como resultado de cambios en las normas de crédito surgen de dos factores:

- 1.- Cambios en las ventas
- 2.- Cambios en las cobranzas

Las ventas crecientes daran como resultado más cuentas por cobrar y las ventas decrecientes producirán menores promedios de cuentas por cobrar.

Al ampliar los terminos crediticios, se otorga crédito a clientes con menor reputación crediticia, quienes quiza tardaran más en pagar sus deudas.

Cuando se restringen los patronos, se concedera el otorgamiento de crédito a clientes con mejor reputación y solvencia, quienes con seguridad, pagaran oportunamente.

GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES

La probabilidad de adquirir una cuenta incobrable aumenta a medida que se suavizan las normas de crédito, y se reduce cuando estas se vuelven más estrictas.

3.3 POLITICAS DE CREDITO

Las políticas de crédito de una empresa establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y 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. Además, la empresa debe impulsar el desarrollo de las fuentes de información de crédito y los metodos de análisis de dicha información.

Las políticas de crédito referentes a la administración de cuentas por cobrar indican encontrar un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento. En el grado que ampliamos nuestros plazos y concedemos más créditos a nuestros clientes, estaremos inmovilizando fondos en cuentas por cobrar, y peligra nuestra capacidad de liquidar nuestros pasivos, esto sin embargo tiene la ventaja de facilitar la venta de nuestros productos y mejorar las necesidades.

Las políticas relativas a las condiciones de crédito y los esfuerzos de cobro determinara que tan rapido sera el flujo de entradas de efectivo afectando por tanto nuestro presupuesto de efectivo. Los estados de resultados proyectados se veran afectados puesto que en las decisiones de crédito influyen sobre las ventas y sobre las perdidas de las cuentas incobrables.

Ejemplo de políticas de crédito:

- A).- Tipo de clientes que se atienden
- B).- Duración del periodo de pago
- C).- Cualquier descuento que se vaya a ofrecer
- D).- Los procedimientos de cobranza

POLITICAS DE COBRANZA

Son los procedimientos para cobrar las cuentas cuando estas se vencen. la eficacia de tales políticas puede evaluarse parcialmente considerando el nivel de gastos por cuentas incobrables.

Este nivel no solo depende de las políticas de cobro, sino de aquellas en las que se basa el otorgamiento del crédito. Ya que el nivel de cuentas incobrables atribuibles a las políticas de crédito puede suponerse relativamente constante, es de esperar que el aumento en los gastos de cobranza reduzcan las cuentas incobrables.

PROCEDIMIENTO DE COBRANZA

Por lo regular se emplean diversos procedimientos de cobranza. a medida que una deuda se vence y envejece, la gestión de cobro se torna más personal y exigente. Las técnicas o procedimientos básicos de cobranza en el orden normalmente adoptado en los procesos de cobros son los siguientes:

- 1.- Notificaciones por escrito.

Despues de cierto número de días posteriores al vencimiento de una cuenta por cobrar, la empresa suele enviar una carta de terminos corteses recordando al cliente su adeudo. Si se hace caso omiso de dicha carta, se envia otra más exigente.

2.- Llamadas telefónicas.

Si las notificaciones por escrito no dan resultado, el gerente de crédito de la empresa puede llamar al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente presenta una explicación adecuada, se puede convertir en prórroga el periodo de pago. Una llamada del abogado de la compañía también puede ser útil si los demás recursos no han funcionado.

3.- Visitas personales.

Esa técnica es muy común a nivel de crédito del consumidor, pero también pueden utilizarlas los proveedores industriales. El envío de un cobrador, o incluso del vendedor encargado a requerir el pago al cliente puede ser un procedimiento de cobro muy eficaz, ya que el pago podría realizarse en el acto.

4.- Mediante agencia de cobranzas.

En este tipo de cobranza la empresa transfiere las cuentas incobrables a una agencia o a un abogado para que realice el cobro. El inconveniente que presenta son los altos honorarios que causan, llegando a cobrar más del 50% del cobro realizado.

5.- Recurso legal.

Esta es la medida más estricta y es una opción antes de utilizar una agencia de cobranza. Este procedimiento además del costo puede obligar al deudor a declararse en bancarrota, sin que se garantice el pago de los adeudos vencidos.

CONDICIONES DE CREDITO

Las condiciones de crédito de una empresa especifican los términos de pago estipulados para todos los clientes que operan a crédito. Las condiciones de crédito comprenden tres aspectos:

1.- El descuento por pronto pago si se estipula.

Cuando una empresa establece, o aumenta el importe de un descuento por pronto pago (efectivo), pueden esperarse los siguientes cambios y efectos sobre las utilidades.

C O N C E P T O	SENTIDO DEL CAMBIO INCREMENTO (I) DIS MINUCION (D)	EFFECTO SOBRE LAS UTI- LIDADES POSITIVO (+) O NEGATIVO (-)
VOLUMEN DE VENTAS	I	+
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA	D	+
GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES	D	+
UTILIDADES POR UNI- DAD	D	-

El volumen de ventas debe aumentar, ya que si una empresa a pagar el decimo día, el precio por unidad disminuye. si la demanda es elastica las ventas deben incrementarse como resultado de la disminucion de este precio. El periodo promedio de cobranza debe disminuir, reduciendo asi el costo del manejo de las cuentas por cobrar. La relacion de la cobranza proviene de algunos clientes que antes no aprovechaban el descuento por pronto pago lo hacen ahora.

Los gastos por cuentas malas o incobrables deberan disminuir asi mismo la probabilidad de una cuenta mala. Tanto la disminucion en el promedio de cobranza como reduccion en los gastos por cuentas incobrables, deben producir un aumento en las utilidades.

El aspecto negativo del mayor descuento por pronto pago es una disminucion en el margen de utilidad por unidad, ya que son más los clientes que aprovechan la rebaja y pagan asi un menor precio.

2.- Periodo de descuento por pronto pago.

El efecto neto de los cambios en el periodo de descuento por pronto pago es difícil de involucrar. Si se aumentara el descuento por pronto pago, podrian esperarse los siguientes cambios:

C O N C E P T O	SENTIDO DEL CAMBIO INCREMENTO (I) O DISMINUCION (D)	EFFECTO SOBRE LAS UTILI- DADES POSITIVO (+) O NEGATIVO (-)
VOLUMEN DE VENTAS	I	+
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA DEBI- DO AL PAGO INME-- DIATO DE QUIENES NO UTILIZAN DES-- CUENTOS	D	+
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA DEBI- DO AL PAGO DIFERI DO DE QUIENES A- PROVECHAN LOS DES CUENTOS Y SE DEMO- RAN EN LIQUIDAR	I	-
GASTOS POR CUENTA INCOBRABLE	D	+
UTILIDAD POR UNI- DAD	D	-

Las dificultades para determinar los resultados exactos de variaciones en el periodo de descuento son atribuibles directamente a dos factores que afectan el periodo promedio de cobranza.

Cuando se aumenta el periodo de descuento ocurre un efecto positivo sobre las utilidades, porque muchas personas que en el pasado no aprovecharon la rebaja lo hacen ahora reduciendo así el periodo promedio de cobranza. Sin embargo, ocurre también efecto negativo sobre las utilidades cuando se aumenta el periodo de descuento, pues muchos clientes que ya utilizaban el descuento anterior, pueden aprovechar el más reciente y pagar con demora, lo que incrementa el promedio de cobranza.

Si la empresa tuviera que reducir el periodo de descuento por pronto pago, los efectos serían lo contrario de lo antes descrito.

3.- Periodo de crédito.

Los cambios en el periodo de crédito tambien afectan la rentabilidad de la empresa.

Un incremento en el periodo de crédito provocaria los siguientes efectos:

C O N C E P T O	SENTIDO DEL CAMBIO		EFECTOS SOBRE LAS UTILIDADES POSITIVO (+) NEGATIVO (-)
	INCREMENTO (I) O	DISMINUCION (D)	
VOLUMEN DE VENTAS	I		+
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA	I		-
GASTOS POR CUENTA INCOBRABLE	I		-

Al aumentar el periodo deben aumentar las ventas, pero los gastos por cuentas malas y el periodo por promedio de cobranza podrian verse asimismo incrementados.

De ahí que sea positivo el efecto neto sobre las utilidades del incremento en ventas, en tanto que los aumentos en el periodo de cobranza y los gastos por cuentas malas o incobrables afecten negativamente a las utilidades. Una disminución puede ocasionar un efecto contrario.

4 INVENTARIOS

Para una empresa el rubro de inventarios lo constituyen los bienes destinados a la venta o a la producción para su posterior venta.

El inventario de una empresa, al igual que sus cuentas por cobrar, representan una inversión significativa.

4.1 TIPOS DE INVENTARIOS

Los tipos basicos de inventarios son:

- 1.- Materias primas
- 2.- Productos en proceso
- 3.- Productos terminados

MATERIAS PRIMAS

El inventario de materias primas comprenden los insumos generalmente materiales basicos que compra la 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.

PRODUCTOS EN PROCESO

Este inventario de materias comprende todos los elementos que se encuentran en el proceso de producción. Por lo general, se trata de productos parcialmente terminados, esto es, una etapa intermedia de su elaboración. Considerara material en proceso las piezas metalicas en las que se ha realizado cierta operación pero tendran características adicionales al final del proceso de producción.

La cantidad de material o productos en proceso dependen en gran parte del tiempo y de la complejidad de la manufactura.

Si se necesitan 50 operaciones, cada una de las cuales requiere de casi dos días de producción, para convertir un material en producto terminado, el artículo permanecera en el inventario de productos en proceso durante un largo periodo.

Aunque solo se necesiten unas pocas operaciones, su complejidad puede alargar el proceso de fabricación, lo que origina un inventario alto de material en proceso.

PRODUCTOS TERMINADOS

El inventario de productos terminados consta de artículos ya producidos, pero que aun no han sido vendidos.

Algunas empresas fabrican sobre pedido, mantienen inventarios muy bajos de este tipo ya que todos los artículos son prácticamente vendidos antes de ser producidos. Aquí se trata solo de la empresa que produce y vende un grupo diversificado de productos. La mayor parte de la producción se realiza con anterioridad a las ventas.

El nivel de cantidad de productos terminados lo impone gran parte la demanda de ventas previstas, el proceso de manufactura y la inversión requerida en productos terminados.

4.2 OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA DE LOS INVENTARIOS

La administración financiera de los inventarios tiene entre otros los siguientes objetivos:

- 1.- La adquisición de cantidades optimas de existencias, para así disminuir al máximo posible los costos y gastos ocasionados por esta.
- 2.- Mantener niveles adecuados de materias primas, de tal suerte que las operaciones en los procesos productivos no se vean afectadas por problemas de suministro, pues esto ocasiona no utilizar la capacidad productiva en su totalidad.
- 3.- Mantener niveles de producto terminado suficientes para satisfacer las necesidades de los clientes, de tal manera que el servicio sea apropiado.
- 4.- Establecer controles que permitan conocer el estado físico de las existencias, para prevenir pérdidas provocadas por la obsolescencia y el deterioro.

4.3 PUNTOS DE VISTA DE CADA UNO DE LOS FUNCIONARIOS CON RESPECTO A LOS DIVERSOS TIPOS DE INVENTARIOS

GERENTE DE FINANZAS

Establece que la responsabilidad básica del administrador es asegurar que los flujos de caja se manejen de forma eficiente.

Se deben supervisar los niveles de todos los activos considerando su objetivo general, asegurandose que la empresa no comprometa sus fondos en activos superfluos o excesivos. El inventario que implique una inversión considerable por parte de la empresa debe examinarse detenidamente.

La disposición general del administrador en lo que se refiere a niveles de inventarios es de mantenerlos bajos, reduciendo así la cantidad de dinero asignada a dichos inventarios.

Ademas el administrador debe vigilar para cerciorarse de que el dinero de la empresa no se invierta inapropiadamente en un exceso de inventarios.

GERENTE DE VENTAS

Establece su responsabilidad en el nivel de inventarios de productos terminados, buscando así contar con grandes inventarios para cada uno de los productos de la empresa.

Con esto garantiza el cumplimiento de todos los pedidos, eliminando la necesidad de retrasarlos por falta de existencias.

Es muy importante evaluar la eficiencia del departamento de ventas ya que deben cerciorarse de que no se pierda ninguna venta porque no esta en posibilidades de surtir inmediatamente a un cliente.

Debe bonificarse al grupo de vendedores con base en el volumen de ventas.

El mantenimiento de inventarios altos debe reducir la probabilidad de perdidas de ventas por agotamientos de inventarios.

GERENTE DE PRODUCCION

Esta persona debe encargarse principalmente del nivel de inventarios de materias primas y productos en procesos, ya que estos afectan en forma directa en el nivel de inventarios de productos terminados.

Su responsabilidad es asegurarse de que el plan de producción se ajuste correctamente, para alcanzar así el nivel deseado de productos terminados.

El gerente de producción se evalúa no solo por su eficiencia para surtir los productos terminados, sino también por su aptitud para mantener bajo el costo de producción por unidad. A fin de que el gerente de producción realice plenamente sus funciones debe encargarse de mantener un nivel alto en los inventarios de materias primas para evitar demoras en la producción; asimismo esforzarse por mantener alto el nivel de inventarios de productos terminados mediante ciclos cada vez más largos de producción, reduciendo así los costos unitarios de producción.

GERENTE DE COMPRAS

Se ocupa solamente de los inventarios de materias primas.

Su responsabilidad es asegurarse de que se dispongan de las materias primas necesarias para la producción en las cantidades adecuadas y en el momento oportuno. Debe esforzarse en su adquisición a un precio favorable, ya que los costos de materias primas son el elemento esencial del costo estimado del producto, con base en el cual se toman decisiones acerca de precios, es fundamental que el gerente de compras adquiera las materias primas adecuadas.

Sin el control debido se podrían adquirir mayores cantidades de las realmente necesarias con el afán de obtener descuentos por mayoreo, ya sean en previsión a la elevación de precios o a la escasez de cierto material.

4.4 RELACION ENTRE INVENTARIO Y CUENTAS POR COBRAR

El nivel y la administración del inventario y cuentas por cobrar se encuentran íntimamente relacionados. Cuando un producto se vende, en el caso de las empresas fabricantes, se traslada del inventario a las cuentas por cobrar, y finalmente, a caja. Dada la estrecha relación entre estos activos circulantes, las funciones de administración de inventarios y de cuentas por cobrar no deben considerarse aisladamente.

Por ejemplo, la decisión de otorgar un crédito puede favorecer un nivel mayor de ventas, el cual solo puede sostenerse mediante mayores niveles de inventarios y cuentas por cobrar.

4.5 EFECTO EN LOS INVENTARIOS AL FLEXIBILIZAR LAS NORMAS DE CREDITO, ASI COMO SUS EFECTOS INMEDIATOS, A CORTO Y LARGO PLAZO

Las condiciones de crédito estipuladas tambien afectaran la inversión en inventarios y cuentas por cobrar, ya que los terminos de crédito más largos permitiran que una empresa transfiera los articulos del inventario a las cuentas por cobrar.

La ventaja de dicha estrategia es que el costo de mantener un articulo en el inventario es mayor que el de mantener una cuenta por cobrar.

Podemos comprobar esto observando que el costo de inventario incluye, además del rendimiento requerido sobre los fondos invertidos los costos de almacenamiento, de seguros, etc., del inventario fisico.

4.6 TECNICAS PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS

Los métodos más comunmente empleados en el manejo de inventarios son:

SISTEMA ABC

Esto es dividir el inventario en tres grupos a, b, c. en los productos "a" se concentra la maxima inversión. El grupo "b" esta formado por los articulos que siguen a los de "a" en cuanto a la magnitud de la inversión. El grupo "c" lo componen en su mayoria, una gran cantidad de productos que solo requieren de una pequena inversión.

Esta división permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventarios necesario. El control de los productos "a" debe ser el más cuidadoso dada la magnitud de la inversión comprendida, en tanto "b" y "c" estarían sujetos a procedimientos de control menos estrictos.

EL METODO BASICO DE CANTIDAD ECONOMICA DE PEDIDO (CEP)

Este modelo es un instrumento para determinar la cantidad de pedido optimo en un articulo de inventario.

Toma en consideración diversos costos operacionales y financieros y determinan la cantidad de pedido que minimiza los costos de inventario total.

Para analizar este modelo tenemos lo siguiente:

1.- Costos basicos

Excluyendo el costo real de la mercancía los costos que origina el inventario se divide en:

- A).- Costo de pedido. Incluyen los gastos de administración fijos para formular un pedido.
- B).- Costo de mantenimiento. Estos son los costos variables por unidad resultantes de mantener un articulo en inventario durante un periodo especifico. Aqui se incluye el costo de oportunidad es el valor de los rendimientos de los cuales se ha prescindido con el fin de asignar la inversión en inventario.
- C).- Costos totales. Es la suma del costo del pedido y del costo de inventario.

METODO GRAFICO

La cantidad económica de pedido puede obtenerse en forma grafica representando los montos de pedido sobre el eje "x" y los costos sobre el eje "y".

El costo total mínimo se presenta en el punto señalado como cep, este se encuentra en el punto en el que se cortan las líneas del costo de pedido y la línea de costo de mantenimiento en inventario.

METODO ANALITICO

Se puede establecer una fórmula para determinar la cep de un artículo determinado del inventario:

U=uso de unidades por periodos

P=costo unitario de pedido

M=costo de mantenimiento de inventario por unidad por periodo

Q=Cantidad o monto del pedido en unidades

$$\text{COSTO DE PEDIDO} = P \times U / Q$$

$$\text{COSTO DE MANTENIMIENTO} = M \times Q / 2$$

$$\text{COSTO TOTAL} = (P \times U / Q) + (M \times Q / 2)$$

$$\text{C E P} = 2 P U / M$$

PUNTO DE REFORMULACION

Una vez que la empresa ha calculado su cantidad económica de pedido, debe determinar el momento adecuado para formular un pedido.

En el modelo CEP se supone que los pedidos son recibidos inmediatamente cuando el nivel de inventarios llega a cero. De hecho se requiere de un punto de reformulación de pedidos que considere el lapso necesario para formular y recibir pedidos.

El punto de reformulación puede determinarse mediante la siguiente ecuación:

Tiempo de anticipo en días x uso diario

METODO CEP

Este método puede proporcionar a los encargados de tomar decisiones bases más sólidas que las apreciaciones que se puedan hacer subjetivamente.

