



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION
UNIDAD ENSENADA**

" MEMORIA DEL SEMINARIO DE FINANZAS "

que presenta para obtener el titulo de

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**MARIA GUADALUPE MAGDALENA
ZAMBRANO ZARATE**

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

*ESCUELA DE CONTABILIDAD ADMINISTRACION
E INFORMATICA*

UNIDAD ENSENADA

*MEMORIA DEL SEMINARIO
DE FINANZAS*

*APROBADA POR :
L.A.E. LOURDES SOLIS TIRADO*

ENSENADA, B.C. ENERO 1994.

Indice

Introducción

TEMA I

Finanzas

	pag.
Concepto	2
Areas Relacionadas	2
Administración de las Finanzas	5
Objetivos del Administrador Financiero	5
Información Financiera	6
Decisiones Financieras	10

TEMA II

Análisis Financiero

Concepto y Objetivos	12
Información Previa al Análisis	12
Metodos de Análisis	16
Planeación Financiera	24
Planeación Financiera Presupuestal	26
Planeación Financiera a Corto Plazo	26
Planeación Financiera a Largo Plazo	28

TEMA III

Administración del Capital del Trabajo

Concepto	29
Importancia	29
Tipos de Financiamiento	33

TEMA IV

Administración de Efectivo

Concepto y Naturaleza	
Etapas	35
Objetivos	36
Valores Negociables	36
	39

TEMA V

Administración de Cuentas por Cobrar

Naturaleza	pag.
Objetivos	41
Técnicas	41
	42

TEMA VI

Administración de Inventarios

Generalidades	47
Objetivos	48
Técnicas	48

TEMA VII

Proyectos de Inversión

Introducción	52
Tipos de Proyectos	53
Evaluación y Elementos a Considerar en los Proyectos de Inversión	54
Técnicas	56

TEMA VIII

Fuentes de Financiamiento

A Corto Plazo Internas	60
A Corto Plazo Externas	66
A Mediano y Largo Plazo Externas	71

TEMA IX

Costo de Capital

Definición	79
Estructura Financiera	80
Análisis del Costo de Capital	80

TEMA X

Apalancamiento

Operativo	84
Financiero	84

TEMA XI

Presupuestos

Concepto	86
Objetivos	86
Tipos de Presupuestos	86
Requisitos para Implementar un Presupuesto	87

Dedicatoria

Gracias !

A mi hija
Karina Abril
Por su Amor
y paciencia

Amis PAdres y
Hermanos :
por su apoyo
y paciencia

Asesora : Mtra.
Lourdes Solís
por su asesoria
y tiempo

A todas las
personas,
maestros
y amigos que
me brindaron su
ayuda.

INTRODUCCION

El área de mayor interés para la administración de una organización son las finanzas, tanto para las personas como para las empresas que se encuentran relacionadas con ella.

La actual situación tan cambiante tanto en el medio macro y microeconómico en el que se ve involucrada la empresa, exige una mayor atención a las finanzas por parte de la administración.

En virtud de que esta memoria se enfoca al conocimiento de las finanzas, se incluyen en los temas más generales de éstas.

Esta memoria lleva como finalidad mostrar los pasos por los cuales pasa la información financiera de una empresa para su análisis.

Del buen desenvolvimiento del área financiera de una organización, depende la vida de ésta, ya que es quien proporciona los recursos para el desarrollo de las demás áreas.

TEMA I

Finanzas

FINANZAS

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 obtención de fondos en forma económica y práctica, con un riesgo adecuado y mediante la aplicación de estos mismos a proyectos rentables.

Esta labor financiera es con el fin 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 u organización.

ASPECTO GENERAL

La condición real y la importancia de la función financiera depende en gran parte del tamaño de la empresa.

TAMAÑO DEL NEGOCIO

En empresas de pequeña 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 departamento financiero.

CRECIMIENTO

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

DISCIPLINAS RELACIONADAS.

CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION

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 y largo plazo de la empresa.

Sin embargo, existen dos diferentes puntos de vista básicos entre las finanzas y la contabilidad y son:

A.- TRATAMIENTO DE FONDOS.

CONTABLE: Los ingresos se reconocen como tales en el momento de la venta y los gastos cuando se incurre 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, produce información adicional y toma de decisiones.

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, ó después de haber hecho ciertos ajustes y modificaciones, como un 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.

ECONOMIA Y FINANZAS

La importancia de la economía 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
- Políticas de gobierno
- Instituciones financieras
- Producto interno bruto

La macroeconomía 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 teoría microeconómica se ocupa de la operación eficiente de un negocio. Define las actividades que le permiten a una empresa alcanzar el éxito financiero.

EJEMPLO:

Oferta-Demanda, maximizar utilidades.

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

- Las operaciones del negocio
- Salarios
- Costos
- Ingresos

ADMINISTRACION FINANCIERA

La condición real y la importancia de la función financiera depende en gran parte del tamaño de una empresa. En empresas pequeñas la función financiera normalmente la lleva a cabo el departamento de contabilidad a medida que crece la organización la importancia de la citada función resulta por lo general en la creación de un departamento de finanzas especializado; esto es, en una unidad orgánica autónoma vinculada con la dirección.

FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO

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 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 sistemática que permitan cumplir con las condiciones deseadas para alcanzar los objetivos de la empresa.

OBJETIVOS DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO

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

Las soluciones básicas del administrador financiero están implicadas en el siguiente tema:

ELEVAR AL MAXIMO EL VALOR ACTUAL DEL PATRIMONIO DE LA EMPRESA

Al hablar de maximización se refiere a la optimización del valor económico que la empresa posee, representado este por el patrimonio total de ella.

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

Existen cinco razones básicas que comprenden el objetivo del administrador financiero.

- 1.- Maximizar el rendimiento del propietario.
- 2.- Perspectivas a largo plazo.
- 3.- Ordenar los rendimientos en el tiempo.
- 4.- Considerar los riesgos
- 5.- Distribuir los rendimientos.

INFORMACION FINANCIERA

CONCEPTO

La contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemáticamente y estructuradamente 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.

CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LA INFORMACION FINANCIERA

I.- UTILIDAD: Cualidad de adecuarse al propósito del usuario que le sirva al usuario para tomar decisiones.

Para que la información financiera pueda ser útil debe tener su contenido informativo (Relevante, veraz, comparable y oportuna).

A) CONTENIDO INFORMATIVO.-

Es la significación de la información, es decir, la capacidad de representar simbólicamente con palabras y cantidades la entidad y su evolución, su estado en diferentes puntos en el tiempo y en los resultados de su operación.

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

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

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

B) OPORTUNIDAD.- Que la información llegue a manos del usuario para que pueda usarla en la toma de decisiones

II.- CONFIABILIDAD.- El usuario acepta la información y la utiliza para tomar decisiones.

El crédito que el usuario da a la información está fundamentado en que el proceso de cuantificación contable, o sea la operación del sistema, es estable, objetiva y verificable, estas tres características abarcan la aceptación de datos, su manejo (Clasificación, reclasificación y cálculos). Y la presentación de la información en los estados financieros o sea forma, clasificación y designación de los conceptos que los integran.

A) ESTABILIDAD.- Indica que la operación del sistema no cambia en el tiempo < A menos que se justifique > y que la información que produce ha sido obtenida aplicando las mismas reglas para la captación de los datos, su cuantificación y su presentación.

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

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

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

La necesidad de tomar desiciones y hacer cortes en la vida de la empresa, esto es una limitación a la precisión de la información.

OBJETIVO DE LA INFORMACION.

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

OBJETIVOS QUE PERSIGUE LA CONTADURIA:

- 1.- Obtener información financiera.
- 2.- Comprobar la confiabilidad de dicha información.

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

Comprobable, para verificar que ha sido obtenida correctamente, de acuerdo con sus lineamientos teórico-prácticos.

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. Así como haberse 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 formula; 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 situación financiera

BALANCE GENERAL.-

Presenta la situación financiera o las condiciones de una empresa según sean reflejadas 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 a sido registrado en la cuenta de utilidades no distribuidas < Frecuentemente llamada superavit ganado o ingresos no distribuidos > durante un periodo determinado. El estado del capital preparado 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 recursos, es un medio para resumir los cambios en las condiciones financieras que se experimentan como consecuencia de las operaciones 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 situación financiera).
- 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.

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.

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 el estado, 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.

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 quién le informa sobre las alternativas más favorables para la empresa.

Existen otros dos funcionarios claves en el departamento de finanzas, el tesorero y el contador, 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 la contaduría le corresponde establecer los sistemas contables y presupuestales del 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.

IMPORTANCIA DE LA DECISION Y SU RIESGO.

A partir de la decada de los ochentas 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 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, logicamente 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 términos generales obtendría mayores beneficios conforme a los objetivos planeados.

PROCESO PARA LA TOMA DE DECISIONES

EN TERMINOS FINANCIEROS:

Se evalúa 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
- Identificación de opciones
- Evaluación de las opciones en términos de objetivos
- Selección de una opción

TEMA II

Análisis Financiero

ANALISIS FINANCIERO

CONCEPTO DE ANALISIS FINANCIERO:

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

El análisis de estados financieros normalmente se refiere al cálculo de razones para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado a la empresa.

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

- A) Descubrir deficiencias de la empresa.
- B) Tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios.
- C) Conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa.
- D) Proporcionar la información clara, sencilla y accesible en forma escrita a las personas interesadas.

INFORMACION PREVIA AL ANALISIS

Al inicio 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 pueden influir notablemente en la interpretación de los mismos.