El administrador financiero debe aportar ciertos insumos financieros, sobre todo en lo que respecta a los costos de mantenimiento de inventario.

4.7 EFECTO QUE TIENEN LOS METODOS DE VALUACION DEL INVENTARIO EN LAS RAZONES FINANCIERAS

ROTACION DE INVENTARIOS

La actividad o liquidez del inventario de una empresa se mide normalmente por su rotación.

Este cálculo se elabora de la siguiente manera:

$$r.i = \frac{\text{costo de lo vendido}}{\text{inventario}}$$

$$r.i = \frac{2'088,000}{289,000} = 7.2$$

Son diferentes los índices de rotación de los inventarios ya que resultan de las características propias de cada industria.

Muchos creen que cuanto mayor resulte la rotación de inventarios, tanto más eficiente habra sido el manejo del inventario. Esto es verdad hasta cierto punto, pero una alta rotación de inventarios tambien puede indicar problemas. Como podrian ser tener inventarios no líquidos o inactivos.

La rotación de inventarios puede convertirse en un plazo de inventario promedio, dividiendo la rotación de inventarios entre 360.

4.8 EN ECONOMIAS INFLACIONARIAS CUAL ES EL METODO
DE VALUACION MAS ACONSEJABLE Y CUALES SON
SUS REPERCUSIONES

Durante un periodo de niveles crecientes de precios, el ueps, produce una partida de gastos en el estado de resultados más cercano a los costos actuales de reemplazo de articulos extraídos de inventarios sin embargo el uso del UEPS tambien significa que el monto de la inversión en el inventario se lleve a costos historicos en lugar de llevarse a costos actuales, por lo tanto aunque el ueps se acerca más a una correcta medición de los gastos dentro del estado de resultados, produce una subvaluación de la inversión dentro del balance general.

Por lo contrario el peps la partida de gastos, queda subvaluada en el estado de resultados; pero la valuación del inventario se acerca más a los costos actuales.

Todo esto lo podemos reducir en dos principios:

- 1.- Al usar el PEPS el inventario queda actualizado más no el costo de ventas.
- 2.- Al emplear ueps el costo de ventas quedara actualizado pero no el de inventarios.

El concepto que no quede actualizado se actualizara por cualquier otro metodo.

5 C A S O P R A C T I C O DE PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO.

ADMINISTRACION DEL EFECTIVO

Determinar el ciclo de caja y rotación del efectivo a fin de obtener el efectivo mínimo de operación que actualmente tiene la empresa analizada en el tema anterior.

Con los datos de la competencia efectuar proposición de llegar a esas metas y determinar nuevamente el e.m.o.

Información adicional: desembolso total anual \$ 461,913 (miles).

De esta manera se explicara que comprende el ciclo de caja y que significa la rotación del efectivo.

ANALISIS DE RENTABILIDAD-RIESGO-RENDIMIENTO

De acuerdo a los estados financieros que se manejaron en el caso práctico de análisis financiero, se observo una posible sobreinversión en cuentas por cobrar e inventarios.

A través del presente caso práctico se va a demostrar los efectos en la rentabilidad, riesgo, capital neto de trabajo y razones de liquidez y solvencia si la empresa decidiera efectuar los cambios necesarios en los dos renglones antes mencionados equiparandose a las razones que tiene la competencia o en un momento dado a las metas que se fije la empresa en particular.

ESTRUCTURA ORIGINAL

DATOS ACTUALES	CANTIDAD	RENTAB.		COSTO
EFECTIVO	\$ 18,570		PASIVO C.P.	\$ 400,680 24%
CTAS. X COBRAR	172,360		PASIVO L.P.	115,000 18%
INVENTARIOS	157,213			
OTROS ACTIVOS CIRC.	61,740			
SUMA ACT.CIRC.	409,883	13%		
ACTIVO FIJO	\$ 375,551	09%	CAP.CONT.	\$ 269,754
TOTAL DE ACTIVO	\$ 785,434		P. + C.C.	\$ 785,434

VENTAS ACTUALES (TOMAR LAS DEL EJERCICIO AÑO 1991)

Con estos datos es necesario determinar los datos originales de rendimiento del activo circulante, activo fijo, costo del pasivo a corto plazo, rentabilidad, rendimiento, capital neto de trabajo, solvencia y liquidez. A fin de que una vez que se realice la modificación poder evaluarlos nuevamente y compararlos.

PROPOSICION

La empresa desea que el nivel de rotación de sus cuentas por cobrar corresponda a = 12
y que el nivel de rotación de sus inventarios sea = 8

Se debera determinar a que saldo de inversión se deberan ajustar estas cuentas.

El cambio en el saldo de las cuentas por cobrar la empresa planea invertirlo como sigue: 16% en valores negociables de facil realización; 34% va a ir directamente a bancos y 50% para pago de pasivos.

El cambio en el saldo de inventarios va a disminuir directamente el pasivo a corto plazo.

Sobre los otros activos circulantes la empresa planea recuperar un 50% , el cual va a ir directamente para pago de pasivo a corto plazo.

Ademas la empresa va a consolidar su pasivo por prestamos bancarios a corto plazo contratando uno nuevo por \$ 115,000 a 1 año con un costo del 19% de interés anual.

(Este pasivo originalmente habia sido contratado para la adquisición de activos fijos) registrar este pasivo en el nuevo balance incluyendo intereses.

Elaborar una tabla que muestre, como partiendo de los saldos actuales se efectuan las modificaciones hasta llegar a la estructura propuesta.

DETERMINAR NUEVAMENTE

RENDIMIENTO ACTIVO CIRCULANTE	COSTO PCP
ACTIVO FIJO	COSTO PLP
= RENTABILIDAD	
RENDIMIENTO = RENTABILIDAD (-) RIESGO	
CAPITAL NETO DE TRABAJO =	
SOLVENCIA = _____	LIQUIDEZ _____

INFORMACION ADICIONAL:

Nueva politica en ventas a crédito: 60% sobre ventas netas

	ACTUAL	PROPUESTA
RENDIMIENTO S/ACTIVO CIRCULANTE		17%
RENDIMIENTO S/ACTIVO FIJO		09%
COSTO PASIVO A CORTO PLAZO		16%
COSTO PASIVO A LARGO PLAZO		19%

Con los resultados obtenidos justificar la conveniencia de estas nuevas políticas.

De esta manera se va a demostrar lo siguiente:

Rentabilidad - riesgo como se incrementa o disminuyen ?

Tipo de financiamiento o combinación a utilizar;

Relación entre capital neto de trabajo, liquidez o solvencia, la insolvencia y el riesgo.

CUENTAS POR COBRAR

Ademas de efectuar una modificación en la administración de las cuentas por cobrar van a indicar:

- 1.- Que es una politica de crédito, y entre las que existen, cuales implementarían ? justificarlas
- 2.- Como analizarían las solicitudes de crédito de sus clientes ?
- 3.- Cuales condiciones de crédito impondrían ?
- 4.- Que procedimientos de cobranza manejarían ?
- 5.- En el aspecto fiscal como intervienen y que efecto favorable o desfavorable representan las cuentas por cobrar y los inventarios antes y después de la modificación.
- 6.- Indicar como afectaron estos cambios a la empresa tanto en sus razones financieras como en las utilidades.

EVALUACION DE LA FLEXIBILIZACION DE LAS NORMAS DE CREDITO

INFORMACION	ACTUALES	PROPUESTOS
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA	76	36
ROTACION	4.74	10
VENTA DE UNIDADES:	12,570	15,000
PRECIO DE VENTA UNITARIO	75,000	82,500
COSTO PROMEDIO UNITARIO	41,273	45,375
COSTO VARIABLE POR UNIDAD (60%)	24,764	
COSTO FIJO UNITARIO	16,509	
COSTO DE OPORT. S/INVERSION	12%	08%
CUENTAS INCOBRABLES	05%	01%
DESCTOS. X PRONTO PAGO	05%	15%
% DE CLIENTES QUE APROVECHAN EL DESCUENTO	05%	20%
GASTOS DE COBRANZA	-	15'000,000

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

	<u>1991</u>	<u>1990</u>
VENTAS TOTALES	942,771	608,090
MENOS:		
COSTO DE VENTAS:	<u>518,803</u>	<u>303,873</u>
UTILIDAD BRUTA:	423,968	304,217
MENOS:		
GASTOS DE OPERACION	<u>144,887</u>	<u>97,539</u>
RESULTADO DE OPERACION:	279,081	206,678
MENOS:		
GASTOS FINANCIEROS:	<u>34,421</u>	<u>23,765</u>
RESULTADO ANTES DE:		
I.S.R. Y P.T.U.	244,660	182,913
I.S.R. 35%	85,631	64,020
P.T.U. 10%	<u>24,466</u>	<u>18,291</u>
UTILIDAD NETA EJERCICIO	<u>134,563</u>	<u>100,602</u>

DATOS DE LA COMPETENCIA

LIQUIDEZ	1.7
RAZON CIRCULANTE (SOLVENCIA)	2.3
CAPITAL NETO DE TRABAJO	NO SE CONOCE
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	
PLAZO DE COBRANZA	27 DIAS
RAZON PASIVO A CAPITAL TOTAL	36 %
MARGEN DE UTILIDAD NETA	20.1 %
MARGEN UTILIDAD BRUTA	44.7 %
ROTACION DE INVENTARIOS	3.6
PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES	30 DIAS

DATOS ADICIONALES 1989

MATERIAS PRIMAS	10,159
PRODUCCION EN PROCESO	29,149
PRODUCTOS TERMINADOS	34,726
CTAS. Y DOCTOS. X COBRAR CLIENTES	110,383
PROV. Y DOC. X PAGAR PROVEED.	60,074

POLITICAS

COMPRAS A CREDITO: 60% S/COSTO DE VENTAS
VENTAS A CREDITO: 80%

RESOLUCION DEL CASO PRACTICO

5.2 ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

R.C.C. = VENTAS A CREDITO/SALDO PROMEDIO DE C X C

$$\text{R.C.C.} = \frac{754,217}{159,002} = 4.74$$

* TOMAMOS UN 80% SOBRE NUESTRAS VENTAS TOTALES

$$942,771 \times 80 \% = 754,217$$

$$\text{PPC} = 360/4.74 = 76 \text{ DIAS}$$

5.3 ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR

R.C.P. = COMPRAS NETAS/SALDO PROMEDIO DE PROVEEDORES

$$\text{R.C.P.} = \frac{311,282}{103,562} = \frac{311,282}{51,781} = 6.01$$

* SALDO PROMEDIO DE PROVEEDORES (1991 Y 1990)

$$68,777 + 34785 = 103,562/2 = 51,781$$

$$\text{PPP} = 360/6.01 = 60 \text{ DIAS}$$

5.4 ROTACION DE INVENTARIOS

R.I. = COSTO DE VENTAS/SALDO PROMEDIO DE INVENTARIOS

$$\text{R.I.} = \frac{518,803}{66,889} = 7.76$$

* SALDO PROMEDIO DE INVENTARIOS (PROD. TERM. 1991 Y 1990)

$$89,088 + 44,689 = 133,777/2 = 66,889$$

$$\text{EPI} = 360/7.76 = 46 \text{ DIAS}$$

5.5 CICLO DE CAJA

$$\text{C.C.} = \text{EPI} + \text{PCC} - \text{PPP}$$

$$\text{C.C.} = 46 + 76 - 60 = 62$$

5.6 ROTACION DE EFECTIVO

$$R.E. = 360 / 62 = 5.81$$

5.7 EFECTIVO MINIMO DE OPERACION

$$E.M.O. = \text{DESEMBOLSO TOTAL ANUAL} / \text{ROTACION DE EFECTIVO}$$

$$E.M.O. = \frac{461,913}{5.81} = 79,503$$

5.8 RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO CIRCULANTE	409,883 (13%) =	53,285
RENDIMIENTO ACTIVO FIJO	375,551 (9%) =	<u>33,800</u>
		87,085

5.9 RIESGO

PASIVO A CORTO PLAZO	406,680 (24%) =	96,163
PASIVO A LARGO PLAZO	115,000 (18%) =	<u>20,700</u>
		(116,863)

$$5.10 \quad \text{RENDIMIENTO} = \text{RENTABILIDAD} (-) \text{RIESGO} \quad (29,778)$$

5.11 CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO CIRCULANTE}$$

$$409,883 - 400,680 = 9,203$$

5.12 SOLVENCIA

$$\text{ACTIVO CIRCULANTE} / \text{PASIVO CIRCULANTE}$$

$$409,883 / 400,680 = 1.02$$

5.13 LIQUIDEZ

$$\text{EFECTIVO} / \text{PASIVO A CORTO PLAZO}$$

$$18,570 / 400,680 = .04$$

5.14 DETERMINACION DEL VALOR DEL NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR

$$\text{TOTAL DE VENTAS} 942,771 \times 60\% \text{ VENTAS A CREDITO} = 565,663$$

$$\text{VENTAS A CREDITO} / \text{NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR}$$

$$565,6643 / 12 = 47,139$$

6 P L A N E A C I O N

- * Determinación del saldo de inversión a que se deberan ajustar las cuentas por cobrar

CUENTAS POR COBRAR ACTUALES	172,360
(-) AJUSTE	<u>47,139</u>
DISMINUCION CTAS. X COBRAR	125,221

- * Aplicación del saldo de las cuentas por cobrar

16% EN VALORES NEGOCIABLES	20,035
34% PARA BANCOS	42,575
50% PAGO DE PASIVOS	<u>62,611</u>
	125,221

- * Determinación del nuevo saldo del p.c.p al efectuar la aplicación

P.C.P. = 400,680 - 62,611 = 338,069 SALDO DE P.C.P.
AL APLICAR LAS
CUENTAS X COBRAR

6.1 DETERMINACION DEL VALOR DEL NIVEL DE INVENTARIOS

Costo de ventas/nivel de inventarios

$$518,803/8 = 64,850$$

- * Saldo actual inventarios

$$157,213 - 64,850 = 92,363 \quad \text{DISMINUCION DEL SALDO DE INVENTARIOS}$$

- * Aplicación a disminuir el pasivo a corto plazo

$$338,069 - 92,363 = 245,706 \quad \text{NUEVO SALDO DEL PASIVO A CORTO PLAZO AL APLICAR EL INVENTARIO.}$$

6.2 CONSOLIDACION DEL PASIVO

AÑO	PRESTAMO BANCARIO	INTERES ANUAL 19%	TOTAL DEL PAGO
1	115,000	21,850	136,850

- * APLICACION A DISMINUIR EL PASIVO A CORTO PLAZO

$$245,706 - 115,000 = 130,706.$$

$$30,870. \quad 50\% \text{ DE OTRAS ACT. CIRC.}$$

$$99,836. \quad \text{NUEVO PASIVO A CTO. PZO}$$

6.3 NUEVA ESTRUCTURA

ACTUALES		REND		COSTO
EFFECTIVO	61,145		PASIVO C.P.	99,837 0.16
INV. TEMP.	20,035			
CTAS. X COBRAR	47,139			
INVENTARIOS	64,850		PASIVO L.P.	251,850 0.19
OTR.ACT.CIRC.	30,870			
SUMA A.C.	224,040	0.17	CAP. CONT.	269,754
ACTIVOS FIJOS	375,551	0.09		
ACTIVOS DIFER.	21,850			
SUMA ACTIVO	621,441		PASIVO	621,441
	=====		+ CAPITAL	=====

6.4 CONTRIBUCION A LAS UTILIDADES

PRECIO DE VENTA UNITARIO PROPUESTO	82,500
MENOS:	
COSTO PROMEDIO UNITARIO	<u>45,375</u>
	37,125
POR:	(X)
	<u>2,430</u>
UNIDADES VENDIDAS (15,000-12,570)	90'213,750

6.5 INVERSION ACTUAL EN CUENTAS POR COBRAR

VENTA DE UNIDADES ACTUALES	12,570
POR:	
COSTO PROMEDIO UNITARIO	<u>41,273</u>
	518'801,610
ENTRE:	
ROTACION ACTUAL	<u>4.74</u>
	109'451,816

6.6 INVERSION MARGINAL QUE REPRESENTAN LAS CUENTAS POR COBRAR

VENTAS ACTUALES	12,570
POR:	
COSTO PROMEDIO ACTUAL	41,273
	518'801,610

VENTAS ADICIONALES	2,430
POR:	
COSTO VARIABLE UNITARIO	<u>27,225</u>

$$\frac{518'801,610}{12} + 66'156,750 = 48'746,530$$

6.7 INVERSION MARGINAL EN CUENTAS POR COBRAR EFECTIVAS

INVERSION ACTUAL EN CUENTAS POR COBRAR		109'451,816
MENOS:		
INVERSION MARGINAL CUENTAS POR COBRAR		<u>48'746,530</u>
	(1)	60'705,286
POR:		
COSTO DE OPORTUNIDAD		
		8%
AHORRO	(2)	<u>4'856,423</u>

(1) Es una disminución en cuentas por cobrar.

(2) Existe un ahorro para la empresa en el costo de oportunidad.

6.8 INVERSION EN CUENTAS INCOBRABLES

	ACTUAL	PROPUESTO
VENTA EN UNIDADES	12,570	15,000
POR:		
PRECIO DE VENTA	<u>75,000</u>	<u>82,500</u>
	942'750,000	1,237'500,000
POR:		
% CTAS. INCOBRABLES	<u>5%</u>	<u>1%</u>
	47'137,500	12'375,000
	47'137,500 - 12'375,000 = 34'762,500	AHORRO

6.9 COSTO DE DESCUENTO POR PRONTO PAGO

VENTAS DE UNIDADES	12,500	15,000
POR:		
PRECIO DE VENTA	<u>75,000</u>	<u>82,500</u>
	942'750,000	1'237'500,000
CLIENTES QUE APROVECHAN EL DESCUENTO	5%	20%
	47'137,500	247'500,000
POR:		
% DE DESCUENTO	5%	15%
	2'356,875	37'125,000

ACTUAL - PROPUESTA

2'356,875 - 37'125,000 = 34'768,125 COSTO P/LA EMPRESA

R E S U M E N :

CONTRIBUCION A UTILIDADES	90'213,750
(+) COSTO INV.MARG.EN C.C.	4'856,423
(+) INV. EN CUENTAS INCOBRABLES	34'762,500
(-) CTO.DE DECTOS.POR PRONTO PAGO	34'768,125
(-) GASTOS DE COBRANZA	<u>15'000,000</u>

TOTAL	80'064,548	UTILIDAD
	=====	

6.10 EVALUACION DE LA FLEXIBILIZACION DE LAS NORMAS DE CREDITO

PROMEDIO DE COBRANZA	76	30	
ROTACION	4.74	12	
VENTA DE UNIDADES	12,570	15,000	2,430
PRECIO PROM. VTA.UNIT.	75,000	82,500	7,500
COSTO PROM. UNITARIO	41,273	45,375	4,102
CTO.VARIABLE X UD.(60%)	24,764	27,225	2,461
COSTO FIJO UNITARIO	16,509	18,150	1,641
CTO.DE OPORT./INVERSION	12%	8%	
CUENTAS INCOBRABLES	5%	1%	
DESCUENTOS POR PRONTO PAGO	5%	15%	
% DE CLIENTES APROV.DESCTO.	5%	20%	
GASTOS DE COBRANZA	0%	15,000	

6.11 NORMAS DE CREDITO

QUE ES UNA POLITICA DE CREDITO

Las políticas de crédito son lineamientos a seguir para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto tiempo se le debe conceder.