- Establecer con claridad el objetivo del análisis.
- Obtener breve historia del desarrollo de la empresa y del comportamiento de sus ingresos, costos, gastos, y utilidades.
- Descripción de los productos o artículos que fabrique, comercialice o servicio que preste.
- Investigación de sus principales relaciones comerciales bancarias y de crédito y su régimen fiscal.
- Datos de sus principales accionistas, administradores y fuerza de trabajo.
- Información del mercado y competencia.
- Conocimiento de políticas y procedimientos contables.

- Invesigaciones del entorno socio-económico y político en que se desarrolla.
- Cuantificación de la capacidad utilizada.

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

ESTADOS FINANCIEROS QUE SE ANALIZAN Y SU PREPARACION

Se analizan los estados financieros principales y estados financieros secundarios, los principales son :

- 1.- El balance general.
- 2.- El estado de resultados.
- 3.- El estado de cambios en el capital contable.
- 4.- El estado de costos de producción.

Y los secundarios, se solicitan sólo cuando las necesidades así lo requieran.

Obtenidos los resultados que se sujetarán al análisis, es necesario previamente, modificarlos sometiéndolos a ciertas reglas que se clasifican en generales y especiales.

1.- REGLAS GENERALES:

- Eliminación de centavos y cierre de cifras.
- Agrupar cifras cuentas de naturaleza similar bajo un mismo título homogéneo.

2.- REGLAS ESPECIALES

- El análisis que se sujete el estado de situación financiera será sobre la previa clasificación del mismo en los siguientes grupos:
 - * Activo disponible.
 - * Activo circulante.
 - * Inmuebles, planta y equipo.
 - * Gastos y pagos anticipados.
 - * Pasivo circulante.
 - * Pasivo fijo.
 - * Inversión de accionistas y resultados obtenidos.
 - * Utilidad o pérdida del ejercicio.

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

- Ventas.

- Costos de ventas.
- Gastos de ventas.
- Gastos de administración.
- Otros gastos.

Antes de desarrollar el proceso analítico es indispensable cerciorarse de la corrección de la forma y el contenido de los estados financieros.

Los requisitos basicos son:

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

Existen varias personas interesadas en el análisis de los estados financieros como son:

A) ADMINISTRADORES.-

Quienes necesitan información para conocer

- La posibilidad de obtener créditos.
- Aumentar los ingresos.
- Disminuir costos y gastos.
- Control de la situación financiera.

B) ACREEDORES.-

- La capacidad de pago para su clientes a corto plazo.
- Las garantías que respaldan sus crédito, etc...

C) PROVEEDORES.-

- La capacidad de venta de sus clientes.

- La capacidad de producción y pago de sus clientes.

D) BANQUEROS.-

Quienes necesitan contar con suficientes elementos de juicio, con el objeto de estudiar a fondo las solicitudes de crédito.

E) INVERSIONISTAS.-

Quienes desean obtener información que les demuestre si la empresa en la que intervinieron es rentable.

- Realmente las utilidades que se estan obteniendo son las mejores, de acuerdo con las inversiones que se han realizado?
- El negocio ha progresado, o está igual que cuando se inició?
- Durante este ejercicio se podrá obtener los recursos suficientes para hacer frente a los gastos como adquisición de materias primas , pago de salarios, pago de renta, pago de luz, teléfono, etc.?
- Contaremos con los recursos suficientes, en caso de necesitar una nueva maquinaria o equipo, o será necesario solicitar un préstamo?
- Tendremos la capacidad suficiente para cubrir tanto el capital como los intereses y en qué tiempo?
- Se obtuvieron utilidades en el ejercicio anterior? En donde se encuentran invertidas?
- La política de ventas es la adecuada?
- El cobro a clientes se realiza en el plazo establecido?

MEDIDAS DE ESTUDIO EN EL ANALISIS FINANCIERO

Son tres las medidas de estudio en el análisis financiero de una empresa:

LIQUIDEZ.-

Interés a los acreedores a corto y largo plazo, pues esperan que con el activo circulante se les paguen sus deudas, también interesa a los accionistas pues de no pagar la empresa sus deudas se verían en la necesidad de cerrar.

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

EL ENDEUDAMIENTO

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

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

LA RENTABILIDAD

Interesa a los posibles accionistas saber si la empresa va a tener o no utilidades para realizar la inversión.

LA ESTABILIDAD O ESTUDIO DE ESTRUCTURA FINANCIERA

Interesa a los accionistas y administradores saber en que proporción se han utilizado las distintas fuentes de financiamiento, como por ejemplo que parte de los activos totales se han financiado con pasivo y que parte con capital contable.

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 conocimiento de causa; ayuda a establecer juicios útiles sobre los mismos para fines de auditoría, fiscales, de crédito, etc..

El método es un auxiliar, no un sustituto de las cualidades humanas sobre las cuales descansar. la corrección y profundidad de la interpretación de las cifras.

Esta técnica por su aspecto numérico y la forma simplista de presentar los resultados, con frecuencia se le considera como una fórmula infalible para establecer juicios generales sobre política financiera, política administrativa en general, valores ,crédito, etc..

Los métodos de análisis no son instrumentos que pueden sustituir al pensamiento ni a la experiencia acumulada, porque ésta es la que afina métodos. Sin embargo, por perfecto que sea un método no puede ocupar el lugar del juicio.

METODOS 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 emplear el conocimiento que la administración debe tener de la misma, con el fin de hacer más eficaz el control de las operaciones.

A continuación ennumeraremos los métodos de análisis que empleamos para el estudio de los estados financieros, pero no son todos los que se utilizan para el examen de la información de la empresa:

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

1.- Simplificar las cifras y sus relaciones.-

La simplificación cambia la forma de expresión de las cifras y sus relaciones para facilitar la comprensión de su importancia y su significado, pero no su valor.

2.- Hacer factibles las comparaciones.-

Las clases de comparaciones son las verticales y las horizontales.

METODOS VERTICALES O ESTADISTICOS

Son aquellos que se basan en los datos proporcionados por los estados financieros correspondientes a un mismo período, entre los más usuales se encuentran:

- A) Razones simples.
- B) Razones estándar.
- C) Comparación de razones.
- D) Porcentaje integral.

A) DE RAZONES SIMPLES

Es más utilizado para analizar la información financiera. Consiste en relacionar una partida con otra, o bien un grupo de partidas con otras. Pueden relacionarse partidas del mismo estado financiero o de distintos estados, por ejemplo, se podrá relacionar el pasivo con el capital contable (información contenida en el balance general), o bien podrán relacionarse la partida del costo de ventas (estado de resultados) con los inventarios (balance general).

Las razones índices financieros pueden dividirse en cuatro grupos básicos:

LIQUIDEZ:

Capacidad del activo líquido o de inmediata realización que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

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

SOLVENCIA:

Capacidad del activo circulante para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}} = \text{SOLVENCIA}$$

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

ACTIVIDAD:

Las razones de actividad se emplean para medir la velocidad o rapidez a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo.

$$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}} = \text{ROTACION DE INVENTARIOS}$$

$$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR}}{\text{VENTAS}/360} = \text{PLAZO DE COBRANZA PROMEDIO}$$

$$\frac{\text{CUENTAS POR PAGAR}}{\text{COMPRAS}/360} = \text{PLAZO DE PAGO PROMEDIO}$$

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \text{ROTACION DE ACTIVOS TOTALES}$$

ENDEUDAMIENTO:

Estas razones indican el monto de dinero de terceros que se usa para generar utilidades.

$$\frac{\text{PASIVOS TOTALES}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \text{RAZON DE ENDEUDAMIENTO}$$

$$\frac{\text{PASIVO A LARGO PLAZO}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} = \text{RAZON DE PASIVO A CAPITAL}$$

RENTABILIDAD:

Generación de utilidades que se realizan con las ventas, activos y capital.

$$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS}} = \text{MARGEN BRUTO DE UTILIDADES}$$

$$\frac{\text{UTILIDADES DE OPERACION}}{\text{VENTAS}} = \text{MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION}$$

B) RAZONES ESTANDAR.

Estas razones sirven como instrumento de control y medida de eficiencia, con el fin de reducir desperdicios y optimizar resultados mediante su comparación constante con hechos reales, es decir, se determinan con medidas estadísticas de tendencia central, en base a una serie de cifras o razones simples de una empresa o bien de empresas dedicada a una misma actividad.

Esta comparación permite establecer desviaciones tanto positivas como negativas que nos dira si existieron mejoras en el estándar implantado o deficiencia en la operación del área a tratar.

LAS RAZONES ESTANDAR SE DIVIDEN EN :

- Internas
- Externas

INTERNAS.-

Se determinan con los datos acumulados durante varios ejercicios por la experiencia propia de una empresa. La función principal de ésta razón es servir a la administración como un instrumento de control para regular la eficiencia financiera y de operación de la empresa.

APLICACION:

- 1.- En los costos de producción, y de distribución: Costos estándar.
- 2.- En el ciclo presupuestal.
- 3.- Como medida de controlen la dirección de empresas filiales y sucursales, principalmente cuando estan localizadas en diferentes regiones.
- 4.- Como medida de supervisión de distribuidores y representantes.
- 5.- En la auditoría interna, el empleo de esas razones ha sido probado a ser efectivo:
 - A) En la determinación en donde y cuándo amerite ser revisiones específicas.
 - B) Para verificar la bondad de dicha auditoría en virtud de que el auditor interno esta obligado a asumir la responsabilidad de descubrir y actuar con diligencia en las situaciones irregulares.

EXTERNAS.-

Se forman con los datos acumulados en tiempos iguales, por la experiencia de las empresas que se dedican a la misma actividad.

Estas razones se utilizan como medidas básicas de comparación y son más útiles cuanto mayor sea su aproximación a la razón representativa.

Al construir estas razones, es necesario que las empresas se agrupen si son similares y con uniformidad en las condiciones geoeconómicas, en los métodos contables, en la producción, en los artículos que se vendan y en general en las prácticas de los negocios. Tanto mayores y diversas sean las diferencias existentes en los términos citados de las empresas que se agrupen, más lejos está la razón de ser "medida representativa".

APLICACION:

- 1.- Por las instituciones de crédito, para diversos fines en especial para la concesión y vigilancia de créditos.
- 2.- Por los accionistas en materia de rendimientos.
- 3.- Por los profesionales, contadores públicos, administradores, etc., con el deseo de prestar un mejor servicio a sus clientes para que éstos puedan tener una noción relativa de un negocio dentro de la respectiva actividad.
- 4.- Por el estado de estudios económicos y fiscales.

C) COMPRACIONES DE RAZONES

Consiste en comparar las razones entre sí, lo cual aporta gran valor al trabajo de análisis. Para desarrollar adecuadamente la comparación, es necesario determinar cuales partidas de los estados financieros tienen relación entre sí, ya que deberá existir entre ellos un común denominador que permita comprarlas.

D) PORCENTAJES INTEGRALES

El método de porcientos integrales consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Un balance en porcientos integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo de clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas de la misma.

El estado de resultados elaborado en porcientos integrales muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida, respecto de las ventas totales.

EL METODO DE PORCENTAJES INTEGRALES APLICADO AL BALANCE GENERAL:

- 1.- Asigna 100% al activo total.
- 2.- Asigna también 100% a la suma del pasivo y el capital contable.
- 3.- Cada una de las partidas del activo, del pasivo y del capital deben representar una fracción de los totales del 100%.

METODOS HORIZONTALES O DINAMICOS

Son aquellos sistemas de análisis que se basan en los datos proporcionados por los estados financieros referidos a varios ejercicios sucesivos. Este método se utiliza en la información de estados financieros, para efectos de formación ya que permite rápidas comparaciones entre elementos de quien se trate. Los métodos más utilizados son:

- A) Aumentos y Disminuciones.
- B) Tendencias.
- C) Control de presupuestos.

A) METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

En el método de aumentos y disminuciones se compararán cifras homogéneas correspondientes a dos ó más fechas, o una misma clase de estados financieros, pertenecientes a diferentes periodos. Tales comparaciones, genéricamente se conocen con el nombre de estados financieros comparativos.

El mérito de los estados financieros comparativos, radica en presentar los principales cambios sufridos en las cifras, facilitando a la selección de los cambios que se juzguen pertinentes para posteriores estudios.

ESTE METODO DE ANALISIS SE APLICA AL ESTUDIO DE LOS SIGUIENTES ESTADOS:

- A) Balance Comparativo.
- B) Estado Comparativo de Resultados.
- C) Estado de Cambio de Situación Financiera.

B) METODO DE TENDENCIAS

El conocimiento de la historia de una empresa es importante para fundar su política futura.

La interpretación del sentido del movimiento de las tendencias debe hacerse con las debidas precauciones, teniendo presente la influencia de:

- 1.- Los cambios constantes en los negocios.
- 2.- Las fluctuaciones en los precios.
- 3.- Los defectos de los métodos para recolectar y depurar los datos.
- 4.- El desgaste natural por el transcurso del tiempo, del significado de las cifras pertenecientes al pasado.
- 5.- Que el sentido del movimiento de la tendencia es el resultado de un conjunto de factores, cuya influencia puede ser contradictoria.
- 6.- Que no todas las actividades mercantiles reaccionan de la misma manera ante la presencia de una misma circunstancia.

Para estudiar el sentido de la tendencia, deben ordenarse cronológicamente las cifras correspondientes, sin embargo, deben tenerse presentes las siguientes condiciones:

- 1.- El examen aislado del sentido de la tendencia de un hecho no tiene significado alguno, y sólo adquiere significado e importancia, cuando se le compara con las tendencias de otros hechos con los cuales guarda relación de dependencia:
 - Como la tendencia de ventas, con las tendencias del costo de distribución y la tendencia de los clientes.
 - La tendencia de las ventas, con la tendencia de los inventarios.
 - La tendencia de la producción, con la tendencia de la inversión en el activo fijo.
- 2.- El estudio simultáneo del sentido de las tendencias de diversos hechos, mediante el simple ordenamiento cronológico de las cifras se dificulta, debido a que por lo general las grandes acumulaciones de cifras producen confusión y se desvirtúa la función mecánica de los métodos de análisis.

El estudio de la dirección del movimiento de las tendencias, tiene importancia para lograr el mayor éxito de las empresas, puesto que el análisis de un ejercicio no permite obtener una completa descripción de la posición de la empresa; pone de manifiesto características relativas a la habilidad y honestidad de la administración; hace patentes los cambios operados en la política administrativa y la administración actúa con conocimiento de causa.

C) METODO DEL CONTROL DEL PRESUPUESTO.-

El presupuesto es un mecanismo de control que comprende un programa financiero, estimado para las operaciones de un período futuro. Establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye poderosamente en la optimización de las utilidades, que es el objetivo preponderante de toda empresa.

Al implantarse un sistema de presupuesto en la empresa, nos permitirá:

- El establecimiento de metas definidas, proporcionando los medios para llegar a ellas.
- Promover la cooperación necesaria para que los planes generales de la empresa sean efectuados.
- Establecer medios de control que verifiquen si lo obtenido está conforme a lo planeado y permite corregir desviaciones.

PLANEACION FINANCIERA

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

IMPORTANCIA DE LA PLANEACION FINANCIERA

La planeación financiera forma parte de las tareas del ejecutivo de finanzas. Los planes y presupuestos financieros proporcionan "Mapas" de la trayectoria a seguir para alcanzar los objetivos de la empresa. Además, estos instrumentos proporcionan una estructura para coordinar las diferentes actividades de la empresa, las cuales actúan 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 así el precio de las acciones.

PRINCIPIOS DE PLANEACION

A) PRECISION: Los planes no deben hacerse con afirmaciones, 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.

C) UNIDAD: Los planes deben ser de tal naturaleza, que puede decirse que existen uno solo y para cada función, mismo que integrado a los demás planes de las otras funciones forman un sólo plan general.

PROCESO DE PLANEACION

PRIMERA ETAPA

Definición del 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.

TECNICAS UTILIZADAS EN LA PLANEACION

Las técnicas utilizadas en la planeación son:

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

PLANEACION FINANCIERA 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 acabo 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 costumbres solicitarlos.

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 o dos años. Entre los principales insumos se encuentran la predicción de ventas así

como formas diversas de información operacional y financiera, los resultados claves comprenden, por su parte, ciertos presupuestos de operación, presupuestos de efectivo y los estados financieros proforma.

Por medio de la predicción de ventas se desarrolla un plan de producción que consiste en 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 requerida, ya sea en horas, estimaciones de la cantidad de mano de obra directa requerida, ya sea en horas hombre o en importe. También pueden calcularse los gastos de fabricación de la empresa; por último, pueden utilizarse los gastos de operación, específicamente las ventas y gastos administrativos, con base en el nivel de operaciones necesario para apoyar las ventas predichas.

PLANEACION DE EFECTIVO

PRESUPUESTO DE CAJA:

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

PREDICCIONES DE VENTA

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 y con base a ella estima los flujos de efectivo mensuales que resultarán de ventas proyectadas, pedidos y producción, inventarios y desembolsos relativos a ventas.

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

A) EXTERNOS:

Se basa en las relaciones entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos, como el producto interno bruto, la construcción de viviendas y el ingreso personal disponible.

B) INTERNOS:

Se basa en la relación de predicciones de venta a través de los canales de venta de la empresa. Los datos de predicción interna ofrecen una aproximación de las expectativas de ventas.

PLANES FINANCIEROS A LARGO PLAZO:

Estos generalmente reflejan el efecto anticipado sobre las finanzas de la empresa a partir de 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 revizados a medida que se recibe nueva información. Por lo regular las empresas sujetas a ciertos grados de incertidumbre operativo o ciclos de producción relativamente cortos o ambas cosas, tenderán a valerse de horizontes de planeación más reducidos.

Los planes financieros a largo plazo tienden a concentrarse en la implementación de gastos, propuestas de capital, actividades de desarrollo e investigación, acciones de desarrollo de mercados de producto, así como las fuentes principales de financiamiento. En estos se incluirán también 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 presupuestos y planes de utilidad anuales.

TEMA III

Administración del Capital de Trabajo

ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

Definición común de capital de trabajo :

Es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo de una empresa.

Definición alternativa de capital de trabajo :

Es la parte de los activos circulantes de la empresa financiados con fondos a largo plazo.

IMPORTANCIA

La planeación financiera proporciona los mapas de las trayectorias a seguir para alcanzar una óptima administración del capital de trabajo. Debiendo crear la estructura para coordinar las diversas actividades, siendo también un mecanismo de control para establecer un patrón de funcionamientos 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 que los activos totales de una empresa, ya que representan una porción muy grande de los activos y debido también a ser relativamente útiles (en movimiento).
- 3.- La administración de capital de trabajo es particularmente importante para las empresas aún 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 los activos circulantes, si la empresa no puede mantener un nivel adecuado de capital de trabajo es probable que llegue a un estado de insolencia.

Los activos circulantes de una empresa deben ser suficientes para cubrir sus pasivos circulantes y poder asegurar un margen de seguridad razonable

RUBROS QUE FORMAN EL CAPITAL DE TRABAJO

ACTIVOS CIRCULANTES

- Caja y Bancos
- Clientes
- Deudores Diversos
- Cuentas por pagar
- Inventarios
- Valores negociables

PASIVOS CIRCULANTES

- Proveedores
- Acreedores Diversos
- Doctos. 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.