CUALES IMPLEMENTARIAN

- 1.- El máximo de crédito que sera otorgado a nuestros clientes sera por \$ 15'000,000.
- 2.- A todos los clientes que soliciten crédito se les requerira la presentación de sus estados financieros, verificación bancaria e intercambio de información con otras empresas.

COMO ANALIZARIAN LAS SOLICITUDES DE CREDITO DE SUS CLIENTES.

Una vez presentadas las solicitudes de crédito por nuestros clientes estas serán analizadas por los encargados del departamento de crédito los cuales verificaran la veracidad de la información valiéndose de los medios necesarios para su comprobación sometiendo a la aprobación del departamento de ventas ya que estos serán los que se vean directamente involucrados con el cliente.

CUALES CONDICIONES DE CREDITO IMPONDRIAN

- 1.- Se limitaran las ventas a crédito a aquellos clientes que no fueron puntuales en sus pagos anteponiendo un mínimo y un máximo en sus adquisiciones.
- 2.- Establecer políticas de pronto pago como incentivos a los clientes sin que esto modifique considerablemente las utilidades de la empresa.

PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA A UTILIZAR

- 1.- Cobranza directa
- 2.- Cobranza telefonica
- 3.- Notificaciones por escrito
- 4.- Recurso legal
- 5.- Cobranza con documentación, estableciendo lineas de crédito bancarias para descontar documentos.
- 6.- Tambien con nuevos clientes utilizar el afianzamiento que asegura el pago a la empresa.

EN EL ASPECTO FISCAL COMO INTERVIENEN Y QUE EFECTOS FAVORABLES O DESFAVORABLES REPRESENTAN LAS CUENTAS POR COBRAR Y LOS INVENTARIOS ANTES Y DESPUES DE LA MODIFICACION.

ANTES DE LA MODIFICACION

FAVORABLE: En el aspecto de cuentas por cobrar al tener un gran promedio de deudas disminuira mis ingresos al tener una pérdida inflacionaria.

DESFAVORABLE: Teniendo un promedio elevado de inventarios para efectos de impuestos del 2% sobre los activos.

DESPUES DE LA MODIFICACION

Es favorable en el aspecto que disminuye mi inventario disminuyendo mi promedio de estos mismos para efectos de pago de 2% sobre activos.

Es desfavorable al disminuir mis cuentas por cobrar disminuye mi promedio de créditos provocando una baja en la pérdida inflacionaria.

INDICACION DE COMO AFECTARON ESOS CAMBIOS A LA EMPRESA EN SUS RAZONES FINANCIERAS

De la situación actual a la propuesta todas las razones financieras mejoraron además la capacidad de la empresa de cubrir sus pasivos a corto plazo con sus activos a corto plazo se incremento notablemente.

Tema VII

PROYECCION FINANCIERA

1 TEORIA SOBRE PROYECCION FINANCIERA

1.1 ORIGENES Y EVOLUCION DEL PRESUPUESTO

Puede decirse que siempre a existido en la meta de la humanidad la idea de presupuestar, lo demuestra el hecho de los Egipcios hacian estimaciones para pronosticar los resultados de sus cosechas de trigo, con el objeto de prevenir los anos de escasez, y que los Romanos estudiaban las posibilidades de pago de los pueblos conquistados, para exigirles el tributo correspondiente.

Sin embargo, no fue hasta fines del siglo xviii cuando el presupuesto comenzo a utilizarse como ayuda de la administración pública, al someter el ministro de finanzas de inglaterra a la consideración del parlamento, sus planes de gastos para el periodo fiscal inmediato siguiente, incluyendo en resumen de gastos del año anterior, y un programa de impuestos y recomendaciones para su aplicación.

1.2 ETIMOLOGIA Y CONCEPTO PRESUPUESTO

La palabra presupuesto se compone de dos raices latinas pre= que significa antes de, o delante de y.

	LATIN	ESPANOL
SUPONER	FACIO	HACER
SUPUESTO	FICTUS	HECH, FORMADO
HECHO	FACTUM	

Por lo tanto presupuesto significa " antes de lo hecho".

C O N C E P T O

El presupuesto es una herramienta de control que comprende el programa financiero estimado, para las operaciones de un futuro. Establece un plan claramente definido mediante el se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye poderosamente en la realización de las utilidades, que es la finalidad preponderante de toda la empresa.

En terminos generales, la palabra presupuesto adoptada por la economía industrial es : " la técnica de la planeación y predeterminación de las cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenomenos aleatorios".

Refiriéndose al presupuesto como herramienta de la administración se le puede capturar como: " la estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado".

1.3 VENTAJAS DEL PRESUPUESTO

Como ventajas se pueden mencionar las siguientes:

- 1.-Estimular a pensar en hechos futuros para hacer los planes.
- 2.-Especificación de planes concretos
- 3.-Ayuda a mejorar la coordinación
- 4.-Fomenta la conciencia de costos
- 5.-Aprecia desequilibrio en la ejecución
- 6.-Proporciona estándares contra los cuales comparar
- 7.-Facilidad en el control

1.3 INCONVENIENTES EN EL PRESUPUESTO

- 1.-Su alto costo
- 2.-Tendencia hacia la inflexibilidad
- 3.-Su imprecisión
- 4.-Absorvente actividad

1.4 OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO

Los objetivos del presupuesto son de previsión, planeación, organización, coordinación o integración, dirección y control, es decir comprenden o estan en todas las etapas del proceso administrativo y no como todos los autores sobre la materia que solo los enmarcan en la planeación y el control, pocos agregan la dirección.

- 1.-Tener anticipadamente todo lo necesario para la elaboración y ejecución del presupuesto.
- 2.-Planeación unificada y sistematizada de las posibles acciones, en concordancia con los objetivos.
- 3.-Que exista una adecuada, precisa y funcional estructura de la entidad.
- 4.-Compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones para que cumplan con los objetivos.
- 5.-Ayuda enorme en las políticas a seguir, toma de decisiones y visión de conjunto así como auxilio correcto y con buenas bases para conducir y guiar a los subordinados.
- 6.-Comparación a tiempo de los presupuestos y los resultados habidos, dando lugar a diferencias analizables y estudiables, para hacer correcciones a tiempo.

1.5 PREDICCIONES DE VENTAS

Antiguamente las ventas estaban premeditadas a la habilidad y viveza de los vendedores, y actualmente por la gama integral de la mercadotecnia, se ha encontrado en nuestros días, procedimientos diversos para preveer casi en forma acertada las ventas obtenidas por la experiencia lograda a través de los años, por la aplicación de técnicas de administración científica y por las situaciones generales y particulares; todas ellas son factores de diferentes caracteres que marcan los procedimientos para el logro del presupuesto de ventas, dichos factores son:

I.-FACTORES ESPECIFICOS DE VENTAS:

A su vez se clasifican en:

A) De ajuste: se refiere a aquellos factores por causas fortuitas o de fuerza mayor, accidentales, no consuetudinarias, que influyen en la predeterminación de las ventas.

B) De cambio: se refiere a aquellas modificaciones que van a efectuarse y que influyen en las ventas.

C) Corrientes de crecimiento: estos se reflejan en las operaciones de ventas tomando en cuenta el desarrollo de expansión efectuados en la propia industria.

II.- FUERZAS ECONOMICAS GENERALES:

Representa una serie de factores externos que influyen en las ventas, estos factores son un estado de situaciones, y no algo preciso, de los cuales se habla en terminos cualitativos surgiendo el problema cuando se hace referencia a terminos cuantitativos.

III.- INFLUENCIAS ADMINISTRATIVAS:

El presente factor es de caracter interno de la entidad económica; refiriendose a las decisiones que deben tomar los dirigentes de dicha entidad.

El insumo principal de cualquier presupuesto de caja es la predicción de ventas. el administrador financiero casi siempre recibe esta información del departamento de administración. Con base en ella el administrador estima los flujos de efectivo mensuales que resultaran de ventas proyectadas, recibos y producción, inventario y desembolso relativo a ventas así mismo, determina el nivel de activos fijos requeridos y el monto de financiamiento de haber alguno que se necesita para apoyar y obtener el nivel predicho de producción y ventas. La predicción de ventas puede basarse en un análisis de los datos internos o externos.

PREDICCIONES EXTERNAS

Una predicción externa se basa en las relaciones entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores economicos; como el producto interno bruto.

La construcción de nuevas viviendas y el ingreso personal disponible facilmente pueden obtenerse en las predicciones que obtiene tales indicadores. Este enfoque explican que, en virtud de que las ventas de la empresa suelen relacionarse con algun aspecto de la actividad económica, una predicción de este tipo debe indicar algo de las ventas futuras.

PREDICCIONES INTERNAS

Las predicciones generadas internamente se basan en la realización de predicciones de ventas a través de los canales de venta de la empresa. Las empresas acostumbran a utilizar tanto datos de predicción externa como internas para la predicción de ventas final.

Los datos de predicción interna ofrecen una aproximación de las expectativas de ventas en tanto que los de predicción externa señalan una forma de ajuste de estas expectativas al considerar factores economicos generales.

Muchas empresas que venden articulos de primera necesidad no se ven muy afectadas por los factores economicos, pero las ventas de otras empresas responden en proporción a los cambios en la actividad económica. La naturaleza del producto afecta la combinación y tipos de metodos de predicción empleados.

1.6 PRONOSTICO DE VENTAS.

El pronostico de ventas a largo plazo, por lo general, se basa en la extrapolación de los datos de las ventas pasadas o en el uso de modelos econometricos.

Los pronosticos precisos de las ventas son de igual importantes para la preparación de los presupuestos de efectivo o para los pronosticos del flujo de efectivo. Sin embargo, aqui son necesarios mayores refinamientos debido al énfasis en el plazo corto.

Se recomiendan dos enfoques basicos para el pronostico de las ventas a corto plazo, y ambos pueden usarse siempre que sea posible, bajo el primer enfoque la administración pide al departamento de ventas que desarrolle desde el mismo departamento, una estimación de las ventas mensuales para el año proximo. Este es un metodo "desde la misma raiz". Se le pide a cada vendedor que determine lo que podra vender en el proximo periodo, con la estimación siendo solicitada por el cliente y lineas de producto principales.

Acumulado estos informes individuales, el gerente de ventas puede preparar su estimación en las ventas por linea de producto y en total.

El segundo método basa su pronóstico de ventas en un análisis de los factores económicos. Por ejemplo, las ventas de materiales de construcción estará estrechamente asociado con la iniciación de la construcción de nuevas viviendas.

Si estuviéramos produciendo losas de yeso, podríamos primero obtener pronósticos de las nuevas construcciones de casas para el próximo año. Teniendo este dato, podríamos calcular, sobre la base de la experiencia histórica, los millones de pies de losas que se venderían. Esta estimación podría ajustarse para cualquier tendencia en el tamaño de las casas o en el uso de losas por yeso por casa. Se haría la proyección de la cantidad en dinero de las ventas a partir de las estimaciones del volumen y del precio anticipado.

Nuestra participación esperada en el mercado sería afectada por los cambios que se anticipen en capacidad, precios, calidad, estilos, esfuerzos de venta, incentivos al personal de ventas y cualesquier nuevas líneas que se agreguen.

Las probables reacciones de nuestros competidores a cualquiera de tales innovaciones, también afectará nuestra participación en el mercado.

Puesto que es probable que no concuerden las dos estimaciones, el paso siguiente es elaborar un presupuesto de ventas que represente un equilibrio razonable entre las dos estimaciones. Esto es cuestión de experiencia y criterio, con especial atención a la exactitud de estos métodos en el pasado. Con base en el pronóstico final para el año, podemos preparar los presupuestos de ventas para cada mes del período.

1.7 PLANEACION DE EFECTIVO

El presupuesto de caja o predicción de efectivo permite a la empresa planear sus necesidades de efectivo a corto plazo. Primero que nada se atiende a la planeación del superávit puede planear inversiones a corto plazo, en tanto que una que espere experimentar un déficit debe ajustar el financiamiento a corto plazo.

Normalmente se realiza un presupuesto de caja para cubrir un periodo de un año, aunque cualquier periodo es aceptable. El periodo propuesto se divide, por lo general, en intervalos, cuyo número y tipo dependen de la naturaleza del negocio cuanto más estacionales e inciertos sean los flujos de efectivo de una empresa, tanto mayor será el número de intervalos.

INTERPRETACION DEL PRESUPUESTO DE CAJA

El presupuesto de caja proporciona a la empresa las cifras que indican el saldo de caja final esperado, el cual puede analizarse a fin de determinar si se espera un déficit o un superavit en cada uno de los meses que abarca la predicción.

REDUCCION DE LA INCERTIDUMBRE EN EL PRESUPUESTO DE CAJA

Hay dos formas de reducir la incertidumbre del presupuesto de efectivo. La primera consiste en elaborar varios presupuestos, uno basado en una predicción pesimista, otro en la más probable y un tercero basado en un optimista.

1.8 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

El objetivo del estado de los cambios en la capital neto de trabajo es el de resumir las operaciones financieras durante un periodo, mostrando las fuentes y las aplicaciones del capital neto de trabajo.

El estado también puede presentar la composición detallada de las partidas del capital neto de trabajo, esto es, el activo circulante y el pasivo circulante al principio y al final del periodo, conjuntamente con los aumentos y disminuciones de su valor monetario. Este estado global dando énfasis al movimiento del capital neto de trabajo no muestra el importe total del efectivo que ingreso y que salio del negocio. Un estado del flujo al corriente del efectivo complementado los otros estados financieros y también

conocidos como estado de variaciones en caja, puede prepararse para conocer la corriente de efectivo por un periodo, esto es, mostrar las causas a razones para los aumentos o disminuciones en el efectivo.

ESTADO DEL FLUJO DE EFECTIVO Y SU NATURALEZA

El estado de flujo del efectivo muestra el movimiento del efectivo que sale y que ingresa al negocio por medio de una lista de las fuentes de ingreso de efectivo y los usos (desembolsos) del mismo. Este estado difiere de un estado de perdidas y ganancias que resumen las operaciones del negocio que abarcan ingresos y egresos de caja sin considerar su relación con las actividades que producen utilidad y el proceso de equilibrar los ingresos y los costos esto es, las fuentes y los usos del efectivo son la materia del estado del flujo del efectivo.

Las ventas a ingresos realizados y el costo incurrido durante el periodo contable son las materias del estado de perdidas y ganancias.

El estado del flujo del efectivo tambien suministra una base para estimar las futuras necesidades de efectivo y sus probables fuentes.

1.9 PREPARACION DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

El estado de flujo de efectivo puede prepararse por el analista interno por medio de un resumen de los diarios de ingresos y egresos de caja.

FUENTES Y USOS DEL EFECTIVO

El efectivo puede aumentarse como resultado de las operaciones siguientes:

* Actividades normales recurrentes, operaciones primordiales:

Venta al contado de mercancia a material de desperdicio.

COBRANZA:

A cuenta de saldos abiertos

En pago de documentos

Efectivo recibido de intereses, dividendos de Inversiones y otras partidas de ingresos similares.

Reembolsos de sobrepagos del impuesto federal sobre la Renta, liquidación de sentencias favorables de juicios y Otras ganancias extraordinarias en recurso de efectivo.

* VENTA DE DISPOSICION DE ACTIVO:

Activo no circulante

Inversiones temporales

* OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO PRODUCTOS DE :

Con descuento de documentos por pagar.

Emisión de documentos por pagar en cambio de prestamos.

Obligaciones a largo plazo.

Venta de acciones de capital.

Endoso de cuentas por cobrar.

EL EFECTIVO PUEDE DISMINUIR (DESEMBOLSARSE) COMO RESULTADO DE LAS OPERACIONES QUE SE PRESENTAN A CONTINUACION:

* ACTIVIDADES NORMALES RECURRENTES, OPERACIONES PRIMORDIALES:

Pago de :

Nomina y otros gastos de operación.

Compras de mercancías al contado.

Intereses.

Cuentas por pagar.

Documentos por pagar.

Impuestos federales sobre la renta.

Dividendos de efectivo.

Deposito al fondo de amortización.

Liquidación de sentencias en juicios desfavorables y
Otras

Perdidas extraordinarias que requieran desembolsos de
Efectivo.

COMPRAS DE ACTIVO:

Compra de activo no circulante.

Pago de reparaciones extraordinaria a la planta y bienes
Del activo fijo.

Compra de inversiones temporales

OPERACIONES FINANCIERAS:

Pago de vencimiento a largo plazo.

Retiro de acciones de capital.

1.10 ESTADO DE ORIGEN Y UTILIZACION DEL CAPITAL NETO DE TRABAJO

El estado de origen y utilización del capital neto de trabajo se conoce como estado de cambios en la posición financiera y debe incluirse en el informe dirigido a los accionistas. Dicho estado es muy similar al estado de origen y utilización de efectivo, con la diferencia de que los cambios en los activos y pasivos circulantes no entran por separado, sino como una sola partida, esto es, como cambio en el capital neto.

Algunos prefieren el estado de origen y utilización del capital neto de trabajo sobre el estado de efectivo, convencidos de que la naturaleza espontánea de las cuentas corrientes de una empresa hace inútil su inclusión.

Es por esto que a tales personas les interesa más el cambio neto en la liquidez de una empresa según lo indique su capital neto de trabajo.

1.11 ESTADO PRO-FORMA

El proceso de planeación de utilidades radica en la elaboración de estados proforma, los cuales son estados financieros proyectados - estados de resultados y balance general. La preparación de dichos estados exige una combinación cuidadosa de ciertos procedimientos para explicar los ingresos, - costos y gastos resultante del nivel de operación anticipado de la empresa.

Estos detallados procedimientos son realizados normalmente por un contador. El administrador financiero se concentra en el empleo de simples aproximaciones a fin de estimar los estados proforma. Existen diversos procedimientos abreviados para elaborar los estados proforma; los de uso más generalizado se basan en el supuesto de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros históricos de una empresa no cambiarán en un periodo siguiente.

ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA

Una manera sencilla para elaborar un estado de resultado pro-forma es el empleo del método de porcentajes de ventas, en el que estos se predicen empleando valores para el costo de los bienes vendidos, los gastos de operación y los intereses, aspectos todos que representan cierto porcentaje de las ventas proyectadas.

Es probable que los porcentajes empleados sean los porcentajes de ventas de estos artículos en el año anterior.

BALANCE GENERAL PRO-FORMA

Un planteamiento breve para la elaboración del balance general pro-forma comprende el calculo de los niveles deseados de ciertas cuentas del balance general y la estimación del valor de otras cuentas. Cuando se emplea dicho planteamiento, el financiamiento externo que requiere la empresa se utiliza como una cifra de equilibrio o balance.

2 CASO PRACTICO DE PROYECCION FINANCIERA

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.- DATOS PARA EL FLUJO DE EFECTIVO

Ademas de los estados financieros de 1991, se proporciona la siguiente :

INFORMACION DE 1991:

PROYECCION PARA 1992:

UNIDADES VENDIDAS 12,570

15,000

PRECIO DE VENTA \$75,000.00

\$82,500.00

DISTRIBUCION DE LAS VENTAS:

Enero 8%, febrero 8%, marzo 8%, abril 10%, mayo 11%, junio 8%, julio 8%, agosto 10%, septiembre 8%, octubre 5%, noviembre 6%, diciembre 10%.

Politica de venta: contado 60%, a crédito 1 mes 40%

Saldo de cuentas y documentos por cobrar en 1991, recuperados en los primeros cuatro meses de 1992. y el saldo de deudores diversos se recupera en los primeros seis meses.

DESEMBOLSOS

MATERIA PRIMA \$ 351,225.

REDUCIR 10%

MANO DE OBRA 136,640

INCREMENTAR 12%

GASTOS INDIR.FAB. 82,095

INCREMENTAR 9%

GASTOS DE OPERACION 144,887

REDUCE 5%

GASTOS FINANCIEROS

DETERMINARLOS

Las compras se van a realizar de contado 50% y el resto a un mes.

Compras, mano de obra y gastos indirectos de fabricación, varían en función de las ventas.

Se paga por concepto de impuestos sobre salarios un 15% sobre el importe de la mano de obra a partir de febrero, en el mes de mayo se incrementa un 2% del s.a.r., sobre el total de mano de obra de enero a abril, a partir de junio se incluye con el resto de los demás impuestos sobre la nómina.

Anticipos a impuestos federales a razón del 3% sobre ventas mensuales (a partir de febrero).

PAGOS DE PASIVOS DE 1991 Y DATOS INFORMATIVOS

Impuestos por pagar.-incluye \$ 59,942. correspondiente al saldo de ISR/91 que es pagado en Marzo de 1992 el resto de los impuestos se liquido en Enero del mismo año.

El saldo de documentos por pagar a corto plazo \$ 155,000. se redocumenta con un préstamo a largo plazo (de acuerdo al caso práctico del capital neto de trabajo [19% de intereses a un año sobre el mismo monto]) y se liquida en partes iguales al final de cada mes.

Sobre el préstamo a largo plazo fue contratado el 20 de Diciembre de 1991, a una tasa anual del 22% y a dos años. Pagandose el 50% correspondiente a 1992, incluyendo los intereses por ese ejercicio. Considerar pra efectos del flujo de efectivo los pagos correspondientes al primer año separando la parte relativa a abonos de capital y pago de intereses, (esta misma separación debe hacerse sobre el préstamo sobre consolidación de pasivos anteriores).

A partir del mes de Junio y hasta diciembre. en partes iguales se distribuyen a los accionistas el 40% de las utilidades acumuladas hasta 1991.

GASTOS FINANCIEROS.-Considerarlos devengados por todos los prestamos contratados.

AMORTIZACIONES Y DEPRECIACIONES

Calcularlas y considerarlas incluidas dentro de los gastos y operaciones presupuestados.(Este calculo lo van a necesitar para la elaborar el balance presupuestado), ya que las depreciaciones se encuentran incluidas dentro de los "gastos" del ejercicio de 1991, para efectos del flujo de efectivo va hacer necesario considerarlo "restandolas".

EFFECTIVO INICIAL DE 1992.- El saldo de bancos de 1991 saldo minimo de efectivo deseado mensual:\$12,300.00

INVENTARIOS FINANLES DESEADOS.- \$64,850.00 (miles de pesos) de los cuales 60% es productos terminados, 15% materia prima y 25% producción en proceso.

2.2 CEDULA DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS EJERCICIO 1992

DESCRIPCION	% DEP.	FECHA ADQUISICION	VALOR ORIGINAL	DEPREC. 1990	DEPREC. 1991	DEPREC. 1992	DEPREC. ACUMULADA
MAQUINARIA Y EQUIPO		10 JUL-01-89	11,000	1,650	1,100	1,100	3,850
		JUN-15-90	37,000	2,018	3,700	3,700	9,418
MOB. Y EQ.DE OFFICINA		10 MZO-01-89	5,000	917	500	500	1,917
		AGO-31-89	3,000	400	300	300	1,000
		SEP-01-90	4,500	0	450	450	900
FAX/FOTOCOPIADORA		FEB-01-91	7,000		642	700	1,342
EQUIPO DE TRANSPORTE		20 ABR-01-89	4,620	1,694	924	924	3,542
		FEB-01-89	6,000	2,300	1,200	1,200	4,700
		JUN-01-90	11,113	1,297	2,223	2,223	5,743
PICK-UP		ENE-02-91	25,000		5,000	5,000	10,000
EDIFICIO		5 MZO-01-91	250,000		10,417	12,500	22,917
EQUIPO DE COMPUTO		25 ENE-02-91	5,400		1,350	1,350	2,700
				369,633	10,276	27,806	29,947
							68,029

EL BUEN VESTIR, S.A. DE C.V.
FLUJO DE EFECTIVO CORRESPONDIENTE A 1992

		ENE-92	FEB-92	MAR-92	ABR-92	MAY-92	JUN-92	JUL-92	AGO-92	SEP-92	OCT-92	NOV-92	DIC-92	TOTALES
		8.00%	8.00%	8.00%	10.00%	11.00%	8.00%	8.00%	10.00%	8.00%	5.00%	6.00%	10.00%	
PRONOSTICO DE VENTAS	\$1,237,500	\$99,000	\$99,000	\$99,000	\$123,750	\$136,125	\$99,000	\$99,000	\$123,750	\$99,000	\$61,875	\$74,250	\$123,750	1,237,500
VENTAS EN EFECTIVO (60		59,400	59,400	59,400	74,250	81,675	59,400	59,400	74,250	59,400	37,125	44,550	74,250	742,500
COBRANZAS:														
PLAZO DE UN MES (40%)			39,600	39,600	39,600	49,500	54,450	39,600	39,600	49,500	39,600	24,750	29,700	445,500
COBRO CUENTAS Y DOCTOS.POR COBRAR	43,090	43,090	43,090	43,090	43,090									172,360
COBRO DE DEUDORES DIVERSOS	10,290	10,290	10,290	10,290	10,290	10,290	10,290	0	0	0	0	0	0	61,740
TOTAL ENTRADAS A CAJA		\$112,780	\$152,380	\$152,380	\$167,230	\$141,465	\$124,140	\$99,000	\$113,850	\$108,900	\$76,725	\$69,300	\$103,950	1,422,100

PRESUPUESTO DE EGRESOS:

COMPRAS	\$316,103	\$25,288	\$25,288	\$25,288	\$31,610	\$34,771	\$25,288	\$25,288	\$31,610	\$25,288	\$15,805	\$18,966	\$31,610	316,103
COMPRAS EN EFTVO. (50%)		12,644	12,644	12,644	15,805	17,386	12,644	12,644	15,805	12,644	7,903	9,483	15,805	158,051
PAGOS:														
PLAZO DE UN MES (50%)			12,644	12,644	12,644	15,805	17,386	12,644	12,644	15,805	12,644	7,903	9,483	142,246
MANO DE OBRA		12,243	12,243	12,243	15,304	16,834	12,243	12,243	15,304	12,243	7,652	9,182	15,304	153,037
GASTOS INDIRECTOS		7,159	7,159	7,159	8,948	9,843	7,159	7,159	8,948	7,159	4,474	5,369	8,948	89,484
GASTOS DE OPERACION		8,975	8,975	8,975	8,975	8,975	8,975	8,975	8,975	8,975	8,975	8,975	8,975	107,696
PAGO GASTOS FINANCIEROS		3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	47,150
PAGO IMPTOS.S/SALARIOS			1,836	1,836	1,836	3,336	2,862	2,081	2,081	2,602	2,081	1,301	1,561	23,415
ANTICIPOS DE I.S.R.			2,970	2,970	2,970	3,713	4,084	2,970	2,970	3,713	2,970	1,856	2,228	33,413
PGO.DIVIDENDOS 40%							9,986	9,986	9,986	9,986	9,986	9,986	9,986	69,902
PAGO A PROVEEDORES		17,194	24,072	27,511										68,777
PAGO A ACREEDORES		14,861	20,805	23,777										59,443
PAGO PRETAMOS BANCARIOS		6,500	9,100	10,400										26,000
PAGO DOCTOS.POR PAGAR		6,154	8,615	9,846										24,615
PAGO DE IMPUESTOS		22,437		59,942										82,379
PAGO PRESTAMO (115,000 C.N.T)		9,583	9,583	9,583	9,583	9,583	9,583	9,583	9,583	9,583	9,583	9,583	9,583	115,000
PRESTAMO REDOCUMENTADO PAGADO 50%		4,792	4,792	4,792	4,792	4,792	4,792	4,792	4,792	4,792	4,792	4,792	4,792	57,500
PAGO DE P.T.U.					24,466									24,466
TOTAL SALIDAS EFECTIVO:		\$126,470	\$139,367	\$208,251	\$109,253	\$94,196	\$93,642	\$87,006	\$95,017	\$91,430	\$74,989	\$72,359	\$90,593	1,282,572

EL BUEN VESTIR, S.A. DE C.V.
 FLUJO DE EFECTIVO CORRESPONDIENTE A 1992

FLUJO DE EFECTIVO	ENE-92	FEB-92	MAR-92	ABR-92	MAY-92	JUN-92	JUL-92	AGO-92	SEP-92	OCT-92	NOV-92	DIC-92	TOTALES:
ENTRADAS DE EFECTIVO TOTALES	\$112,780	\$152,380	\$152,380	\$167,230	\$141,465	\$124,140	\$99,000	\$113,850	\$108,900	\$76,725	\$69,300	\$103,950	1,422,100
MENOS: SALIDAS DE EFECTIVO	126,470	139,367	208,251	109,253	94,196	93,642	87,006	95,017	91,430	74,989	72,359	90,593	1,282,572
FLUJO NETO DE EFECTIVO:	(13,690)	13,013	(55,871)	57,977	47,269	30,498	11,994	18,833	17,470	1,736	(3,059)	13,357	139,528
MAS: EFECTIVO INICIAL	15,070	1,380	14,392	(41,479)	16,499	63,768	94,266	106,261	125,093	142,563	144,300	141,241	823,355
EFECTIVO FINAL	1,380	14,392	(41,479)	16,499	63,768	94,266	106,261	125,093	142,563	144,300	141,241	154,598	962,882
MENOS: SALDO MINIMO DE EFTVO.	12,300	12,300	12,300	12,300	12,300	12,300	12,300	12,300	12,300	12,300	12,300	12,300	147,600
(FINANCIAMIENTO) EXCEDENTE EFECTIVO	(\$10,920)	\$2,092	(\$53,779)	\$4,199	\$51,468	\$81,966	\$93,961	\$112,793	\$130,263	\$132,000	\$128,941	\$142,298	815,282

EL BUEN VESTIR, S.A. DE C.V.

2.4 ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y LO VENDIDO PROYECTADO POR EL PERI
COMPRENDIDO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992
(MILES DE PESOS)

=====

INVENTARIO INICIAL DE MAT. PRIMA
INVENTARIO INICIAL DE P. EN P.

47,688
20,437

MAS:

COMPRAS NETAS M.P.

316,102 384,227

MENOS:

INVENTARIO FINAL DE M.P.
INVENTARIO FINAL DE P. EN P.

9,727
16,213 25,940

MATERIAL UTILIZADO

358,287

MAS:

GASTOS DE FABRICACION

153,137
89,483 242,520

COSTO DE PRODUCCION A.T.

600,807

MAS:

INVENTARIO INICIAL DE A.T.

89,088

MENOS:

INVENTARIO FINAL DE A.T.

38,910

COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO

650,985
=====

EL BUEN VESTIR, S.A. DE C.V.

2.5 ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO PROYECTADO

C U E N T A S :	1992	1991

VENTAS	1,237,500	942,771
MENOS:		
COSTO DE VENTAS	650,985	518,803

UTILIDAD BRUTA	586,515	423,968
MENOS:		
GASTOS DE OPERACION	137,643	144,887
IMPUESTOS SOBRE SUELDOS (15% Y 2% S.A.R.)	26,016	

RESULTADO DE OPERACION	422,856	279,081
MENOS:		
GASTOS FINANCIEROS	47,150	34,421

RESULTADO ANTES DE :		
I.S.R. Y P.T.U.	375,706	244,660
I.S.R. 35%	131,497	85,831
P.T.U. 10%	37,571	24,466

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	206,638	134,563
	=====	

EL BUEN VESTIR, S.A. DE C.V.

2.6 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO COMPARATIVO

(CIFRAS MILES DE PESOS)

ACTIVO	1992	1991	PASIVO	1992	1991
=====	=====	=====	=====	=====	=====
CIRCULANTE:			A CORTO PLAZO:		
CAJA	3,500	3,500	PROVEEDORES	15,805	68,777
BANCOS	154,598	15,070	IMPUESTOS POR PAGAR	100,686	82,379
CLIENTES	49,500	105,608	ACREEDORES DIVERSOS	0	59,443
DOCUMENTOS POR COBRAR	0	66,752	P.T.U. POR PAGAR	37,571	24,466
DEUDORES DIVERSOS	0	61,740	DOCTOS POR PAGAR	0	139,615
	-----	-----	PRESTAMOS BANCARIOS	0	26,000
	207,598	252,670		-----	-----
				154,062	400,680
MATERIAS PRIMAS	9,727	47,688			
PRODUCCION EN PROCESO	16,213	20,437			
PRODUCTOS TERMINADOS	38,910	89,088			
	-----	-----	A LARGO PLAZO		
	64,850	157,213	DOCTOS POR PAGAR	70,150	115,000
FIJO:			CAPITAL CONTABLE:		
TERRENOS	44,000	44,000	CAPITAL SOCIAL	95,000	95,000
EDIFICIO	250,000	250,000	RESULTADO DE EJERCICIO		
MAQUINARIA	48,000	48,000	ANTERIOR	104,852	40,191
MOBILIARIO DE OFICINA	19,500	19,500	RESULTADO EJERCICIO	206,638	134,563
EQUIPO DE COMPUTO	5,400	5,400		-----	-----
EQUIPO DE TRANSPORTE	46,733	46,733		406,490	269,754
DEPRECIACION ACOMULADA	(68,029)	(38,082)			
	-----	-----			
	345,604	375,551			
DIFERIDO:					
INTERESES PAGADOS	12,650				
	-----	-----			
SUMA ACTIVO	630,702	785,434	SUMA PASIVO Y CAPITAL	630,702	785,434
	=====	=====		=====	=====

2.7 RAZONES FINANCIERAS BASICAS

INDICE DE SOLVENCIA:

ACTIVO CIRCULANTE	207,598	
-----	-----	
PASIVO A CORTO PLAZO	154,062	= 1.34

INDICE DE LIQUIDEZ:

EFFECTIVO	158,098	
-----	-----	
PASICO A CORTO PLAZO	154,062	= 1.02

INDICE DE ENDEUDAMIENTO:

PASIVO TOTAL	224,212	= 0.35
-----	-----	
ACTIVO TOTAL	630,702	

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR:

VENTAS	495,000	
-----	-----	
SDO. PROM. C x C	110,930	= 4.46

$$1'237,500 \text{ A CREDITO } 40\% = 495,000$$

$$360 / 4.46 = 80.72 \text{ DIAS}$$

ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR:

COMPRAS	158,051	
-----	-----	
SDO. PROM. C x P	42,291	= 3.74

$$\text{COMPRAS A CREDITO} = 50\%$$

$$316,102 = 158,051$$

ROTACION:

$$\frac{360}{3.74} = 96.25 \text{ DIAS}$$

2.8 RECOMENDACIONES PARA APLICAR LOS FALTANTES Y EXCEDENTES DEL FLUJO DE EFECTIVO

En Enero se vendió un equipo de transporte para cubrir el faltante de efectivo que se causó en ese mes, el cual no se encontraba en las condiciones requeridas.

En Marzo se adquirió un préstamo a corto plazo por \$ 55'000,000.00 de pesos, para cubrir el impuesto sobre la renta de 1991, con un mes de gracia para pagar, se espera hacer los abonos al capital junto con los intereses a partir de mayo.

En los siguientes meses se refleja un excedente de efectivo suficiente para realizar inversión de activo fijo, mejoramiento de instalaciones, etc.

2.9 CONVENIENCIA DE ANALIZAR ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA

Como contador público se tiene la conveniencia de conocer un poco más sobre aspectos financieros, contables y fiscales. Información que no se puede apreciar de una manera muy amplia en los estados financieros básicos, ya que te muestra valores y conceptos muy concretos; lo que puede provocar que en un momento dado que no lleves a cabo una buena toma de decisiones.

Esta situación se puede resolver al analizar estados financieros pro-forma; porque al elaborarlos tienes que conocer aspectos internos y externos que pueden afectarla y valerte de tu preparación y experiencia debes escoger la mejor alternativa o situación que lo lleve al logro de sus metas.