IMPORTANCIA PARA ACCIONISTAS, ADMINISTRADORES Y PRESTAMISTAS DE LA ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

ACCIONISTAS

A los accionistas les interesa conocer como se está 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 volátiles.

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 a 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 está limitado por el monto (En unidades monetarias) de las cuentas en el caso de las cuentas por pagar, por el monto o el importe de pasivos acumulados en el caso de las acumulaciones, y por el monto de los préstamos temporales o estacionales considerados como aceptables por los prestamistas en el caso de los documentos por pagar. Los prestamistas realizan préstamos a corto plazo para permitir que la empresa financie pasivos acumulados estacionales de cuentas por cobrar o inventarios; por lo regular no representan dinero a corto plazo para usos a largo plazos.

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 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, haciendo mano de los recursos existentes. Cualquier reducción de los costos deberá aumentar las utilidades de la empresa. Estas también pueden incrementarse mediante la inversión de 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 está menos expuesta a la insolvencia. Pero también puede darse el efecto contrario: Se asocian niveles bajos de liquidez en niveles crecientes de riesgo.

SUPUESTOS 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 esté analizando, el segundo de 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 al riesgo.

ACTIVOS CIRCULANTES

Los efectos del cambio en los niveles de los activos circulantes de la empresa sobre la relación rentabilidad-riesgo puede demostrarse usando una relación muy sencilla: La razón de los activos a corto plazo con respecto a los activos totales, dicha razón indicará qué porcentaje de activos totales son circulantes, en cual puede aumentar o disminuir.

$$\text{RAZON} = \text{ACTIVOS CIRCULANTES} / \text{ACTIVOS TOTALES}$$

EFFECTO 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 por que los activos circulantes son menos rentables que los activos fijos. A su vez, el riesgo de la solvencia disminuye debido a que el aumento de los activos circulantes incrementa el capital neto de trabajo.

EFFECTOS DE UNA DISMINUCION

Una disminución en la razón o índices de los activos circulantes respecto de los activos totales resultará 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 aumentará, puesto que el capital neto de trabajo disminuirá con la reducción de los activos circulantes.

PASIVOS CIRCULANTES

El efecto 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 al 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.

$$\text{RAZON} = \text{PASIVO CIRCULANTE} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

EFFECTOS DE UN AUMENTO

Una disminución o reducción en la razón o índice del pasivo 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 correspondiendo a una reducción en el nivel de pasivo a corto plazo, lo cual provocará un incremento en el capital neto de trabajo.

EFFECTOS COMBINADOS

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

TIPO DE FINANCIAMIENTO O COMBINACION A UTILIZAR

METODO DINAMICO

Este método 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 a largo plazo.

Debe entenderse por permanente la necesidad de sostener tanto los activos fijos como la parte fija de los requeri-

mientos 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 cambia de un año a otro y en consecuencia deben clasificarse como parte de los fondos permanentes.

METODO CONSERVADOR.-

El método conservador consistirá en financiar todos los requerimientos de fondos proyectados con fondos a largo plazo y en emplear los fondos a corto plazo en caso de emergencia o un desembolso inesperado de dinero.

METODO DE INTERCAMBIO ALTERNATIVO.-

La mayoría de las empresas emplean un plan financiero que se haya entre el enfoque dinámico de altas utilidades - alto riesgo- y el conservador de bajas utilidades - bajo riesgo-. La relación exacta entre rentabilidad y riesgo dependen en gran medida de la iniciativa del encargado de tomar decisiones con respecto al riesgo.

RELACION ENTRE CAPITAL NETO DE TRABAJO, LIQUIDEZ O SOLVENCIA, INSOLVENCIA Y RIESGO

El riesgo de volverse técnicamente solvente se mide por lo general, utilizando la cantidad de capital neto de trabajo o el índice de solvencia. Se supone que cuanto mayor sea la cantidad de capital neto de trabajo, tanto menos riesgo habrá. Esto significa que cuanto más capital neto de trabajo haya, tanto más líquida será la empresa y, en consecuencia, estará menos expuesta a la insolvencia técnica. Pero también puede darse el efecto contrario: Se asocian niveles bajos de liquidez a niveles crecientes de riesgos. 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 de riesgo de la empresa y viceversa.

TEMA IV

Administración de Efectivo

ADMINISTRACION DE EFECTIVO

1.- NATURALEZA

La administración del efectivo es sumamente importante porque trata de conciliar la relación que debe existir entre liquidez y rendimiento, si no tiene disponible el efectivo necesario para hacer frente a los compromisos de pago al vencer éstos, se presentará el riesgo de una empresa, la insolvencia.

La supervivencia de la empresa depende en gran medida de la habilidad de los directivos para administrar el efectivo.

El administrador financiero debe conocer de antemano cuales son sus compromisos y con que recursos financieros cuenta para poder cumplirlos oportunamente.

El efectivo le permitirá a la empresa adquirir nuevas mercancías o liquidar sus compromisos, dando como resultado que en algunas ocasiones existan excedentes o faltantes de efectivo. Ambas situaciones son inadecuadas financieramente, porque el exceso crea dinero ocioso, y el faltante afecta al tener que pagar obligaciones con sobreprecio por la mora o el no poder contar con recursos para el desempeño de las operaciones normales de la empresa.

El efectivo se compone de monedas, billetes y fondos disponibles depositados en el banco. Los recursos negociables tales como giros, cheques certificados, cheques de caja, cheques personales y giros bancarios se considerarán también como efectivo.

2.- ADMINISTRACION Y CONTROL DEL EFECTIVO

El efectivo presenta un problema contable especial, no sólo, porque en un gran número de operaciones sino también por las siguientes razones:

- 1.- El efectivo es el activo individual que más fácilmente se convierte en cualquier otra clase de activo; se le oculta y se le transporta sin dificultad y es buscado en forma casi universal. Por lo tanto, la contabilización correcta de las operaciones con efectivo exige que se establezcan controles por alguien de la empresa o que esté relacionado con ella.
- 2.- La cantidad de efectivo que posee una empresa se debe regular cuidadosamente, a fin que, en un momento dado, no haya demasiado disponible ni tan sólo

lo un poco. Es necesario tener siempre una cantidad adecuada, sin paralizar de manera significativa los recursos.

El departamento de contabilidad se enfrenta a dos problemas cuando se trata de manejar las operaciones con efectivo:

- 1.- Es preciso establecer los controles adecuados para asegurarse de que los funcionarios y los empleados no realicen operaciones que no han sido autorizadas.
- 2.- Se debe proporcionar la información necesaria a los administradores correspondientes respecto al efectivo disponible y a las operaciones con efectivo.

EXISTEN DOS ETAPAS EN LA ADMINISTRACION DEL EFECTIVO

PRIMERA

Administrar el efectivo y las inversiones a la vista en forma eficiente. Lo que se busca en estos casos es evitar el desperdicio, reducir el tiempo en que pueda disponerse de los fondos enviados por los clientes, evitar que se efectúen pagos antes de la fecha indicada, evitar mantener muchas cuentas de cheques, reducir todos los saldos innecesarios e improductivos que pueden tenerse depositados, incluye también una administración eficiente de las inversiones temporales, del efectivo para que produzca los mayores beneficios en relación con un bajo riesgo.

SEGUNDA

Después de manejar eficientemente los flujos y saldos de efectivo se buscará la maximización a través del período de planeación del valor terminal en los rendimientos acumulados derivado de los pagos y de las inversiones, menos los costos por intereses del financiamiento a corto plazo.

OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION

Para poder administrar eficientemente los recursos de efectivo, se requiere que previamente se hayan alcanzado los objetivos, es decir:

- 1.- Evitar despilfarros.- Lo cual se logra ejerciendo un estrecho control sobre las erogaciones a realizar. Para que no se hagan gastos superfluos.
- 2.- Reducción al mínimo de imprevistos.- Los imprevistos

tos son un mal necesario, debiendo evitarse que repercutan en forma sustancial en la empresa; para ello hay que prever cuando llegarán a la empresa y en que forma la impactarán.

- 3.- Control de inversión.- En cualquier fase del ciclo económico de la empresa puede suceder que se efectúen inversiones en exceso que van a provocar una lenta recuperación del efectivo, razón por la cual es aconsejable el presupuesto de caja, para evitar que la organización se vea comprometida por la 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, sólo cuando se cuente con excedentes de efectivo.
- 5.- Inversiones de recuperación inmediata.- Tiene como finalidad efectuar inversiones con vencimientos escalonados, para evitar problemas de liquidez y obtener rendimientos adicionales, mientras no se utilicen los recursos para cumplir compromisos o inversiones proyectadas.

ADMINISTRACION EFICIENTE DEL EFECTIVO

Las estrategias básicas que dedarán seguir las empresas en lo referente a la administración del efectivo son las siguientes:

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

CICLOS DE CAJA

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

ROTACION DE EFECTIVO

Es el número anual de veces en que el efectivo de una empresa experimenta movimientos. Puede calcularse dividiendo el número de días. Cuando mayor sea la rotación de efectivo de una empresa, tanto más eficientemente se estará empleando el efectivo, y viceversa.

DETERMINACION DEL EFECTIVO MINIMO PARA OPERACIONES

Dado que la empresa debe aprovechar las oportunidades que surjan para invertir o pagar sus deudas a fin de mantener un saldo efectivo, la meta debe ser entonces operar de manera que se requiera un mínimo de dinero efectivo. Debe planearse la cantidad de dinero que permita a la empresa cumplir con los pagos programados de sus cuentas en el momento de su vencimiento, así como proporcionar un margen de seguridad para realizar pagos no previstos, o bien, programarlos, cuando se disponga de las entradas de efectivo esperadas.

BREVE ESTUDIO DEL FLUJO DE EFECTIVO

DEFINICION

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

NATURALEZA

El estado del flujo de efectivo muestra el movimiento del efectivo que sale y que ingresa al negocio, por medio de una lista de fuentes de ingresos de efectivo y los usos (desembolsos) del mismo. Este estado difiere de un estado de pérdidas y ganancias en que resume las operaciones del negocio que abarcan ingresos y egresos de caja, sin considerar su relación con las actividades que producen utilidades y al proceso de equilibrar los ingresos y los costos. Esto es, las fuentes y los usos del efectivo; las ventas o ingresos y el costo incurrido durante el periodo contable son las materias del estado de pérdidas y ganancias.

MOTIVO ESPECULATIVO: 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 valores especulativos. Aún cuando tales especulaciones no son muy comunes, algunas empresas suelen tener exceso de dinero en efectivo (Esto es decir, no asignado a un gasto en particular).

Hasta que la empresa no haya un empleo conveniente para éste dinero (Digamos la inversión de un nuevo activo fijo, un pago de dividendos o la recuperación de una acción), lo invertirá en tipo de valores negociables más especulativos.

CARACTERISTICA DE LOS VALORES NEGOCIABLES:

Las características básicas de los valores negociables afectan el grado de su negociabilidad. Para ser verdaderamente negociable, un valor debe presentar dos características esenciales:

- 1.- Un mercado accesible, y
- 2.- Probabilidad minima de que pierda valor (Seguridad de capital).

1.- UN MERCADO ACCESIBLE. El mercado para un valor debe poseer tanto amplitud como profundidad con el objeto de minimizar la cantidad de tiempo requerido para convertirlo en dinero en efectivo.

Amplitud de Mercado: Se determina por la cantidad de miembros.

Profundidad del Mercado: Se define como la capacidad para absorber la compra o venta de una gran cantidad de valores.

2.- PROBABILIDAD MINIMA DE PERDIDA DEL VALOR: Consiste en establecer si el precio del 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.

VALORES NEGOCIABLES:

Los valores negociables son instrumentos de inversión del mercado monetario a corto plazo que pueden convertirse fácilmente en efectivo y estos producen rendimientos sobre fondos temporalmente ociosos.

La proporción de los activos líquidos que una empresa mantiene como valores negociables depende de la relación en-

tre el rendimiento obtenido durante el periodo en que se mantuvieron y los costos de corretaje relacionados con la compra y venta de valores.

MOTIVOS PARA MANTENER VALORES NEGOCIABLES:

Existen tres motivos para mantener la liquidez (Efectivos o valores negociables), y por consiguiente, para mantener valores negociables, los cuales, por definición, representan un acervo de liquidez. Cada motivo se basa en la premisa de que una empresa debe intentar y ganar un rendimiento sobre fondos temporalmente ociosos. El tipo de valor negociable adquirido dependerá del motivo de la compra. Los motivos básicos comprenden el de transacciones el de seguridad y el especulativo.

EL MOTIVO DE TRANSACCIONES:

Se dice que los valores negociables que se convertirán en efectivo para realizar algún pago estimado futuro, se mantienen con fines de transacción. Las compañías que deben efectuar ciertos pagos en el futuro inmediato pueden contar ya con el dinero para cubrirlos. A fin de ganar ciertos rendimientos a estos fondos los invierten en un valor negociable con una fecha de vencimiento que coincida con la fecha de pago estipulada.

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 necesitarán, aunque no se sepa exactamente cuando. Además protegen a la empresa contra sus demandas inesperadas de dinero en efectivo.

TEMA V

Administración de Cuentas por Cobrar

ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

NATURALEZA

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

La palabra crédito proviene del latín "credere" y significa tener fé o confianza en que le deudor pagará el importe de una operación.

El crédito puede variar de una empresa a otra cuando éstas se dediquen al mismo giro, pero contienen elementos que los hace similares tales como:

- Son resultados de ventas a plazos.
- Se estipula en ellas el plazo máximo de pago.
- Son sin garantía especificada.
- Se convierte en efectivo a corto plazo.

Las causas por las cuales las empresas otorgan créditos se deben, a que lo que consideran una herramienta de la mercadotecnia para promover las ventas, es decir para incrementar éstas y para fomentar la obtención de las utilidades.

Con base en lo anterior el administrador financiero deberá cuantificar entre otros puntos, los siguientes:

- Cúanto invertir en cuentas por cobrar
- Líneas máximas de crédito a otorgar a cada cliente.
- Plazos máximos de crédito.
- Sistema adecuado de cobranzas.

OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

- 1.- Fijar el límite de inversión en cuentas por cobrar.
- 2.- Establecer límites máximos por clientes.
- 3.- Establecer condiciones del crédito en forma clara.
- 4.- Evitar al máximo contar con cartera vencida.
- 5.- Abatir costos de cobranza.
- 6.- Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional, a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sean un costo controlable.

TECNICAS A EMPLEAR

1.-Análisis del solicitante de crédito

A fin de conocer si el cliente es o no sujeto, se efectuará un análisis de situación financiera, siendo para tal efecto necesario conocer algunos aspectos de vital importancia.

A) Estabilidad

Consiste en determinar que parte de sus activos están financiados con capital ajeno y que parte está directamente financiada por accionistas.

B) Capacidad de pago.-

Consiste en determinar la suficiencia o insuficiencia de los recursos de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

C) Prueba del ácido o liquidez.-

Es una prueba bastante severa, que parte del supuesto sobre lo que pasaría si en un momento dado los acreedores solicitaran el pago inmediato.

D) Cuantificación del riesgo.-

Consiste en determinar cuál es la posibilidad de recuperar la cartera, para ello al análisis de razones y las investigaciones sobre el cliente juegan un papel de vital importancia, y que en base de estos estudios se pueden prever esta incertidumbre y en su caso negar el crédito.

E) Condiciones.-

Consiste en analizar las razones anteriores, combinadas con otras a fin de tener un panorama integral de la empresa que solicita el crédito, el cual se combinará con los estudios de cuantificación del riesgo, para determinar ante quienes se pretende hacer operaciones crediticias.

2.-Fijación de políticas de crédito

Se refiere a las normas bajo las cuales se otorgará el crédito a los clientes, para ello los elementos que juegan un papel de vital importancia son.

A) Costo de investigación y cobranza.-

Se refiere aquellas erogaciones necesarias sin las cuales no se podría llevar a cabo su recuperación, tales como sueldo de empleados, papelería, y todos los necesarios.

B) Costos de capital.-

Es aquel que la empresa eroga principalmente por intereses originados por los financiamientos que recibe, mientras recupera la cartera a fin de hacer frente a sus compromisos y obligaciones propias.

C) Costos de morosidad.-

Es aquel que se tiene por los retrasos en el pago por parte del cliente.

D) Costo de incobrabilidad

Se refiere a las tres anteriores, más el costo de ventas de los artículos vendidos no pagados.

PRINCIPALES DEFICIENCIAS EN LA ADMINISTRACION FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR

Excesos en cuentas por cobrar

- Crítica situación económica del mercado usual
- Otorgamiento de crédito de créditos sin análisis financiero adecuado al cliente.
- Competencia fuerte , ocasionando que el crédito se otorgue en forma benevolente.

Efectos

- Elevación de los gastos de cobranza.
- Pago de intereses sobre el capital tomando en préstamo para sufragar.
- Pérdidas generales para cuentas incobrables.

CONTROLES A ESTABLECER

1.- Vigilancia de las políticas del crédito

Como se mencionó anteriormente, para otorgar el crédito es necesario efectuar un análisis de crédito pero no basta con eso, sino que es necesario efectuar su verificación con la finalidad de ratificar que las políticas de crédito se cumplan en forma eficiente, para tal efecto la vigilancia a establecer consiste en:

Vigilancia del crédito total

Determinar si las cuentas por cobrar en general se mantienen dentro de los límites autorizados y si estos son aceptables.

Vigilancia del crédito individual

Detectar el deterioro de la solvencia de un cliente, para ello más aconsejable es conocer el saldo más antiguo.

2.-Análisis e investigación de la línea de crédito

Para efectuar un estudio minucioso de crédito, es necesario hacer una investigación tendiente a determinar la conveniencia de otorgar el crédito, siendo necesario en cualquier caso contar con una solicitud de crédito y en su caso estados financieros (De preferencia dictaminados y reexpresados) con lo cual se procederá a efectuar el análisis cuantitativo de la información.

3.-Procedimiento de cobro

Este tiene como finalidad hacer gestiones de cobro, de tal forma para recuperar la cartera lo más pronto posible dentro de los límites establecidos y evitar que el cliente se pueda molestar, lo cual podría dar como resultado la disminución de ventas.

Dentro de dichos procedimiento tenemos:

- A) Cartas recordatorio.
- B) Envío de cobrador.
- C) Llamadas telefónicas.
- D) Carta de gestión
- E) Proceso legal.
- F) Otros procedimientos.

DETERMINACION DEL NIVEL DE CUENTA POR COBRAR

El departamento de crédito debe de incrementar sus ventas y va a tener que equilibrar sus necesidades de capital de trabajo, es decir, su liquidez.

El volumen de cuentas por cobrar depende principalmente de dos factores como son: El volumen de ventas a crédito y cobranzas.