Es muy importante el análisis de los mismos porque conocemos aspectos pasados, presentes y futuros de tu empresa y puedes conocer que probabilidad hay de que tu empresa pueda llegar a expandirse o a salir de sus compromisos a corto y a largo plazo, que posibilidades hay de que puedas tener utilidad o pérdida, si en un momento dado puedes efectuar inversiones de activos de activo o mejorar tus instalaciones, o si va a ser solvente.

El hecho de proyectar estados financieros pro-forma basados en diferentes presupuestos; llegan a responsabilizarse ya que en la magnitud en que se cumplan van teniendo más prestigio ante los demás, pero el hecho de que en lo proyectado no se cumplan por situaciones externas o internas de la empresa no implica que tu seas el culpable de que no se lleven a cabo, aun cuando tu lo hayas respaldado, esa proyección financiera.

DE ACUERDO CON EL CODIGO DE ETICA

ARTICULO 2.02 : Ningún contador público que actúe independientemente permitiera que se utilice su nombre en relación con proyectos de informaciones financieras o estimaciones de cualquier otra índole, cuya realización dependa de hechos futuros, en tal forma que induzcan a creer que el contador público asume la responsabilidad de que se realicen dichas estimaciones o proyectos.

La construcción de nuevas viviendas y el ingreso personal disponible fácilmente pueden obtenerse en las predicciones que obtiene tales indicadores. Este enfoque explica que, en virtud de que las ventas de la empresa suelen relacionarse con algún aspecto de la actividad económica, una predicción de este tipo debe indicar algo de las ventas futuras.

PREDICCIONES INTERNAS.-

Las predicciones generadas internamente se basan en la realización de predicciones de ventas a través de los canales de venta de la empresa. Las empresas acostumbran a utilizar tanto datos de predicción de ventas final. Los datos de predicción interna ofrecen una aproximación de las expectativas de ventas en tanto que los de predicción externa señalan una forma de ajuste de estas expectativas al considerar factores económicos generales.

Muchas empresas que venden artículos de primera necesidad no se ven muy afectas por los factores económicos, pero las ventas de otras empresas responden en proporción a los cambios en la actividad económica. la naturaleza del producto afecta la combinación y tipos de métodos de predicción empleados.

2.10 OTROS COMENTARIOS

RAZONES FINANCIERAS

TIPO DE RAZON:

EMPRESA:

COMPETENCIA:

INDICE DE SOLVENCIA

1.34

2.3

COMENTARIO:

La empresa es solvente porque cuenta con 34 centavos de excedente de activo circulante para cubrir sus necesidades de pasivos a corto plazo, pero se encuentra una situación desfavorable con respecto a la competencia, porque, esta tiene un excedente de 130 centavos de activo circulante después de haber cubierto su pasivo a corto plazo.

INDICE DE LIQUIDEZ

1.02

1.7

COMENTARIO:

La empresa es liquida, porque cuenta con \$1.02 pesos de efectivo disponible para cubrir cada peso de sus obligaciones a corto plazo. Respecto a la competencia nuestra empresa tiene una liquidez menor que la competencia, ya que la competencia cuenta con 68 centavos más que nosotros, lo cual le da la oportunidad de adquirir más crédito que nosotros.

RAZONES FINANCIERAS

TIPO DE RAZON:

EMPRESA:

COMPETENCIA:

ROTACION DE
CUENTAS POR COBRAR

4.46

13.33

PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA

80.72 DIAS

27 DIAS

COMENTARIO:

La empresa recupera un promedio en 81 días la cuentas por cobrar, por lo consiguiente se hace necesario reducir el plazo de cobranza en un 50%, ya que es demasiado tiempo el que se ha dado a nuestros clientes; y esto representa que nuestra empresa financia a los clientes y nosotros estamos perdiendo un costo de oportunidad, el cual lo podemos emplear en inversiones que en un futuro favorezcan a la empresa.

Tomando en consideración el plazo de cobra que mantiene la competencia que es de 27 días, el cual es inferior a nuestro.

RAZONES FINANCIERAS

TIPO DE RAZON:

EMPRESA:

COMPETENCIA:

ROTACION DE
CUENTAS POR PAGAR

3.74

12

PLAZO PROMEDIO DE PAGO

96.25 DIAS

30 DIAS

COMENTARIO:

Analizando el periodo de pago a nuestros proveedores que es de 96 días, el cual representa que nosotros recuperamos primero el pago de nuestra cuentas en relación con nuestras deudas a proveedores que son de 16 días después aproximadamente. Esto representa que nuestra empresa se ha venido financiando en este tiempo; por una parte esto es conveniente para la empresa, pero debemos analizar de que si nosotros vamos a reducir en un 50% el periodo de cobranza, tambien considerar en un 30% de reduccion para el pago de proveedores, ya que este propósito representa el tener mejor reputación crediticia en nuestro medio y además podremos obtener mejores descuentos en un futuro.

En relación a la competencia el periodo de pago es de 30 días, el cual no podriamos tener este periodo de pago por que el periodo de cobranza es superior a este, por lo tanto, se mantendra la misma política para no pagar antes de cobrar nuestras cuentas.

RECOMENDACIONES FINANCIERAS PARA LOS FALTANTES Y EXCIDENTES
DEL FLUJO DE EFECTIVO.

AA) Del financiamiento requerido en el mes de Enero de 1992 por la cantidad de \$ 10'920,000. El cual se podria cubrir con el efectivo mínimo de operación que tiene la empresa, reduciéndose este a la cantidad de \$2'010,000. m.n.

BB) En el mes de Marzo de 1992 se requiere de la cantidad de 53'779,000., analizando los desembolsos de efectivo para este mes detectamos que tenemos un pago por concepto de impuestos por pagar por la cantidad de \$59,942,000. El cual no se cubrira en este mes si es posible obtener un convenio a la S.H.C.Y.P. Para pagar los impuestos con una prórroga de seis meses.

CC) Analizando el flujo de efectivo nos dimos cuenta que contamos con \$120'000,000. De excendente en promedio, a partir de septiembre de 1992, el cual pensamos conveniente invertir en maquinaria para la elaboración del vestuario objeto de nuestra empresa, ya que esperamos obtener una mayor capacidad de producción y distribución.

EXPLICACION DEL DATO DEL CASO PRACTICO DE PROYECCION
FINANCIERA, DE LOS IMPUESTOS POR PAGAR CUBRIERTOS EN ENERO Y
MARZO DE 1992.

En relación con el saldo \$ 82,379 que aparece en el balance general, en el cual corresponden \$ 59,942 al pago de impuestos del ejercicio y el saldo restante que se paga en enero del mismo año que es de \$ 22,437 corresponden al pago de impuestos por mes de diciembre de 1991, los cuales incluyen a I.S.P.T. Ret, 5% infonavit, 1% sobre erogaciones, 1% remuneraciones al estado, retención de 10% sobre honorarios, y cuotas I.M.S.S. e impuesto al valor agregado.

Tema VIII

INFORMACION REQUERIDA PARA LA TOMA
DECISIONES EN POCAS DE INFLACION

1. INTRODUCCION

El crecimiento ideal en las empresas, cualquiera que sea el tipo, debe ser sano, bien cuidado y que sea de ejemplo para otras empresas.

El contador público, por medio de sus consejos proporcionará medio para que las empresas puedan subsistir en buena forma al través de los años y con sus conocimientos determinará que medidas debe proporcionar a la empresa para que esta tenga un crecimiento sostenido y vigilará que no sea atacada por "problemas de índole económica-financiera", que puedan impedir su crecimiento o aun peor, que pudieran acabar con su existencia.

La operación cotidiana de una empresa enfrenta riesgos claros y bien definidos, la experiencia nos ha hecho padecerlos y nos ha permitido clasificar estos riesgos en los siguientes grupos generales, acerca de los cuales y para prevenirlos se desarrolló este estudio.

PROBLEMAS QUE PUEDEN CONSIDERARSE FUNDAMENTALES: (riesgos)

- I.-PERDIDA DE CAPACIDAD OPERATIVA
- II.-EROSION DE ACTIVOS MONETARIOS Y DEVALUACION DE LA MONEDA
- III.-REZAGO EN LA FIJACION DE PRECIOS
- IV.-FALTA DE LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO EXCESIVO
- V.-CONFLICTOS CON Y PERDIDAS DE PERSONAL
- VI.-PERDIDA DE PATRIMONIO

2. PERDIDA DE LA CAPACIDAD OPERATIVA:

La pérdida en la capacidad operativa puede considerarse como un fenómeno que activado por la inflación, origina que el costo de reposición de los activos que intervienen en el proceso productivo de un negocio sea superior al costo que originalmente fue pagado por esos activos y, que si no se reconoce este fenómeno con toda oportunidad y se toman medidas correctivas y preventivas, ocasionara que se llegue a perder la capacidad operativa, por no contarse con los recursos necesarios para reponerlos.

La inflación origina que el costo de reposición de las unidades de la planta y los equipos, sea mucho mayor que el originalmente pagado y, de que si no se reconoce y previene este hecho, no se cuente con los recursos necesarios para sostener la capacidad operativa.

Por lo que se refiere al problema en inventario, hay que tener en cuenta los precios corrientes en todo momento, pues ya no costara lo mismo reponer el inventario de hoy con los precios de mañana.

La capacidad operativa sufrira también menoscabo si no se cuenta con recursos suficientes para financiar las cuentas por cobrar, las que crecen al ritmo de la inflación y cualquier deficiencia en su administración puede ocasionar serios problemas de liquidez.

3. EROSION DE ACTIVOS MONETARIOS Y DEVALUACION DE LA MONEDA:

La erosión de los activos monetarios y la devaluación de la moneda, debe de contar con adecuados medios de información, ya que la empresa tiene dentro de su patrimonio: activos y pasivos monetarios y no monetarios.

Los activos y pasivos monetarios pueden ser en moneda nacional y en moneda extranjera.

Los activos monetarios en moneda nacional pierden su poder de compra por efectos de la inflación, por lo que la empresa, al considerar activos monetarios en moneda nacional, esta generando una pérdida causada por el efecto de la inflación, ya que el dinero pierde poder de compra.

Por contra;

Los pasivos monetarios en moneda nacional producen utilidad, ya que se van a pagar con unidades monetarias de menor poder de compra.

A los activos y pasivos en moneda extranjera, no les afectan directamente la inflación pero les afectan las devaluaciones de la moneda cuyo origen es la inflación.

En caso de devaluación tener activos monetarios en moneda extranjera origina utilidad y por el contrario tener pasivos monetarios en moneda extranjera causa pérdida, dado que se liquidaran con una cantidad mayor de unidades monetarias en moneda nacional.

4. REZAGO EN LA FIJACION DE PRECIOS DE VENTA:

Es un problema común y constante en épocas de inflación, por lo que es necesario contar con medio informativos adecuados para poder sostener el crecimiento de la empresa. Este problema tiene doble efecto:

Por un lado la moneda que se recibe por las ventas se encoje y el gasto, por los costos de lo que se vende, se aumenta.

En un ambiente inflacionario donde los precios cambian constantemente, es muy importante establecer la manera de fijar los precios de venta a fin de no descapitalizarse la empresa y contar con recursos para reponer los insumos y obtener un margen de utilidad conforme a lo que el mercado pueda generar tomando en cuenta las características del producto:

- Su clientela;
- Su competencia, y
- Su forma de comercialización.

Lo anterior es importante para el éxito y la estabilidad económica de la empresa y, de esto depende principalmente la rentabilidad de la misma y su futuro crecimiento.

En terminos generales, cuando exista una participación de competencia en el mercado con una calidad aceptable y un costo razonable de fabricación, debe establecerse (para la fijación de precios de venta) un porcentaje de redituabilidad sobre la inversión de los activos que se usen en la fabricación y venta de los productos.

En un ambiente inflacionario debe considerarse como un elemento importante el tiempo de recuperación de la venta y la rotación de la inversión en inventarios en los almacenes de productos terminados. Esto es, el costo del producto estara esperando su venta por algun tiempo, dependiendo de su rotación y una vez vendido debera esperar un tiempo para recibir el dinero de la venta, con excepción de las ventas de contado o las de mostrador.

Este tiempo de espera tiene un costo, dependiendo de su recuperación.

En una economía de precios cambiantes es importante que se haga uso del costo directo en el cual la materia prima, salarios y gastos directos son determinados en base a costos de reposición agregando una cuota de gastos y costos fijos calculados tambien con una base a costos de reposición, donde incluyan una cuota de depreciación suficiente para reponer y conservar la capacidad operativa del negocio.

Es de importancia basar los precios en costos de reposición conforme va la velocidad de cambios en los precios de los insumos.

5. FALTA DE LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO EXCESIVO:

En general en toda época pero principalmente durante etapas inflacionarias, la adecuada planeación del efectivo toma mayor importancia, en vista de que la posición en exceso de este recurso por mayor tiempo del indispensable puede producir pérdidas de consideración para la empresa; en estos casos se aconseja promover la utilización rápida del efectivo disponible en la adquisición de bienes que por su naturaleza conserven su valor, con objeto de disminuir los efectos negativos de la inflación.

Cuando la empresa opera en un entorno inflacionario, uno de los problemas más importantes es la necesidad de utilizar mayores fondos de los que genera, causado esto principalmente por el efecto de los cambios en los precios.

La administración requiere desde luego de una visión al futuro sin, descuidar la supervisión de la empresa, que debe estar basada en productividad, liquidez, solvencia y generación de recursos internos.

Con frecuencia la empresa, sin tener una información completa y sin conocer mucho acerca del comportamiento de los fondos y de su estructura financiera, solicita préstamos sin analizar tampoco su intervención de estos recursos en los ciclos financieros a corto y largo plazo.

En tales circunstancias la desaceleración de la economía o un cambio en el ciclo económico, puede producir en la empresa un flujo de fondos interno deficitario que pueda llevarla a un colapso financiero, por no poder cubrir sus necesidades y las obligaciones contraídas.

El dinero en épocas de inflación se convierte en un recurso caro cuya tasa y disponibilidad fluctúan con mucha rapidez. Por lo anterior la obtención de utilidad que se conviertan en efectivo, es objetivo primario.

Para lograrlo se requiere vigilar e impulsar la velocidad del ciclo financiero a corto plazo, siendo importante mejorar la rotación de cuentas por cobrar e inventarios y las inversiones a largo plazo deberán atender a decisiones apoyadas en una rentabilidad por encima de los efectos inflacionarios.

Como parte de las decisiones de inversión es importante seleccionar financiamientos apropiados, para conservar la liquidez y solvencia dentro de una estructura financiera que atienda la naturaleza de la operación y apoye el flujo de fondos.

La información sobre la generación de efectivo resulta actualmente de primera importancia para la toma de decisiones en la empresa.

Al mejorar la información y conocer más sobre el flujo de fondos, sus necesidades y su apropiado financiamiento, se promoverán mejores decisiones que llevarán a la empresa a optimizar el flujo de fondos, su liquidez, su estructura financiera y su crecimiento futuro.

Para mejorar la información se ha diseñado el "estado de posición de recursos netos generados y su financiamiento".

Mismo que informa sobre los cambios ocurridos de la situación financiera de la entidad entre dos fechas, presentando el resultado obtenido antes y después de financiamientos, interés, impuestos y dividendos.

ENDEUDAMIENTO EXCESIVO Y FALTA DE LIQUIDEZ

PUNTOS SOBRESALIENTES

El problema de endeudamiento excesivo y falta de liquidez es un problema que afecta quizá al 75% de las entidades del mundo. Es un problema que nosotros mismos creamos cuando por políticas equivocadas y falta de información necesaria para planear, caemos en él.

El administrador profesional necesita información adecuada para no tener problema y sostener un sano crecimiento de la empresa.

Dentro de este punto, endeudamiento excesivo y falta de liquidez de la empresa, debemos aplicar dos políticas administrativas:

- 1.- Las relativas al endeudamiento.
- 2.- Las relativas a la liquidez.

Será a través de la apropiación de ambas con la que se pueda sostener la empresa dentro de los parámetros sanos para su operación presente, futura y protegerla además de inflaciones y devaluación.

POLÍTICAS DE ENDEUDAMIENTO

Las políticas de endeudamiento ayudan a la administración de una empresa a conservar una estructura financiera equilibrada. Estas políticas tienen como objetivo controlar el uso y magnitud del financiamiento.

Algunas de estas políticas son las siguientes:

- A) El financiamiento externo a largo plazo no debera exceder los limites de endeudamiento y debera mantener una relación equilibrada entre el monto de la inversión de capital aportado por los socios y el monto de la deuda a largo plazo.

Para lo anterior se recomienda la tecnica de apalancamiento.

Generalmente se considera que una relación de deuda - capital de 40% - 60% es conservadora, de 45% - 55% es normal y de 50% - 50% es agresiva.

Arriba de esto último es peligroso pues se considera que la situación financiera de la empresa se debilita.

- B) El financiamiento a largo plazo en moneda extranjera debe quedar limitado a un porcentaje máximo este porcentaje debe determinarse estudiando la pérdida en cambios que produciría una posible fluctuación negativa de la moneda y el probable impacto en la estructura financiera de la empresa, tomando en cuenta la nivelación posible a través de inversión de esta misma naturaleza, así como la capacidad de pago de intereses por la empresa.

POLITICAS DE LIQUIDEZ

Utilizar los activos propiedad de la empresa en forma productiva, depende de la eficiencia con que los administradores los hagan y un elemento básico para la obtención de una reutilización satisfactoria es el monto de los activos que es donde se encuentra la inversión de la empresa.

INVENTARIOS

Las políticas para administrar los inventarios deben ser formuladas conjuntamente por las áreas de ventas, producción y finanzas.

El control de esta inversión se fija mediante el establecimiento de niveles máximos de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptables y constantes.

La determinación de los días de producción o venta que se considera necesario mantener en existencia bajo circunstancias normales debe ser muy bien estudiada, puesto que el exceso de inventarios se traduce en inversión y la falta de ellos en fallas y/o pérdida de ventas.

La política mencionada surte efectos en los países donde existe una considerable tasa inflacionaria pero sin llegar esta a grados alarmantes.