Estas dos variables las tendrá que controlar el departamento de crédito y cobranza, la segunda se refiere al tiempo promedio entre la venta y la cobranza depende de :

1.- Factores externos:

Como es el nivel de la economía nacional la cual afectará en la recuperación del crédito.

2.- Factores internos

a) Estándares de crédito (Plazo de crédito, 15, 30, 45 y hasta 60 días dependiendo esto de distintos factores económicos, etc..)

b) Períodos de crédito y políticas de descuento por pronto pago.

c) Las políticas de colección (Recolección), como vamos a solicitar el pago por parte de nuestros cliente; ejemplo como cheques, giro o en efectivo.

POLITICAS DE CREDITOS

Las políticas de crédito estarán enfocadas al grado de riesgo por cliente y al grado de riesgo global de la empresa.

El grado de riesgo por cliente evalúa la liquidez del cliente, es decir que evalúa sus estados financieros, garantías, etc.. El riesgo global de la empresa evalúa la liquidez interna.

Estas nos van a dar la pauta para determinar si debe concederse crédito aun cliente y el monto del mismo.

VARIACIONES IMPORTANTES QUE DEBEN CONSIDERARSE EN LOS CAMBIOS DE NORMAS DE CREDITO.

LAS VARIACIONES MAS IMPORTANTES QUE DEBEN CONSIDERARSE AL EVALUAR LOS CAMBIOS PROPUESTOS EN LAS NORMAS DE CREDITO SON:

A).-VOLUMEN DE VENTAS

Conforme se amplían los patrones de crédito, se espera que aumenten las ventas, por otro lado la restricción de tales patrones reducirá las ventas.

B) INVERSION DE CUENTAS POR COBRAR

Cuanto más alto sea el promedio de las cuentas por cobrar de una empresa, tanto más costoso será mantenerlas y viceversa.

C) GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES

La probabilidad o riesgo de adquirir una cuenta incobrable aumenta a medida que se suavizan las normas de crédito y se reduce cuando estas se vuelven estrictas.

Los incisos antes mencionados determinan los estándares de crédito.

ESTANDARES DE CREDITO

Los estándares de crédito de la compañía definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Deberá buscar el equilibrio entre el costo, marginal por flexibilizar crédito con la utilidad marginal en el incremento en ventas. El costo marginal de flexibilizar crédito, incluye: El costo de un mayor manejo administrativo, el costo de un mayor número de cuentas incobrables, y el costo financiero de mantener más activo.

La utilida bruta del incremento en ventas debe ser mayor que los costos adicionales para que convenga a la empresa flexibilizar el crédito.

TEMA VI

Administración de Inventarios

ADMINISTRACION DE INVENTARIOS

GENERALIDADES

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

Desde el punto de vista de la administración, el inventario constituye un activo sumamente importante. Con frecuencia la inversión en el inventario es el activo en los establecimientos de fabricación y de venta, y puede ser una porción importante del activo total de la empresa.

Si en el inventario se han acumulado artículos que no es posible vender, existe una pérdida potencial. Si los productos solicitados por los clientes no se encuentran disponibles en el estilo, la calidad y la cantidad necesarios, se pueden perder las ventas y los clientes.

Los procedimientos deficientes de compra, pueden dar por resultado la acumulación de un inventario excesivo que no se puede vender.

Por estas razones, la administración se interesa fundamentalmente por la planeación y control de inventario. Un aspecto con registros precisos y actualizados, que contenga la información que necesita la administración para poner en práctica sus políticas de producción, de comercialización y financieras.

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

Al administrador financiero le corresponde captar el financiamiento adecuado para la empresa, que sin demeritar su estructura, le permita satisfacer los requerimientos tanto de producción como de venta.

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

-Disminución de ventas- Lo cual se debe a la situación económica en general del país.

-Ganancia de tiempo- La producción y la entrega no pueden ser instantáneos, por lo que se busca evitar con estos la espera por parte del cliente.

-Por aspecto de competencia- Al cliente no le gusta esperar, y si la empresa no satisface su necesidad en forma

oportuna y total pueden irse con la competencia.

-Por especulación- Ya que se pretende salvaguardar a la empresa de los incrementos a los precios o simplemente de escasez de materiales.

-Abatimiento de costos- El cambio de los planes de producción, implica un incremento a los costos, por la simple preparación de un nuevo producto, resolviendo a las empresas fabricar un exedente que la larga saldrá más beneficioso, que hacer arreglos para el cambio de la producción.

OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION DE INVENTARIO

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

TECNICAS A EMPLEAR EN EL CONTROL DE INVENTARIOS

1.- METODO A B C

Este método tiene como finalidad buscar la minimización del inventario en las empresas, ya que la mayoría de ella tiene fuertes inversiones , presentandose que algunos tengan un alto movimiento mínimo, por otro lado existen mercancías que tienen un valor alto mientras que de otros su valor puede ser mínimo.

El dividir el inventario en A B C permite que la empresa determine el nivel y los tipos de control de inventarios necesarios. Para tal efecto se requiere de una identificación del inventario tanto en su volumen como en su valor monetario surgiendo de ahí el nombre del método teniendo:

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

MODELO DE INVENTARIOS

Tienen como finalidad el preever que pasaría bajo ciertas condiciones controlables, estos modelos permiten al administrador financiero cuantificar las necesidades conforme a la demanda, empleando para ello entre otras herramientas principales el punto de reorden o pedido, lote óptimo de compra, y el margen de seguridad.

Los modelos de inventarios incurren en los siguientes costos:

- Costos de adquisición.
- Costos de pedir.
- Costos de Mantenimiento.

A) LOTE OPTIMO DE COMPRA

La mayoría de los autores de finanzas, manejan normalmente un modelo basado en el supuesto que no hubiese faltante de materiales y el reemplazo fuere inmediato, al cual se le denomina punto de reorden o lote económico de compra.

EXISTENCIA DE SEGURIDAD

Como se mencionó anteriormente éste se podría dar cuando se multipliquen los días de espera del proveedor y el consumo diario de unidades.

C) REBAJA POR VOLUMEN DE COMPRAS

Es muy usual en nuestro medio que a mayor nivel de compra, se obtengan rebajas sobre el precio original.

METODOS DE VALUACION DE INVENTARIO

Tanto por costeo absorbente o directo, y ya sea que manejen por costos históricos o predeterminados, los inventarios pueden valuarse conforme a los siguientes métodos:

COSTO IDENTIFICADO.-

Por características de ciertos artículos en algunas empresas es factible que se identifiquen específicamente con su costo de adquisición o producción.

COSTO PROMEDIO

Se obtiene dividiendo las erogaciones efectuadas entre el número de unidades en el inventario. Este método no es recomendable cuando hay fluctuaciones fuertes de precios.

PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS)

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

En PEPS el inventario queda valuado a los costos más actuales y el costo de las ventas a los costos más antiguos.

ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (UEPS)

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

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

DETALLISTAS

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

Las empresas que se dedican a la venta al detalle o menudeo, tiendas de departamento, ropa de descuento, etc., son las que utilizan generalmente este método, por la facilidad.

dad que existe para determinar su costo de venta y sus saldos de inventarios.

SELECCION DEL SISTEMA O METODO

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

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

METODO DE INTERCAMBIO ALTERNATIVO

La mayoría de las empresas emplean un plan financiero que se haya entre el enfoque dinámico de altas utilidades - alto riesgo - y el conservador de bajas utilidades - bajo riesgo -. La relación exacta entre rentabilidad y riesgo depende en gran medida de la iniciativa del encargado de tomar decisiones con respecto al riesgo.

TEMA VII

Proyectos de Inversión

PROYECTO DE INVERSION

INTRODUCCION

La planeación, es un elemento fundamental para la supervivencia y para el crecimiento, es decir; una empresa sin planeación tiene posibilidades de sobrevivir en el presente, y menos aún, de sobresalir en el medio económico en el futuro. La planeación a largo plazo referida a posibles inversiones futuras a realizar por la empresa, pero que no se sabe a simple vista cuál de ellas es la más conveniente, o bien, si alguna conviene ser realizada. En muchas ocasiones, inversiones que aparentan ser enormes fuentes de utilidades, son exactamente lo contrario: fuentes de terribles pérdidas y de quiebras de empresas, ya que no se hizo una evaluación científica de la inversión y el ingreso generado por el proyecto en particular no es suficiente para absorber los gastos y costos adicionales generados por el mismo, teniendo que destinar la empresa flujos de efectivos remanentes de su operación normal al nuevo proyecto, cuando éste no justifica la inversión original ni repone siquiera los flujos adicionales destinados para tratar de salvarlo del fracaso. Dicho proyecto se convierte en lastre, a veces sumamente pesado, que detiene el crecimiento de la empresa y que en muchas ocasiones la unde en un mar de fracasos llevándola a la desaparición.

El análisis de proyectos de inversión se basa en la estimación de ingresos y de los costos futuros del propio proyecto. Esto implica la necesidad de que las estimaciones realizadas sean lo más precisas y realistas posible.

1.- ANALISIS DE INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

Inversión en lenguaje financiero, es cualquier aplicación de recursos que se haya decidido hacer con el objeto primordial de obtener utilidades en un plazo previamente definido como " razonable " ó " adecuado ".

La utilidad no siempre es monetaria cuando se habla de proyectos de inversión, hay proyectos que no se realizarán para la obtención de utilidades inmediatas. En estos casos, dependiendo del tipo de proyecto de que se trate será el objetivo por el que fue creado y de ahí se definirán los criterios de aceptación o rechazo independientemente de si se generan ó no utilidades.

Una decisión de inversión generará una serie de desembolsos y de ingresos de efectivo, los que al combinarse formarán el flujo neto de efectivo del proyecto; este flujo, por consiguiente, es la representación monetaria de la utilidad del proyecto mas todas aquellas cantidades que le fueron descontadas a la utilidad que no representarán salidas de fondos (depreciaciones, amortización.)