Cuando la tasa de inflación rebasa en forma considerable el costo del dinero en el mercado local, aparece normalmente la escasez de materias primas, como repercusión natural de la inflación o por provocación artificial a través del ocultamiento con fines especulativos; ambos hechos provocan un disparo de precios. Cuando sucede lo anteriormente expuesto la sobreinversión de inventarios es una protección desde el punto de vista económico, siendo una medida de protección para la empresa, el incrementar sus existencias todo lo que sea posible para minimizar el efecto nocivo de la inflación acrecentada.

Como regla general; si la tasa de inflación supera al costo de capital, deberá optarse por elevar la inversión de inventarios, siempre y cuando la liquidez de la empresa lo permita.

CUENTAS POR COBRAR

Las políticas para la administración de cuentas por cobrar deben ser formuladas por dos departamentos de finanzas y ventas.

Un cobro es el final de un ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada, representa el flujo de efectivo generado por la operación normal y es la principal fuente de ingresos de la empresa, base para hacer compromisos futuros; en épocas de inflación considerable la empresa está obligada a cambiar sus políticas de cuentas por cobrar, por que este tipo de inversión está completamente expuesto a los efectos nocivos de la inflación.

Es altamente considerable reducir los plazos concedidos, efectuar una cobranza más agresiva y otorgar mejores descuentos por pronto pago promover una cobranza más rápida y así disminuir el monto y el tiempo de la inversión en cuentas por cobrar para que se amortigue el impacto de la inflación, al minimizar las pérdidas por exposición.

6. CONFLICTOS CON Y PERDIDA DE PERSONAL:

Sin duda uno de los elementos más importantes y de más valor para la empresa, es uno que no se encuentra registrado en las cuentas y se trata de su personal; el que bien administrado y motivado, asegura el crecimiento sano y sostenido de la empresa.

El problema de tener conflicto con el personal y el perderlo, sera primordialmente causa de haber descuidado la politica de administración de sueldos con motivo de la inflación, la que automaticamente estara haciendo que el personal gane menos si sus emolumentos no son ajustados con la rapidez con que se esta moviendo la inflación y los cambios en el mercado de personal.

La inflación " hará " que la manera en que deban ajustarse los sueldos conste de dos partes:

- 1.-Tomando en cuenta la actuación y desempeño del empleado;
- 2.-el aumento por inflaciónno pérdida del poder de compra.

Punto clave para la conservación del personal; sera la capacitación continua del mismo, pues esta permitira que empleados y obreros puedan mantener el paso del crecimiento de la empresa.

7. PERDIDA DE PATRIMONIO:

En la actualidad se tienen ejemplos del problema que es la pérdida del patrimonio en todas las escalas, por lo que el administrador profesional debe utilizar todo su ingenio y los medios a su alcance, con el fin de evitarlo a toda costa.

En épocas de inflación y devaluación, el patrimonio de los accionistas de la empresa se encuentra doblemente expuesto a sufrir pérdidas:

Primero: operaciones que pueden no ser tan buenas como los accionistas estén pensando que son, por haberse realizado sin considerar que los valores de los estados financieros deben reexpresarse con objeto de mostrar su verdadero valor; y

Segundo: la inflación y la devaluación a que estuvo o esta expuesta la empresa, le causo pérdidas en su patrimonio

En México para proteger y conservar la capacidad operativa del patrimonio de la entidad, ya es obligatorio actualizar la información financiera bajo los siguientes conceptos generales:

- 1.-... "Deben expresarse integramente las partidas no monetarias del balance y su correspondiente efecto en resultados".
- 2.-... "Debe reconocerse en el resultado del periodo, la utilidad o pérdida ocasionada por la exposición de las partidas monetarias".
- 3.-... "Debe establecerse, en su caso una provisión para pérdida en cambios, cuando la paridad técnica sea mayor que la paridad del mercado por la posición neta acreedora en moneda extranjera.
La actualización de la información financiera en el activo fijo e inventarios puede llevarse a cabo por dos métodos, al través de:

INDICES AVALUOS (VALORES ACTUALES)

Cuando se aplica el método de avaluos, la diferencia entre el valor del avaluo y el valor determinado al través de índices, se denomina: "resultado por tenencia de activos no monetarios" y es considerado como un efecto patrimonial formando parte del patrimonio, sin pasar por el estado de resultados.

8. C O N C L U S I O N:

El contador público juega un papel importante en la administración y finanzas de la empresa, ya que proporciona "información financiera", como apoyo a las decisiones para el crecimiento de las empresas.

Por medio de esta información evita a la empresa caer en los problemas o situaciones que la debilitan e impiden su sano desarrollo.

Las empresas son administradas en base a la información financiera que genera el registro de las operaciones que en un entorno inflacionario, el transcurso del tiempo necesariamente origina una distorsión de la información resultante.

Tema IX

EL CONTADOR PUBLICO EN LA DECADA DE LOS '90

1. EL CONTADOR PUBLICO EN LA DECADA DE LOS 90'S

La profesión contable es una disciplina del ejercicio humano que exigen en quien la desempeña, un conjunto de conocimientos, habilidades y experiencias muy complejas, tanto mas, cuando su aplicación tiene lugar y se cumple en escenarios y momentos cambiantes, afectando el presente y el futuro de nuestra profesión.

La licenciatura de contador público, nace en 1907, cuando obtiene el título de contador el Sr. Don Fernando Diez Borroso a partir de entonces y gracias al trabajo honesto, responsable y de aportación de la primeras generaciones de contadores públicos la sociedad ha entregado a este profesional un gran reconocimiento y prestigio. Esta importante herencia que se nos ha legado, no compromete, por un lado a la profesión organizada y por otro a los formadores de las futuras generaciones, a trabajar en su beneficio.

2. TENDENCIA POLITICA

En los últimos meses hemos sido testigos de cambios políticos a nivel mundial tan radicales que apenas hace cinco años ni lo imaginabamos, basta con citar, a manera de ejemplo, las reformas constitucionales en la U R S S., la desaparición del muro de Berlin, el caso de Baja California en México, para confirmar que la exigencia por la democracia ha logrado un mayor respeto de la voluntad, dignidad y libertad de los individuos, lo cual desbordara necesariamente una conciencia más clara de los derechos humanos, mejor educación y por tanto el incremento de la capacidad para dirigir.

3. TENDENCIA ECONOMICA

Con la globalización de la economía, se borran los mercados individuales para contar con un solo mercado a nivel mundial la competencia obligara a las empresas a ser más competitivas, buscar internacionalización a través de plantas, sucursales y la sociedad con empresas de otros países.

La información de bloques o grupos de países como la comunidad económica Europea, el GATT, la Cuenca del Pacífico, derivan en una integración económica casi total.

Un signo característico de este tiempo es la privatización de la economía de los países, se esta dando un fuerte impulso a la empresa privada y por ende al flujo mundiales de capitales.

4. TENDENCIA DE MERCADO

Los productos y servicios que se ofrecen deben tener invariablemente la orientación al cliente, hay que tomar en cuenta las necesidades de los consumidores, la calidad y los servicios post-venta, no se puede pensar ya en compradores cautivos, el mercado actual es de clientes, no de vendedores.

5. TENDENCIA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

Día a día nos asombramos de los avances en el desarrollo y aplicación de la tecnología, el progreso científico en los campos de la biotecnología, la industria especial y la industria marina abren grandes posibilidades de modificar los procesos de la vida, vegetal, animal y humana, la explotación de la riqueza de los mares y notables adelantos en la medicina metalúrgica y nuevos materiales.

Por lo que corresponde a la industria electrónica y su aplicación a la computación seguirá su avance tendiente a disminuir costos y aumentar capacidad de procesamiento. Los expertos pronostican cambios de tal magnitud que los equipos responderán a comandos verbales y escritos; se realizarán cálculos hasta ahora no intentados, las aplicaciones en investigación científica serán superiores.

6. EL CASO DE MEXICO

De acuerdo con datos de la organización de las naciones unidas, se calcula que México tendrá para el año 2025, 154 millones de habitantes y la población seguirá la tendencia de concentrarse en las zonas urbanas. Esto contrasta con el uso intensivo de capital que provoca la innovación tecnológica y da menor importancia al uso de la fuerza laboral, sin embargo el bajo costo que a su vez se asigna por la creciente demanda de empleos, empuja el incremento de maquiladodras.

La apertura comercial que se ha dado en nuestro país, obliga a la empresa mexicana a buscar una mayor eficiencia y productividad, la competencia no solo esta en el producto sino en la calidad, en el servicio y en los costos. la estrategia ya no es incremento en precio sino productividad, el mercado ha cambiado, el consumidor tiene mayores y en algunos casos mejores alternativas de compra.

Una situación sin duda preocupante es el cambio de giro de algunas empresas nacionales, productora de bienes a comercializadoras de mercancías de importación.

En otro orden de ideas, es importante resaltar la política económica del gobierno que puede resumirse en cuatro grandes rubros:

- I.- Consolidar y fortalecer los avances en la estabilización de precios.
- II.- Reafirmar la recuperación gradual del crecimiento económico sostenido.
- III.- Ampliar los recursos dirigidos a la inversión.
- IV.- Elevar el bienestar social.

Existe una gran congruencia entre los objetivos y los criterios, para lograrlos se basan entre otros en:

- A) Recurrir a la concentración para "garantizar el avance en la estabilización".
- B) El cuidado de las finanzas públicas a través de una política de ingresos favorables y un menor servicio de deuda.
- C) El financiamiento provendrá fundamentalmente de fuentes internas, sin embargo debe subrayarse el potencial de la inversión extranjera.

La casi inmediata apertura, a través del GATT, a los servicios, permitirá un rápido acceso a los mercados financieros mundiales.

7. EL ENTORNO DE LA EMPRESA

El presente y el futuro exigen flexibilidad y apertura al cambio, se deben tener capacidad de reacción y adaptación rápida, cada vez son más las funciones de empresas y por tanto la concentración de producción a gran escala para grandes mercados en pocos productores a nivel mundial. Los empresarios deben tener la habilidad para aprovechar la apertura de las fronteras; ventajas logísticas, acumulación de recursos para investigación y desarrollo, integración de su cadena productiva y la economía de escala.

A la gran empresa transnacional, emergerán y seguirán progresando la pequeña y mediana empresa dedicada a proveer productos diferenciales. Estas empresas son la posibilidad de ocupar la fuerza laboral.

La tendencia administrativa de la empresa de éxito, va hacia una organización más horizontal, con mayor autoridad y decisión en los niveles operativos y eliminación de mandos medios, la orientación debe darse a la calidad y servicio al cliente, la especialización en productos y mercados diferenciales.

Un factor clave para la supervivencia de la empresa es la capacidad administrativa y de vital importancia, la información usada para la toma de decisiones. La información disponible sobre variables económicas, políticas y sociales aunadas a las financieras sera utilizada intensamente, Peter F. Druker anticipo que la empresa del futuro estaria basada en la información.

8. LA FUNCION FINANCIERA TRASCIENDE LAS FRONTERAS DE LA EMPRESA

El problema fundamental que se presenta en la participación de la empresa, a través de la gestión del administrador financiero en los mercados financieros, para la obtención de los recursos monetarios necesarios destinados a apoyar y apalancar la actividad económica de la empresa, es el de que no solamente su actuación tiene que darse en el ámbito interno de la empresa, en función de la asignación del capital a productos o proyectos que sean rentables, liquidos y generados de un valor agregado, sino que, tambien, en terminos de la oportunidad y la eficiencia de la obtención de los capitales que tendran que ser retornados, una vez que los proyectos empiezan a madurar y generar flujos positivos a esos mercados financieros.

En este sentido, la actividad del administrador financiero trasciende las fronteras de la empresa y se ubica en una dimensión más amplia, como un agente activo y dinámico en los mercados financieros, de cuya capacidad profesional y valores eticos vanb a depender una asignación y manejo de capitales dentro de la empresa en forma productiva y eficiente.

Este hace que el ejecutivo financiero tenga que internarse y sensibilizarse profundamente en cuanto al funcionamiento de los mercados financieros, tanto los de dinero como los de capitales, los instrumentos disponibles, el grado de liquidez, las tendencias en las tasa y costos de los recursos, para determinar las opciones más adecuadas a la naturaleza de los proyectos de la empresa, a los cuales van a ser canalizados estos recursos; y una vez asignados deberan asegurarse al máximo aprovechamiento y rendimiento de acuerdo con la naturaleza de los procesos productivos de la unidad económica.

Este hace que el ejecutivo financiero tenga que internarse y sensibilizarse profundamente en cuanto al funcionamiento de los mercados financieros tanto los de dineros como los de capitales, los instrumentos disponibles, los grados de liquidez, las tendencias en las tasas y costos de los recursos para determinar las opciones más adecuadas a la naturaleza de los proyectos de la empresa, a los cuales van a ser canalizados estos recursos; una vez asignados deberán asegurarse al máximo aprovechamiento y rendimiento de acuerdo con la naturaleza de los procesos productivos de la unidad económica.

Para que se de la segunda parte de esta función o sea la que esta relacionada con la asignación y aprovechamientos máximos de los recursos monetarios, es necesario que el ejecutivo financiero se involucre y conozca las actividades operativas de la empresa en terminos del producto, de su mercado, de su competencia, de los procesos productivos y de la tecnología que se maneja. A medida que se logre ese mayor involucramiento y conocimiento de la actividad económica de la empresa, se dara un proceso o una gestión más eficiente de la administrador financiero.

Este proceso y participación del ejecutivo financiero no solamente establece requerimientos profesionales de capacidad, eficiencia y conocimiento del funcionamiento de los mercados financieros para que se obtenga una gestión financiera de calidad sino que por la naturaleza de las operaciones y por las implicaciones que las decisiones del ejecutivo financiero tienen en todo este proceso de la cadena económica tanto interna como externa, se considera insuficiente el requisito o la condición de la eficiencia profesional, tendra que ir necesariamente acompañada por una conformación ética, que asegure un manejo en las decisiones tal que garantice la asignación de los recursos su aprovechamiento, su recuperación y se proporcine a los accionistas un beneficio creciente es decir una mayor generacion de la riqueza.

De acuerdo con la responsabilidad del administrador financiero, medida en primer termino hacia la empresa y sus accionistas, nace una responsabilidad social que se extiende hacia su participación en los mercados financieros, la obtención, asignación y aprovechamiento de sus capitales monetarios, de cuya eficiencia en su obtención asignación y uso dependera el buen funcionamiento de la economia y repercutira en el efecto de generar un valor agregado positivo o de ocasionar menores costos financieros y economicos que al final de cuentas serán en beneficio de la sociedad.

9. EL CAMBIO DE ACCION DEL CONTADOR PUBLICO

Una vez que a "vuelo de pajar" hemos revisado el entorno en el cual se desenvolvera el profesional de la contaduria, es conveniente analizar algunos de los campos de acción más importantes e identificados con el contador público.

10. EL CONTADOR EN EL SECTOR EXTERNO

Sin lugar a dudas el desempeño profesional independiente es el que apporto desde el inicio de la profeción mayores elementos a la sociedad, para otorgar, un gran respecto al contador público.

La función de auditoria externa y la confianza en el dictamen nos ha caracterizado sin temor a exagerar como fedatarios.

En el campo de la auditoria externa como se ha afectado el desarrollo y como se prevee el futuro.

Revisemos como ha afectado la revolución tecnologia. la contabilidad ha sufrido en su registro una trasformación fundamental, se transfirió a las máquinas (computadora) toda la responsabilidad de registro, cálculo y presentación. La revisión de "antaño" hacia la corrección de operaciones aritméticas se ha vertido en una revisión sobre la seguridad o control interno que ofrece la pagueteria de computo.

Aunado a la tecnologia computacional, somos testigos de la espectacularidad de la comunicaciones y por razón natural de la velocidad a la cual pueden hacerse transferencias de fondos, surtir pedidos, manejo de inventarios, sin mayor herramienta que el teléfono, la fibra óptica o la señal de los satelites, situación que se da entre sucursales, filiales, en la misma plaza, dentro de la república y a nivel internacional.

Ya no se conocen las barreras geograficas, vivimos la internacionalización y con ella el acercamento a otras culturas, otros lenguajes, otras costumbres, otras leyes, requerimientos de información bajo esquemas determinados por otros paises y muy probablemente por reglas o principios contables de aplicación internacional.

La competencia, la cual referimos a la empresa, tambien esta presente en el ejercicio independiente. la competencia pondra al descubierto a los profesionistas con menos elementos, favoreciendo a aquellos con mayor eficiencia, calidad y solvencia moral.

El éxito en la presentación de nuestros servicios va aparejado a tres necesidades fundamentales:

- A) La actualización es decir mantener un hábito de estudio que provea de una amplia cultura técnico profesional. Sin embargo, hay que ser concientes de la amplitud y variedad de conocimientos requeridos, lo cual permite pensar en la cooperación de contadores especialistas en diferentes ramas de la ciencia y técnica que conforman la cultura profesional.
- B) Eficiencia, es un segundo requerimiento, es indispensable el desarrollo de nuevos métodos de investigación y detección de problemas. Las estrategias de revisión deben traducirse en informes profesionales más oportunos y completos.
- C) Sentido de negocios, la orientación profesional del contador público, debe ser con un sentido de negocio. Los clientes esperan de su auditor un servicio que les permita fundamentar su actuación empresarial.

Al complejizarse las empresas se hacen más complejos nuestros servicios como auditor. La responsabilidad crece sobre todo en aspectos de fraudes, irregulares y la posibilidad de subsistencia de la empresa, derivado de la internacionalización se "iniciara el proceso de exigir responsabilidad por la vía judicial a los profesionales negligentes e incapaces".

Sera constante el concepto de "riesgo probable", es decir, la auditoria descansara más en el juicio que en el volumen de trabajo.

11. ASESORIA FISCAL

Para el siglo XXI, nuestro país se encontrará más interrelacionado con otras economías. La legislación en general tenderá a dar respuesta a la internacionalización. La normatividad fiscal es sin duda un pivote importante para el desarrollo del país, tenderá a ser más competitiva, gravar una base más amplia con tasas reducidas, es decir, se vera influenciado por las nuevas formas de hacer negocios, las mecánicas y procedimientos para cumplirlos serán más ágiles y la administración tributaria seguira descentralizandose.

Las entidades federativas buscaran la autonomia en la recaudación lo cual generara tributaciones hasta ahora reservadas para la federación.

La independencia en producción y comercio, obligaran a convenios internacionales para evitar la doble imposición, una opción muy socorrida será la consolidación fiscal para grupos de intereses económicos comunes.