LOS PROYECTOS DE INVERSION SE DIVIDEN EN:

1.- PROYECTOS NO RENTABLES:

Los proyectos no rentables son aquellos que tienen salidas de fondos definidas y cuantificadas, pero que no están encaminados a la obtención de un lucro o una utilidad monetaria. Este tipo de proyectos no es posible determinar criterios cuantitativos para aprobarlos o rechazarlos. Su aceptación o rechazo estará supeditado al tipo de necesidad a satisfacer y a los recursos disponibles para el efecto. Algunos ejemplos de este tipo de proyectos son: un estacionamiento de visitantes, un comedor de empleados, un equipo contra incendio, un campo deportivo para el personal, etc..

2.-PROYECTOS NO MEDIBLES:

Estos proyectos pueden tener perfectamente cuantificadas las salidas de efectivo, pero difícilmente podrá determinar una utilidad definida con cierto grado de seguridad. Los criterios de aceptación de este tipo de proyectos tampoco son fáciles de cuantificar. En la realidad. Será el juicio personal de los ejecutivos responsables y de los especialistas involucrados en el proyecto el que prevalezca para aceptar la inversión. Un criterio más fácil de cuantificar es el relativo a las posibles pérdidas que pueda generar. Ejemplos de estas inversiones son: Lanzamiento de un programa publicitario; investigación de mercados; programa de modificación de la imagen corporativa; investigación de nuevos productos; etc..

PROYECTOS DE REEMPLAZO:

Es el análisis de la temporalidad de la vida útil de un bien, prorrogada por nuevos gastos de mantenimiento y reparaciones a los bienes existentes, pero en un momento dado, su costo de operación y mantenimiento puede ser mayor que el costo de adquirir un sustituto nuevo; en este caso, el equipo actual pasa a ser obsoleto. La forma de evaluar este tipo de proyectos es cuando los ahorros en costo entre un equipo y otro representan una rentabilidad en relación a la nueva inversión que el remplazo genere, con lo que el equipo nuevo se convierte en recomendable.

4.- PROYECTOS DE EXPANSION:

Este tipo de proyectos son los que aumentan la capacidad instalada actual de producción o venta. Este es el caso clásico de análisis de proyectos de inversión ya que es indispensable estimar los ingresos, gastos y costos futuros

relativos al proyecto en particular, con el costo de los recursos a asignar en el mismo. El criterio de aceptación en estos proyectos es generalmente la rentabilidad del mismo, pero no hay que perder de vista, en todos los proyectos el factor de incertidumbre y riesgo que el proyecto representa, pues se puede optar por un proyecto de mayor rentabilidad que otro, pero el riesgo lo puede hacer un proyecto rechazable.

5.- PROYECTOS COMPLEMENTARIOS Y PROYECTOS MUTUAMENTE EXCLUYENTES:

En la mayor parte de las empresas, los recursos son escasos, que quieren decir que en muchas ocasiones no se pueden implementar todos los proyectos que se desean llevar a cabo, lo que obliga a jerarquizar los proyectos desde distintos puntos de vista: En primer lugar, según su índice de rentabilidad; en segundo, según su necesidad de implementación; en tercero, si el proyecto se puede llevar a cabo individualmente o conjuntamente con otro proyecto (proyectos complementarios) y, por último, si el proyecto al ser implementado, excluye a uno o más proyectos (mutuamente excluyentes). También estos puntos de partida, habrá que empezar a asignar los fondos escasos a los proyectos escogidos hasta agotar los fondos disponibles. El resto de los proyectos, tendrá que ser rechazado, o cuando menos, postergado para cuando existan disponibilidad de fondos.

EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION

La evaluación de proyectos de inversión es la técnica por medio del cual se analiza cuantitativamente si asignar recursos económicos a un plan específico es conveniente o no. Existen distintas formas de analizar la factibilidad de desarrollar un proyecto o bien, si éste debe ser rechazado.

La evaluación de proyectos de inversión, para la correcta asignación de recursos, es tan importante, que el éxito de las operaciones en una empresa es fundamental en las utilidades que genera cada proyecto en los individuales; es decir, los resultados que presente una empresa en términos de utilidades, dependerán de la habilidad que hayan tenido para escoger las opciones de inversión más rentables.

ELEMENTOS A CONSIDERAR EN LA EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION

En todo análisis de proyectos de inversión hay que tomar en cuenta distintos elementos. Dentro de los más relevantes se encuentran:

A) ANALISIS COSTO BENEFICIO

En el frío análisis numérico de inversión, sólo los costos y los beneficios del mismo son relevantes. La información histórica es útil en la medida en que se utilice como punto de partida para las proyecciones; por lo tanto, el análisis se fundamentará en la comparación de los costos y los ingresos adicionales que genere el proyecto en estudio. El resultado de esta comparación, si es positivo, representará la rentabilidad monetaria del proyecto, y será ésta, en muchas ocasiones la base de la aceptación o rechazo de la inversión.

B) COSTO DE OPORTUNIDAD

Técnicamente representa el beneficio que se pudo haber obtenido en caso de haber tomado una decisión distinta a la tomada realmente, o lo que es lo mismo, es lo que se deja de obtener de un camino determinado, por haber seguido un curso de acción distinto. Por ejemplo, si es propietario de un bien raíz, el costo de oportunidad está representado por la renta que se podría cobrar a un arrendatario en caso de que nosotros no utilizáramos dicho inmueble.

COSTO POR INTERES

La rentabilidad de un proyecto estará compuesta por los intereses y las utilidades. Los intereses representan el costo del dinero; las utilidades son beneficios por haber corrido el riesgo al invertir. Por lo tanto, la combinación de ambos debe dar, por regla, que el costo de obtención del dinero, así como el de su uso, deben ser el criterio mínimo para aceptar un proyecto de inversión, medible en cuanto a la rentabilidad que arroje.

D) IMPUESTOS

Los impuestos y demás cantidades que por ley deban separarse de las utilidades sin el correspondiente cargo a las mismas (impuestos sobre la renta y participación a los trabajadores en las utilidades) son elementos muy valiosos en la toma de decisiones de inversión, ya que dichas separaciones de utilidades afectan directamente a los flujos de fondos de proyectos, y estos flujos tienen una repercusión directa en los niveles de utilidad del proyecto. Lo anterior significa que, en términos generales mientras más se pueda diferir el impuesto dentro de los límites legales, mayor podría ser el flujo neto de efectivo del proyecto, y, por lo tanto, mayor será la utilidad que el mismo arroje.

E) AHORROS NETOS DEL PROYECTO

Se entiende por ahorros netos de un proyecto de inversión, la diferencia arrojada por la comparación entre los flujos de efectivo positivos y los negativos del mismo. Es decir, se deben estimar los ingresos totales que puedan arrojar un proyecto, representado en unidades monetarias (flujo positivo), así como los egresos efectivos del mismo (flujo negativo). la diferencia entre ambos será el ahorro neto del proyecto, o bien, el flujo neto de efectivo del mismo. El flujo, positivo puede estar representado también, por la generación de ingresos adicionales. Al mismo, se debe incorporar el efecto de los impuestos en el proyecto.

PRINCIPALES TECNICAS DE EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION

Existen dos grandes grupos de técnicas de evaluación de proyectos de inversión: uno en el que no se toma en cuenta el valor actual del dinero, conocido como técnicas simples de análisis, y el segundo grupo en el que sí se reconoce este hecho, llamado técnicas avanzadas de análisis.

Algunos autores consideran que debe tomarse en cuenta el valor de desecho o valor de recuperación de un bien al final del proyecto, como una reducción a la inversión en el momento en que ésta se efectúa; otros autores estiman que dicho valor debe considerarse como un ingreso del año en que se recibe, sin deducirlo del valor de la inversión en el momento de inicio del proyecto.

1.-TECNICAS SIMPLES DE ANALISIS

Los métodos simples de análisis no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, por lo que son poco confiables y obsoletos.

A) PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION(P.R.I)

Es una medida que relaciona los ingresos netos anuales de un proyecto (ingresos neto anual es la diferencia entre el ingreso total y los costos, gastos e impuestos, todo en efectivo, del proyecto del análisis) con la inversión requerida por el mismo. El resultado es el tiempo que se tardará en recuperar la inversión en un proyecto.

B) TASA DE RENTABILIDAD PROMEDIO (T.R.P)

Los procedimientos contables son la base de este método ya que se obtiene por la relación existente entre el promedio anual de utilidades después de impuestos y la inversión promedio de un proyecto dado.

C) INTERES SIMPLE SOBRE EL RENDIMIENTO (I.S.S.R)

Este método es aplicación a evaluación de proyectos de cálculo de interés simple, ya que obtiene el rendimiento de una inversión en la misma forma en que se calcula la tasa de interés simple de un crédito.

2.-TECNICAS AVANZADAS DE ANALISIS

A) PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION A VALOR PRESENTE (P.R.I.V.P.)

Su aplicación dará como resultado obtener el número de años que serán necesarios para recuperar una inversión, en términos reales, es decir, utilizando pesos constantes.

B) TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

La tasa interna de rendimiento es la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos futuros en efectivo con el valor presente de las inversiones. La tasa así obtenida representará el rendimiento neto del proyecto, en lo individual: su rentabilidad.

Para conocer la tasa de rendimiento del proyecto, es necesario descontar los flujos positivos (ingresos de efectivo) con los negativos (egresos de efectivo) a distintas tasas de interés hasta que ambas se igualen o se acerquen a cero, para después interpolar las tasas extremas y obtener la tasa exacta de rendimiento de un proyecto.