La normatividad fiscal seguirá la tendencia de eliminar la evasión que es una actividad ilegal y la elusión pretendiendo justificar como planeación fiscal. esto incluirá en un margen cada vez más amplio a las personas físicas. Bajo este enfoque el desarrollo profesional debera darse con dos vertientes igualmente importantes, la primera, el contador público será un importante colaborador de las autoridades fiscales, a través del dictamen fiscal, de la certificación de declaraciones y la orientación a los contribuyentes.

Por otro lado y desde el punto de vista empresarial su aportación debera enforcarlo hacia la adecuada planeación fiscal para buscar que los negocios mexicanos ocurran tanto en el mercado nacional como internacional con fuertes posibilidades de competencia.

Adicionalmente se tendra una intensa participación para lograr criterios que ofrescan seguridad jurídica a quienes participan en los negocios, sobre todo cuando por razón natural la legislación y sofisticación de los negocios planteen situaciones no previstas.

12 CONSULTORIA

Esta área de desarrollo, de las más recientes de la profesión también se vera afectada por los cambios que ocurren en la economía nacional e internacional. Pero además debemos estar concientes de que acuden a este campo profesionistas de otras áreas con las cuales es factible formar grupos interdisciplinarios, en beneficio de nuestros servicios.

Los servicios que seguiran en vigor serán los relacionados con sistemas de información financiera, pero con una orientación clara a la oportuna toma de decisiones. La administración de recursos financieros con enfoques de competencia en mercados globales y actividades de comercio internacional, sistemas de costos y precios para productos actuales en mercados existentes, nuevos mercados o ampliaciones, productos modificados o nuevos productos.

Entre otros aspectos que se adicionaran en mayor auge esta:

- La asesoría para cobertura cambiaria o de rango.
- La asesoría en finanzas internacionales.
- Estudios financieros para inversión en el extranjero.
- Estudios para funciones y adquisiciones.
- Asesoría para comercio a mercados de capital y mecanismos de conversión de deuda.
- Revisiones de costo beneficio (auditoria de valor).

13. EL CONTADOR PUBLICO EN EL SECTOR EMPRESARIAL

Otra area en la cual se desempeña el contador público, es formando parte de una organización empresarial.

Sin duda alguna los requerimientos que han sido planteados al tratar el ejercicio independiente de la profesión, son plenamente identificables cuando nos desempeñamos como empleados, sin embargo vale la pena destacar algunos aspectos fundamentales.

El primero esta referido a la necesidad del cambio, es decir convertirse en promotor de la dinámica mutante, para adecuar a la empresa a través de la planeación y el control y disminuir la incertidumbre.

Ante la competencia empresarial que vislumbramos, resurge la gran importancia de planear, de conducir el cambio, de dar rumbo y congruencia, esto implica la evaluación de entornos y alternativas de desarrollo.

Si bien es importante la definición de objetivos y metas, es más trascendente el sistema de control que permita medir oportunamente el desarrollo planeado. Para tal efecto es necesario la aplicación de los desarrollos tecnológicos de computación y en comunicaciones, para alcanzar el registro "justo a tiempo" de las operaciones y la preparación de información sobre todo la dirigida a la alta dirección.

El aumento de la productividad es uno de los mayores retos a enfrentar, esto significa un menor costo de toda la empresa. La productividad debe ser una actitud de todos los integrantes en la organización, pero se dara énfasis al control total de calidad, cero defectos; inventarios cero o nivel infimo; menor tiempo de manufactura y mayor automatización.

Con este enfoque la contabilidad de costos seguira siendo de vital importancia para la fijación de precios competitivos esto implica el costo por producto, no por departamento, deben identificarse debidamente los costos fijos y variables y evitar al distribuir los fijos, el posible subsidio entre productos.

Desde el punto de vista de la estructura financiera, deberan tomarse en cuenta el costo de capital, la estructura legal, el financiamiento y la inversión en activos, de tal manera que la empresa tenga proyectos rentables, y las decisiones sobre endudamiento se tomen con elementos que permitan definir el punto de soporte en el nivel pasivo.

Los excedente en caja serán los mínimos y el resto tendra que ubicarse en inversiones que permitan los mejores rendimientos. En instrumentos acordes a los presupuestos de flujo efectivo.

14. EL CONTADOR PUBLICO EN EL SECTOR GUBERNAMENTAL

Un ámbito importante de accionar del contador público, es sin lugar a dudas los diferentes niveles de gobierno (feceral, estatal y municipal), la actividad profesional como servidor público de alto nivel, influye en las finanzas públicas, administración y control fundamentalmente.

El impacto de la apertura de la economía mexicana, se vera reflejado en las haciendas públicas de los estados y municipios, los procedimientos y sinplificaciones tributarias permitiran una mejor captación del ingreso público.

La sustitución del financiamiento para cubrir los servicios públicos, del esquema del impuesto, por derechos y actualización de precios y tarifas del sector.

En otro orden de ideas los aspectos relacionados al conrol y evaluación gubernamentel, tendientes a fortalecer la eficiencia de las dependencias de la admnistración pública, son funciones claramente indentificadas con la profesión. De manera concatenada, es vital el seguimiento a la modernización administrativa.

Por lo que respecta a la empresa paraestatal, el desempeño dentro de la administración tendra que ser con un claro objetivo de eficiencia, aun cuando este tipo de organizaciones no contemplan un objetivo preponderantemente lucrativo, esta es la esencia que les da mayor responsabilidad con la sociedad.

15. ECONOMIA Y FINANZAS

Uno de los aspectos que más contribuyen al funcionamiento eficiente de los mercados en una economía abierta es el juego de las fuerzas de la oferta y la demanda por la libre concurrencia de los bienes y servicios en una sociedad.

Fue la aparición de las finanzas que se inicio con la creación de la moneda, lo que facilitó, este proceso de intercambios en el mercado al que concurrían las ofertas y demandas de productos y servicios, eliminando el trueque que funcionaba antes de la aparición de la moneda a base de procesos de intermediación complicados e ineficientes, que entorpecían el funcionamiento de los mercados.

La aparición de la moneda como el primer instrumento financiero que permitió un funcionamiento más agil y eficiente de los mercados en una economía fue el inicio de un proceso de evolución que finalmente se transformó con el tiempo. El desarrollo económico así como la tecnología propiciaron los sistemas financieros de características muy complejas, que actualmente conocemos y que operan en forma instantáneamente y permanente a nivel mundial y durante las veinticuatro horas del día.

A su vez, al desarrollo económico contribuyeron en forma importante la aparición de nuevas tecnologías, de nuevos productos y servicios, y la evolución de un sistema financiero creciente y cada vez más eficiente que opera como palanca para el crecimiento económico, por medio de una intermediación muy dinámica en cuanto a la obtención y asignación de capital financiero.

La creación de la moneda, por esa capacidad infinita de innovación del ser humano, con la aparición de los cada vez mayores instrumentos financieros, fueron un medio eficaz para que el proceso de intercambio de bienes y servicios.

En mercados cada vez más amplios y especializados funcionan más abiertamente, al darle una connotación a la actividad económica que permitió la búsqueda y el logro de metas de eficiencia en términos de las necesidades y calidad de los productos, la logística y la reducción de los costos todo en beneficio de los consumidores; y favorecer además el crecimiento económico y un proceso de mejoría en los niveles de vida que, a través de esta mayor eficiencia en el funcionamiento de los mercados, se logró indirectamente una mejor distribución del ingreso, al abatir costos que anteriormente eran altos para darse una más productiva participación en los mercados.

La operacon eficiente de los mercados financieros permite un mejor funcionamiento de la economia, lo que representa un proceso economico mucho más productivo en terminos de tiempo, de disponibilidad oportuna de los bienes y servicios y de costos, la eficiencia de los mercados financieros en un ambito global en el que participan oferentes, demandantes e intermediarios, con abanico cada vez más amplio y diversificado de instrumentos financieros para cubrir las diferentes necesidades, tanto de ahorradores o inversionistas como de usuarios de capital financiero, ha logrado que la economia en general más eficientemente y la de las empresas en particular pueda manejarse en forma más productiva.

Esto permite generar, a nivel de unidades economicas, un mayor valor agregado; consecuentemente, una mayor generacion de riqueza que sumada en una sociedad, nos da el crecimiento de la económica, con una distribución más eficiente de esa riqueza. Ello socialmente genera o propicia un mayor bienestar para todos los estratos sociales a travez de una mejor distribución de ingresos. A nivel de empresas, proporciona un crecimiento real de los mercados por la mayor capacidad de compra de los consumidores y la concurrencia de cada vez más consumidores a estos mercados.

16. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

La empresa, pues, contrae un reto y un compromiso en cuanto a que su objetivo fundamental se da y materializa a través de una participación oportuna y eficiente en su mercado, ahora cada vez más amplio y con una visión global, en el cual debe desplazar su producto o servicio en busqueda de la satisfacción de las necesidades inacabables de una sociedad cada vez más demandante. la responsabilidad social de la empresa se cumple basicamente cuando logra esa participación en su mercado a través de un producto de calidad, a un precio competitivo y con un servicio excelente.

Es inútil pensar en una responsabilidad social de la empresa con enfoques diferentes, si la empresa antes no tiene esa participación eficiente en el mercado, generando un valor agregado para el consumidor y para todos los que directamente participan en la empresa: accionistas, clientes, proveedores, empleados y la sociedad en general.

El ciclo economico de la empresa se inicia con dinero y termina con dinero. Es decir, inicia con recursos financieros, y para ser exitosa, debe de terminar con más recursos financieros, y para ser exitosa, debe de terminar con más recursos financieros. En este ciclo economico de asignación e integración del producto, la empresa genera un vlaor agregado que la sociedad lo recibe y utiliza para su provecho.

Así la empresa enfrenta también y de manera paralela el reto de retener y ampliar su participación en el mercado.

Dicho en otra forma, la empresa enfrenta el reto de que cada vez que aplique una mayor cantidad de recursos financieros tiene que obtener al final del proceso productivo una proporción mayor de recursos financieros que con los que inició esa etapa. Esto no es más que otra forma de decir que el reto de la empresa es generar cada vez mayor valor agregado. La responsabilidad particular de la empresa está entonces en relación con su capacidad para generar un valor agregado socialmente aceptado que le permita su permanencia en cualquier mercado a un largo plazo.

Para la empresa, el cumplimiento de esta responsabilidad social de participación eficiente en su mercado garantiza su permanencia en ese mercado, y le ofrece oportunidades de crecimiento a través de una expansión y un mejor posicionamiento. Por otro lado, las empresas modernas viven en un proceso permanente de presiones para lograr esa permanencia y presencia por la expansión de los mercados, ahora mucho más importantes con la globalización de la economía, por la aparición de tecnología, productos y servicios nuevos que generan un proceso de cambio permanente y que tienen un gran efecto en las empresas.

Todo lo anterior obliga a que la actividad empresarial este consecuentemente en un proceso permanente de planeación estratégica, dinámica y flexible, para tratar de anticiparse a las necesidades de los mercados futuros, con una actitud de transformación que demanda nuevas inversiones, nuevas tecnologías, recursos financieros adicionales y, desde luego, un capital humano con talento, con conocimiento y con un liderazgo misionario.

Sin embargo, no podemos aceptar que la responsabilidad social de la empresa termina con una participación eficiente en el mercado; tiene que rodear esa participación de una serie de condiciones "sociales" que aseguren, además, que no afecta a la sociedad al generar efectos negativos como daños o efectos no deseados en el futuro.

Asimismo, su responsabilidad social se cumple mejor con una mayor trascendencia y beneficio, cuando la empresa verdaderamente se involucra en las cuestiones de bienestar de la comunidad, promoviendo un mejoramiento en los niveles de calidad de vida, dentro de cuyos campos y nivel de acción destaca todo lo relacionado con el ámbito de la investigación, del arte, de la cultura y, en especial, con el de los aspectos educacionales.

El apoyo que la empresa aporte a la mejoría de la educación a todos los niveles repercutirá a largo plazo en la formación de un capital humano más desarrollado, más capacitado y consecuentemente más apto para participar en un mercado de trabajo orientado hacia la excelencia y el uso de tecnología, que apoye a la empresa para enfrentar el reto de mercados globales muy competitivos y altamente desarrollados.

17. RESPONSABILIDAD FIDUCIARIA DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO

De todo lo anterior se desprende que, dada la naturaleza de la actividad económica y de sus ciclos, que siempre se inicia con la asignación de capital financiero, la participación de la empresa su mercado puede verse limitada, entorpecida o inhibida por una ineficiente, asignación de capital, para que en primera instancia se lleven a cabo los procesos de la obtención de recursos para la formación de capital humano, de posicionamiento del mercado de expansión de la producción, de introducción, de nuevos productos, y así sucesivamente, de acuerdo con las necesidades futuras de los posibles consumidores en cualquier nivel de la cadena económica, por una parte. y por otra, la asignación de los recursos adicionales, materiales y tecnológicos, que demanda un proceso integral de calidad total de las empresas modernas, insertas en mercados globales altamente especializados, diversificados, competitivos, vulnerables y cambiantes.

De acuerdo con este proceso y como un paso previo para materializar la actividad económica de la empresa en su mercado, se da la participación en los mercados financieros a los que debiera concurrir anticipadamente, de acuerdo con las necesidades identificadas en una planeación financiera estratégica, dinámica y flexible. La satisfacción de sus necesidades de recursos en función de esa participación en el mercado, de los cambios tecnológicos, de los nuevos desarrollos de las demandas de investigación, de las presiones de la expansión, propiciara que la asignación del capital financiero dentro de la empresa se haga oportunamente. Así se asegura un flujo un uso en tal forma que permitan el retorno de esos capitales y el pago del costo por la obtención de los mismos, sin que esto afecte la liquidez de la empresa ni se debilite su estructura financiera.

Al reflexionar sobre la función financiera en la empresas, en cuanto a la realización de su ciclo económico con generaciones de un valor agregado; la obtención de utilidades óptimas como compensaciones al capital de los accionistas en proporción al riesgo involucrado en la actividad empresarial, y a los costos de capital inherentes, nos permite ubicarnos en la magnitud y trascendencia de la

responsabilidad fiduciaria y consecuentemente ética del ejecutivo de finanzas hacia la empresa, sus accionistas, su participación en los mercados financieros.

18. MAXIMIZACION DEL VALOR DE LA EMPRESA

A Traves de la función del administrador financiero se obtiene lo que podemos denominar "maximización del valor de la empresa". Este concepto tiene contenidos economicos y financieros, como el de buscar el posicionamiento solido y creciente de la empresa en su mercado con miras a un desplazamiento de sus productos y servicios que garantice la generación de flujos monetarios constantes y crecientes que aseguran una liquidez permanentemente del negocio y por otro lado, la estimación de los márgenes adecuados que permitan la maximización del valor del negocio en terminos de las mayores utilidades posibles para los accionistas, sin descuidar otros aspectos como son:

La investigación, desarrollo tecnológico, nuevos productos y mercados, mejora constante en la calidad y la maxima satisfacción del cliente, al mencionar este concepto de maximización del valor del negocio, producido por flujo presentes y futuros, así como de utilidades actuales y potenciales, es muy importante el manejo de los valores presentes para poder medir y cuantificar esta maximización en terminos reales.

La objetividad y los criterios del administrador financiero en la asignación de los recursos, basados en el enfoque de la maximización de utilidades, tiene que darse en terminos no solamente de estricto rendimiento sobre la inversión sino en los de afirmar y consolidar la posición de la empresa en su mercado, lo que garantizara en el futuro flujos potenciales mayores a través de una precencia, permanencia y liderazgo. Ello es posible si se considera que en ese proceso de asignación del capital, el enfoque de tiempo es muy importante para poder asignar en el presente recursos a proyectos de investigación de desarrollo, o bien de modernización de la planta productiva que pueden representar sacrificios temporales, pero que generan más tarde un proceso de consolidación.

Lo anterior pondera y avalua la responsabilidad del administrador financiero no solamente en terminos de la eficacia y de la calidad de sus decisiones con un enfoque totalmente economico de corto plazo, sino que demandara tambien en forma muy importante un juicio maduro en el proceso de toma de decisiones para la asignación de capital financiero y la evaluación económica de proyectos. Estas decisiones llevan implícitas necesariamente un ingrediente ético, buscando dentro de ese manejo de valores éticos la justicia y la equidad presente y futura para los accionistas.

19. PERFIL DEL CONTADOR PUBLICO

Después de comentar algunos de los más importantes campos de actuación y el posible entorno que marcara el quehacer profesional, es conveniente a manera de conclusión enunciar la capacidad con la cual debe contar el contador público:

- 1.- Organizar grupos humanos para el logro de objetivos.
- 2.- Asesorar en materia contable y financiera.
- 3.- Tomar y fundamentar decisiones financieras.
- 4.- Operar documentación oficial y diseñar procedimientos contables.
- 5.- Utilizar sistemas de computación.
- 6.- Captar y registrar con agilidad el origen y la aplicación de recursos en una transacción.
- 7.- Analizar e interpretar la información de una entidad.
- 8.- Expresarse en forma oral y escrita con propiedad.
- 9.- Captar y evidenciar errores o fraudes en los procedimientos.
- 10.- Actualizarse mediante el autoaprendizaje y la investigación.
- 11.- Resolver conflictos interpersonales.
- 12.- Ejercer y delegar la autoridad para cumplir sus fines.
- 13.- Practicar buenas relaciones humanas.
- 14.- Tener una visión de análisis y de síntesis que le permitan ejercer un amplio criterio profesional.
- 15.- Aplicar una metodología de investigación para fundamentar sus decisiones.
- 16.- Observar absoluta honradez, discreción y profesionalismo en el ejercicio de sus actividades.
- 17.- Manejar con eficiencia los recursos de una entidad.
- 18.- Promover la justicia distributiva.
- 19.- actuar con independencia mental.
- 20.- Tener solidaridad profesional con sus colegas, clientes y público en general.
- 21.- Promover el desarrollo social.

20. RESPONSABILIDAD ETICA DEL CONTADOR PUBLICO EN EL CASO DE LAS FINANZAS

Podemos decir que el campo de acción de ejecutivo de finanzas le otorga responsabilidad que lo enmarca en un contexto ético ya que esta responsabilidad tiene grandes connotaciones de tipo social, legal, y profesional, que nos llevan a establecer que el ejecutivo financiero tiene una responsabilidad fiduciaria, es decir una responsabilidad específica derivada de la fe y la confianza depositada en su gestión por los accionistas, por el consejo de administración de la empresa e indirectamente por la sociedad.

En este sentido surgen aspectos que deberan considerarse más desde el punto de vista de una conducta ética, que no solamente entiende el simple y escueto cumplimiento de las leyes. La pregunta sobre lo que es legal y lo que es ético tiene que darse en la búsqueda de respuestas que aseguren que la actuación del ejecutivo financiero se este dando con una visión total; que sus decisiones no estan influidas, en forma premeditante e intencionalmente buscada, a favorecer intereses propios o de terceras partes o en beneficio exclusivo de la empresa o de sus accionistas, yendo en contra de los intereses de la sociedad. Tal puede ser el caso en todo lo relacionado con el cumplimiento de las obligaciones fiscales en las políticas de asignación de precios; en su participación e involucramiento para que los estándares de calidad satisfagan las necesidades del cliente, y en que las inversiones y su financiamiento aseguren un flujo natural de los recursos financieros que no afecten la liquidez de la empresa, bajo un equilibrio adecuado de estructura financiera.

"En el mundo de los negocios, especialmente el de las finanzas, existen numerosas acciones no éticas más no necesariamente ilegales. La legalidad representa la madurez social y de negocios de un país, por lo que los juicios tienen emitirse a partir de una postura ética, tomando en consideraciones el efecto que tienen las decisiones del ejecutivo financiero en la empresa, en sus accionistas y en las terceras partes que intervienen en las operaciones que se realizan. Lo anterior sugiere que el problema ético es único y no necesariamente dependiente de su legalidad. Todo conflicto ético debe ser analizado de acuerdo con las circunstancias particulares, los sujetos involucrados, así como el tiempo que lo rodea".

En consecuencia, al presente y con una visión proyectiva, la responsabilidad del administrador financiero se debe ejercer dentro de un marco de referencia ética para que los intereses personales, los conflictos de interés que surjan o los efectos directos o secundarios que se den como consecuencia de las decisiones tomadas, no se manejan estrictamente con una visión egoísta o con una motivación de beneficio económico, sino fincándose o basándose en un manejo de valores éticos y sociales, en correspondencia a esa responsabilidad fiduciaria que le confieren la empresa, sus accionistas y la sociedad.

Una de las preguntas de mayor trascendencia, que nos lleva necesariamente al análisis de la problemática fundamental en cuanto a la responsabilidad y el manejo ético que se deriva de esta responsabilidad es; ante quien es reponsable el ejecutivo de finanzas. Una vez que encontremos la respuesta a esta pregunta y definamos esta responsabilidad como consecuencia de las funciones que realiza y de las interacciones que se desarrollan derivados de su actuación, estaremos en posibilidad de establecer las diferencias particulares que se derivan de su ejercicio profesional dentro de la empresa.

Si partimos de los conceptos expuestos encunto al papel que desempeñe hacia afuera el ejecutivo de finanzas al participar eficientemente en los mercados financieros, queda por decidir, en cuanto a las decisiones de hacer o no hacer derivados de la praxis financiera ante quienes es reponsable de los resultados, en función a una responsabilidad fiduciaria y ética en terminos presentes y futuros, que esas decisiones causan, no solamente en la situación económica y financiera de la empresa, sino tambien en los resultados o efectos que tienen frente a los accionistas.

En este sentido, la lealtad y la honestidad del ejecutivo de finanzas no se ubica exclusivamente en una relación estrecha ante la dirección general de la empresa, ya que en algunas ocasiones las decisiones del cuerpo directivo pueden resultar efectos nocivos inmediatos y futuros para los accionistas, lo que da nacimiento a una responsabilidad que rebasa el ambito estrecho de la empresa. Por lo tanto desde el punto de vista moral y ético, su responsabilidad no termina ante el cuerpo directivo, sino que llega a ubicarse tambien frente al consejo de administración y frente a los accionistas.

Una decisión del cuerpo directivo, que puede afectar los intereses de los accionistas y que consecuente vayan en contra de ciertas directrices, políticas o filosoficas del consejo de administración, ubican al ejecutivo de finanzas en una problemática muy seria de lealtad, pues nace el conflicto ético de si queda cubierta su responsabilidad al respetar y seguir solo instrucciones de la dirección sabiendo que estas dañaran los intereses de los accionistas.

La ética del ejecutivo de finanzas lo obliga ante los dueños del capital de riesgo y lo ubica en una dimensión especial, creándole una problemática moral. En estas circunstancias, la lealtad, y el manejo ético del conflicto deben darse a conocer al consejo de administración o a la asamblea de accionistas, de acuerdo con las condiciones verdaderas que se están presentando, una vez que agoto ante sus superiores la presentación de diversas alternativas de solución.

Lo anterior plantea un conflicto difícil de diluir. seguramente no hay un consejo respecto a esta problemática de tipo ético; pero con una visión total de lo que representa la unidad económica y la necesidad de proteger el capital de riesgo y los intereses de los que tienen la atención del mismo, se desprende esta necesidad de aclaración. Este comportamiento, impregnado de aristas y de obstáculos es la base donde deben prevalecer la equidad y la justicia sobre los intereses de un grupo que va contra de un manejo ético, siguiendo un deseo egoísta de beneficio personal, que puede afectar ya no solo a la empresa, sino a la situación patrimonial de los accionistas.

En estas circunstancias debemos decir que el ejecutivo de finanzas no debe dudar en cuanto a su compromiso ético y moral y a su ubicación en el manejo de esta delicada responsabilidad. Debemos afirmar que el ejecutivo financiero dentro de la empresa son los ojos, no solamente de la dirección, sino del consejo de administración y de los accionistas, con un gran sentido de la magnitud de su responsabilidad, para poder tomar o recomendar acciones orientadas a proteger sus intereses cuando el cuerpo directivo no está actuando en ese contexto.

No se pretende insinuar que la autoridad del ejecutivo financiero es mayor o debe ser superior, inclusive, a la de la dirección general. lo que estamos planteando es que en ciertas circunstancias de conflictos de interés, entre el cuerpo directivo y el consejo de administración o los accionistas, el deber y la posición del ejecutivo de finanzas desde el punto de vista ético se inclinan hacia lo que representa la empresa, por lo que no debiera tener escrúpulos para saber que ese es su deber moral en función de la justicia y la equidad. La anterior demanda una estatuta una clara definición de valores y un manejo ético que esté más allá de los intereses personales.

Todo lo anterior tiende a proteger al accionista sobre el manejo o manipulación de información financiera que distorsiona la realidad de la empresa, el manejo de operaciones en los mercados financieros basado en información privilegiada para beneficiar al cuerpo directivo. El manejo de sobornos o la realización de operaciones ilícitas en la planeación fiscal orientada hacia la evasión con grandes riesgos para la empresa, con el solo propósito de presentar

aparentes resultados positivos, y así sucesivamente. Estos no son más que algunos ejemplos de lo que afecta a los accionistas y que deben ser informados por el ejecutivo de finanzas al consejo de administración, o a la asamblea de accionistas según corresponda.

21. LA ETICA COMO UNA MANERA DE SER Y HACER

Algunos de los elementos que provocan problemas de ética, no solamente conflictos de interés, sino con una mayor trascendencia moral en terminos del efecto social que esto tiene, son los que a continuación mencionamos:

- A) Distorsión de la información financiera que es utilizada para informar al público en general, a inversionistas potenciales, a los accionistas actuales, a los organismos regulatorios y de vigilancia en el caso de las emresas publicas como la comisión nacional de valores y la bolsa mexicana de valores: información financiera como fundamento para la negociación de financiamientos, información para efectos de detrminación de impuestos, etc.
- B) Compras hostiles.
- C) Compras apalancadas.
- D) Planeación orientada hacia la evasión fiscal.
- E) Manejo indebido de información privilegiada.
- F) Sobornos a nivel nacional e internacional para la Obtención de ciertos privilegiosos contratos.

La problematica que se nos presenta es la de que una vez aceptada la trascendencia de la responsabilidad del administrador financiero esta responsabilidad debe ir acompañada por una cultura ética solida que oriente la actuación de este ejecutivo dentro de un codigo de valores que salvaguarde los intereses de la empresa de sus accionistas, de las personas físicas y morales relacionadas con la actividad de la empresa y de la sociedad.

Se deben encontrar formas eficientes y operativas en la actuación ética del administrador financiero, que se traduzcan verdaderamente en una forma de ser y hacer de nuestro gremio profesional.

Las alternativas de solución son múltiples, una de ellas es la de que esta conducta ética se busque a través de leyes y reglamentos emitidos por algun organismo gubernamental que imponga el cumplimiento de estas normas. La inconveniencia de esta alternativa de solución nace de que no necesariamente conciden el concepto de ética con el concepto de legalidad.

Hay muchas cosas que podríamos considerar que son legales, pero que sabemos que no son éticas. El concepto ético muchas veces trasciende y rebasa al concepto de legalidad. No se pretende que ética y leyes tengan exactamente la misma dimensión y el mismo alcance. Generalmente el concepto legal es más limitado y la ética trasciende a una base más amplia que se interna en el ser propio, en los valores y en la conducta dentro de la sociedad de la persona.

Por otro lado, caeríamos en la solución basada en el criterio de que solamente a través de leyes coercitivas obligatorias y con sanciones a los infractores, la sociedad civil puede y debe funcionar. Esto además, propicia un empequeñecimiento en la sociedad civil en términos de un manejo o una forma de actuar entre sus miembros, basado en la madurez, en la responsabilidad, en los valores y cultura propios, en una formación cívica profundamente arraigada para que sea la sociedad civil y sus miembros los que propician este comportamiento con base en su cultura y en sus valores más reglamentos y leyes con base en los cuales las autoridades ejercerán el poder para forzar comportamientos que, finalmente, si la sociedad no comporte los valores expresados en esos ordenamientos o leyes como se ha visto en la praxis a través de la historia se buscarán siempre formas para evitar el cumplimiento. No en vano las leyes de España. Los códigos eran recibidos en la nueva España, poniéndose sobre la cabeza los documentos y se decía: "se acata, pero no se cumple"

La segunda alternativa de solución se basa en que sean los propios gremios profesionales, empresariales o académicos los que definan su propia estructura de valores y consecuentemente establezcan sus normas o principios de actuación a los cuales se adhieren voluntariamente y con base en un compromiso moral de actamientos y cumplimiento, que deberán traducirse en un quehacer, en una forma permanente de conducta.

Lo anterior representa la ventaja de que los gremios podrán establecer sus normas con un mayor conocimiento de la responsabilidad profesional y social que actuación tiene en la sociedad civil.

Esta alternativa tiene limitaciones similares a las que mencionamos en cuanto a las leyes, ya que su cumplimiento puede ser inducido ante las sanciones que su violación pudieran representar pero no necesariamente son una solución que asegure y garantice un comportamiento ético.

Desde el punto de vista pragmático la solución puede verse con limitaciones, ya que muchas veces no existe una coincidencia entre los valores adaptados intelectualmente y la conducta del ser humano dentro de su actuar en la empresa o en el ejercicio de su profesión. El problema de congruencia representa una seria limitante que nos impide pensar que una solución libre y espontánea de la sociedad a través de un proceso educativo con fines de compartir valores comunes que se convierten en una forma de ser actuar, funciones.

Por lo que ante la incongruencia o inconsistencia, que se presenta normalmente a través de la historia de la humanidad entre lo que creemos, lo que pensamos y lo que hacemos, se considera que es indispensable contar con normas o principios de actuación para los grupos o gremios que integran a la sociedad.

Parece lógico, adecuado y pragmático que sean las propias empresas y los organismos profesionales que integran al gremio de ejecutivos de finanzas los que se dediquen a la tarea de definir normas o principios de actuación profesional u de negocios, bajo los cuales debe conformarse la actuación de los ejecutivos de finanzas, de tal forma que exista concordancia entre los valores y la cultura de la empresa del organismo profesional y los valores y la ética personal, para que no surjan conflictos de interés que pudieran provocar o generar el nacimiento de problemas éticos.

"En resumen, creemos que la autorregulación entendida como la regulación de las asociaciones y colegios profesionales o la regulación propia del ejecutivo de finanzas es el camino más apropiado para el establecimiento de regulaciones éticas. Esto será posible solo si las empresas y los organismos intermedios de representación profesional aceptan sus obligaciones sociales y saben comunicarlas a sus miembros las sociedades e instituciones tienen que ser verdaderos actores activos en nuestro país. Solo en ese camino podemos encontrar la identidad de la profesión financiera y su compromiso ético.

"Los miembros de una profesión u organización profesional están unidos por un sentimiento de aspiraciones, valores y capacidad técnica comunes, una sociedad de este tipo es, por lo tanto una comunidad moral. La unión profesional se transforma en un grupo normativo de intereses y valores. En el campo ético, la institución representativa de la profesión interviene en la definición de conductas adecuadas y aceptables ante los ojos del resto de la comunidad, el gobierno y de la sociedad en general".

22 CONCLUSIONES A ESTE CAPITULO

Si resumimos, podemos concluir que:

A) El ejecutivo de finanzas tiene una responsabilidad fiducitaria que trasciende el ámbito estricto de la empresa y que lo distingue por la responsabilidad específica que su función implica.

B) Esta responsabilidad fiducitaria obliga al ejecutivo de finanzas a un desempeño en donde la eficiencia en la toma de decisiones debe ir acompañada de una actuación ética por lo valores definidos no solamente por la ética de los hombres y los negocios sino por las propias empresas y los organismos profesionales que agrupan a estos ejecutivos.

C) De actuación eficiente y ética del ejecutivo de finanzas basada en justicia y equidad presente y futura, para las partes o agentes involucrados depende que la obtención, asignación y uso de los recursos financieros generales den un valor agregado y favorezcan un funcionamiento adecuado de los mercados financieros.

D) La responsabilidad fiduciaria del ejecutivo de finanzas lo obliga a buscar la maximización del valor de la empresa y la máxima generación de riqueza para el accionista, por lo que las decisiones que se tomen tendran que considerar los efectos presente y futuros en la empresa y en el accionista dentro de un marco de justicia y equidad.

E) Para promover una actuación del ejecutivo de finanzas en terminos de maximización del valor de la empresa y asegurar el máximo beneficio para los accionistas basado en principios de equidad y justicia, presente y futuro, sin efectos no deseados en tercer partes o en el buen funcionamiento de los mercados financieros o daños a la sociedad, desempeño tendra que darse dentro del marco de valores que respete los intereses de la sociedad y que deba formar parte de la cultura de la empresa.

F) Es conveniente que las empresas establezcan claramente normas y principios de actuación para crear una cultura moral de conducta que promovera además de una mayor eficiencia y la generación de una mayor valor agregado, un habito financiero y de negocios en el que los principios éticos autorrequieren su funcionamiento.

G) Los organismos intermedios de representación gremial de los ejecutivos de finanzas deben establecer también normas y principios de actuación que permitan a sus miembros ejercer su actitud dentro de un proceso de autorregulación.

H) Solo una conducta del ejecutivo de finanzas de acuerdo con normas o principios de actuación de valores de la empresa y de ética de los organismos profesionales que las agrupan, promovera y favorecera una actuación dentro de los principios morales que protejan a la empresa y sus accionistas, favorezcan un mejor funcionamiento de los mercados financieros y den un mayor valor agregado sociedad.

Si las empresas y los organismos profesionales que agrupan a los financieros no promueven cultura y una definición de valores orientados a conductas éticas dentro del ejercicio de su responsabilidad y en un marco de libertad, será muy difícil que se de una conducta orientada a la justicia y la equidad, a la no obtención de beneficios personales o egoistas que afecten a terceras partes o a la sociedad en general.

Conclusion

C O N C L U S I O N G E N E R A L

Una vez analizados los temas financieros tratados en nuestra Memoria de Finanzas, concluimos que las Finanzas, son la parte fundamental de toda empresa, para lograr maximizar su valor presente a través de la obtención de fondos en forma económica y práctica, con un riesgo adecuado y mediante la aplicación de los fondos a proyectos rentables y realizar sus objetivos y metas a corto, a mediano y largo plazo. Se puede visualizar a las Finanzas como la aplicación de la Economía.

El éxito futuro de las empresas puede girar alrededor de la habilidad con la que tomen sus decisiones financieras. El Proceso Contable produce una de las materias primas esenciales que se necesitan para tomar decisiones financieras: La datos financieros. La Planeación y la Programación de tiempos son esenciales para tomar decisiones financieras sólidas, que generalmente se toman en un mundo de incertidumbre, siendo la relación riesgo y rendimiento la piedra angular de las Finanzas.

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

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

Tercera Edición
Lawrence J. Gitman
Harla de México

EVALUACION FINANCIERA DE EMPRESAS

El impacto de la devaluación y la inflación
Tercera Edición
Antonio Vives
Editorial Trillas

INVERSIONES

Práctica, metodología, estrategia y filosofía
Sexta Edición, 1989
Martín Marmolejo González
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.

ADMINISTRACION FINANCIERA DEL CIRCULANTE

Primera Edición, Julio 1989
C.P. y M.A.E. Manuel Enrique Madroño Cosío
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

ADMINISTRACION FINANCIERA DE INVERSIONES

Primera Edición, 1989
Abraham Perdomo Moreno
ECASA

LOS ESTADOS FINANCIEROS: SU ANALISIS E INTERPRETACION

Quinta Edición, 1980
C.P. Alfredo Pérez Harris
ECASA

LAS FINANZAS EN LA EMPRESA

Información, análisis, recursos y planeación
Cuarta Edición, Enero 1989
Joaquín Moreno Fernández
McGraw-Hill

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

ADMINISTRACION FINANCIERA

Décima impresión, Marzo 1989

Robert W. Johnson

C.P. Alberto García Mendoza, M.B.A.

Cía.Editorial Continental, S.A. de C.V.

FUNDAMENTOS DE FINANZAS

Primera Edición, Enero 1983

Richard A. Stevenson

McGraw-Hill

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

Séptima Edición, 1988

J. Fred Weston

Eugene F. Brigham

Nueva Editorial Interamericana

ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION FINANCIERA

Primera Edición, 1982

C.P. Alberto García Mendoza

Cía.Editorial Continental, S.A. de C.V.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y LAS DEFICIENCIAS EN LAS EMPRESAS

13ra.Edición 1982, Reimpresión 1983

C.P.Roberto Macías Pineda

ECASA

ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

Séptima Edición 1978, Reimpresión 1982

C.P. Abraham Perdomo Moreno

ECASA