C) VALOR PRESENTE (V.P)

La forma de calcular el valor presente de un proyecto es descontando los flujos netos de efectivo positivos y los negativos de un proyecto a una tasa predeterminada de descuento. Si el valor presente de los ingresos así obtenidos es superior al valor presente de los egresos, se considera que el proyecto es rentable, en caso contrario, el proyecto debería ser rechazado.

La tasa de descuento predeterminada será la tasa mínima de exigibilidad para la rentabilidad del proyecto; es decir será la tasa mínima de rendimiento que se deba exigir a un proyecto.

D) VALOR PRESENTE NETO SOBRE BASES INCREMENTALES (V.P.N.B.I)

Este método es complementario al de valor presente, pero agrega los valores incrementales terminales del proyecto. Su aplicación toma en consideración los ingresos y los costos adicionales, así como las inversiones incrementales que genere el proyecto. Se entiende como inversiones incrementales, las aplicaciones de fondos en activos fijos y capital de trabajo adicionales a los que originalmente eroga.

E) VALORES TERMINAL (V.T))

Este método también es complementario al de valor presente, pues trata de considerar las tasas a las que se reinvertirán los fondos anuales generados por el proyecto. Los flujos positivos se reinvierten en el futuro a tasas diferentes según las expectativas de inversión que se tengan. La diferencia básica con el método de valor presente es que éste considera que los flujos de efectivo se reinvierten a la misma tasa de descuento del proyecto; el método de valor terminal considera que la reinversión de los remanentes se hará a tasas diferentes según las posibilidades, facilidades y expectativas de reinversión.

INCORPORACION DEL RIESGO Y LA INCERTIDUMBRE EN EL ANALISIS

Ninguna empresa trabaja en esta época (y quizá en ninguna) bajo circunstancias estables, sin riesgo y con la plena certeza de que todo lo planeado sucederá. Por el contrario, la totalidad de las organizaciones tienen incertidumbre respecto del futuro y siempre corren riesgos al tomar sus decisiones.

El riesgo se refiere a una situación en la que los rendimientos futuros de un proyecto son variados, pero con distinto índice de probabilidades de ocurrencia, el cual se conoce con anticipación. Al suceder esto se obtiene un valor esperado que sirve como guía para la toma de decisiones.

La incertidumbre se refiere a la dificultad de definir con anticipación la probabilidad de ocurrencia de un beneficio o de un acontecimiento. Si en el caso anterior no pudiéramos definir con anticipación la probabilidad de ocurrencia de cada nivel de ventas, y quizá tampoco el mismo nivel de ventas estaríamos en un caso de incertidumbre.

Cuando esto sucede, lo más común es que se estimen los volúmenes o montos de los beneficios así como la probabilidad de ocurrencia en forma subjetiva.

TEMA VIII

Fuentes de Financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

COMO INTERVIENE LA PLANEACION EN LA ELECCION DE UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO?

PARA 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 solidamente concebido y que sea probable que sea redituable.
- Los bancos y otras fuentes potenciales de crédito consideran que una sólida planeación aumenta las posibilidades de que recibirá 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.
- Físicos.

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

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

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

- Estas utilidades deberán retenerse en el negocio o repartirse a los dueños; y además, bastarán estas utilidades retenidas para para satisfacer nuestras necesidades, ó
- Se deberán obtener fondos adicionales externos al negocio.

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

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Conociendo las fuentes para la toma de 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 estado financiero para establecer su capacidad de endeudamiento a corto y largo plazo. Por otro lado, las políticas de la empresa nos indicarán los lineamientos para el tratamiento de utilidades y pago de dividendos, así como para obtención y aplicación del crédito.

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

A).- INTERNO.- Son aquellas generadas por la propia empresa.
1.- UTILIDADES RETENIDAS.- Se pueden clasificar en dos grupos.

- a).- Las que están a disposición de la asamblea de accionistas.
- b).- Las que pueden ser únicamente capitalizables.

El renglón 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:

- 1.- Utilidades por aplicar.
- 2.- Reserva por prima sobre acciones.

Dentro de las utilidades retenidas únicamente capitalizables se tienen:

- 1.- Reserva legal.
- 2.- Reserva de reinversiones.
- 3.- Reserva de mantenimiento de capital.
- 4.- Exceso de insuficiencia en la capitalización de capital.

2.- DEPRECIACION Y AMORTIZACION.- Las empresas tienen permitido agregar parte de los costos de sus

activos a los ingresos anuales que se generen.

Estos costos aparecen como depreciación.

La depreciación y otros cargos que no son desembolsos efectivos, reducen el cargo de impuestos y de esta manera disminuyen las utilidades gravables.

La depreciación representa un origen de fondos no utilizados. Cuanto mas corto sea el periodo de depreciación, mas rápido habrá de ser recibido el flujo de efectivo.

3.- VENTA DE ACTIVO FIJO NO UTILIZABLE.- Cuando se decide sustituir un activo viejo o inútil, el producto neto o rendimiento de la venta, se considera como un ingreso en efectivo.

Si se incurre en gastos en el proceso de retirar activos fijos inútiles, el rendimiento neto de la venta de estos se reduce por un valor igual a los costos de retiro.

El rendimiento neto contribuye a reducir el costo del activo nuevo, reduciendo así la inversión neta de la empresa.

4.- DESCUENTO DE DOCUMENTOS.- Es un descuento que consiste en la entrega que hace la empresa de los documentos por cobrar y a cambio recibe de la institución el valor del documento correspondiente, permitiendo así cubrir necesidades inmediatas de dinero.

5.- 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 que percibe una determinada comisión y contraprestación por el servicio prestado.

De lo anterior se desprenden los siguientes elementos:

ACREDITADO: Industrial o comercial que vende a sus clientes a crédito y los cuales son sujetos a financiamiento.

CLIENTE: Persona física o moral que compra los bienes del acreditado, con la confianza que la cubrirá en plazo cierto y definido.

FACTOR: Firma que facilita el servicio de factoring o factorage.

CONVENIO DE FACTORIZACION

Un convenio o acuerdo de factorización procede de las condiciones exactas, cargos y procedimientos de selección, notificación, escasez, reservas del factor, fechas de pago, adelantos, excedentes y costos de factorización.

- PROCEDIMIENTO DE SELECCION.- Un factor al igual que un prestamista con respecto a una pignora-ción de cuentas, seleccionando aquellas que re-presenten riesgo de crédito aceptables.
- NOTIFICACION.- La factorización se efectúa por lo general mediante notificaciones. Los clientes cuyas cuentas han sido factorizadas pueden no recibir notificación directa de dicha factoriza-ción, en este caso puede simplemente solicitar-seles que giren los cheques a nombre del factor, o bien enviarlos a una nueva dirección.
- RESERVAS DEL FACTOR.- Después de que un factor selecciona las cuentas por incluirse en el a-cuerdo de factorización, se procede a separar cierto porcentaje del total de las cuentas para cubrir devoluciones de descuentos eventuales so-bre la mercancía vendida. Si un comprador en-cuentra que las mercancías están dañadas, o de alguna forma no corresponden con las epecifica-ciones, puede devolver la mercancía con al cual elimina el todo o una parte de las cuentas por cobrar factorizadas. Por lo general un factor mantiene una reserva de 5 a 10% sobre la canti-dad factorizada para protegerse contra situa-ciones como las mencionadas.
- FECHAS DE PAGO.- Al realizarse un convenio entre el factor y la empresa, no se puede determinar la fecha precisa del cobro, desde el momento en que se adquieren los documentos sino hasta que se venza el período de crédito. Considerando que en la práctica comercial influyen circunstancias como:
 - a).- El plazo real que se toma el deudor a pesar del plazo pactado.
 - b).- Los descuentos por pronto pago u otros que de penden de la fecha de pago.
 - c).- Diferir unilateralmente el pago.

d).- La programación de pago del deudor.

Con lo ya mencionado, se deduce que el factor en la fecha en que se recupera el dinero invertido frecuentemente es variable, mientras que en una operación de crédito bancario con la fecha en que un banco lo recupera es única y no sufre modificaciones.

- ADELANTOS Y EXCEDENTES.- Por lo regular, un factor actúa parecido a una cuenta de depósito bancario para cada uno de sus clientes, o cuando la fecha de vencimiento llega, deposita el dinero en la cuenta de las empresas, la cual tiene la libertad de retirarlos o dejarlos, si permanece depositado, se crea un excedente sobre el cual el factor de ve gravado con el pago de intereses. En otros casos la compañía puede necesitar mas dinero del disponible en su cuenta y ete puede suministrarle fondos inmediatos proporcionándoles anticipos sobre cuentas aún no cobradas.

En virtud de que tales anticipos son muy frecuentes, el factor mantiene una reserva sobre las cuentas factorizadas.

- COSTOS DE FACTORIZACION.- Los costos de factorización comprenden comisines, intereses por anticipos e intereses por excedentes.

COMISIONES.-

Son atribuciones que recibe el factor por los costos administrativos de verificación y cobro de créditos, así como por el riesgo que asume al comprar cuentas sin respaldo.

INTERESES SOBRE ANTICIPOS.-

El cargo de intereses que se impone a los anticipos es generalmente del 2% al 4% sobre la tasa mínima y se impone la suma real en que se anticipa. El pago suele ser por adelantado, lo que eleva el costo de efectivo del préstamo.

INTERESES POR EXCEDENTES.-

El interés que se paga sobre excedentes es generalmente de casi 0.5% al mes. Estipulándose en el contrato de factorización.

TIPOS DE FACTORAJE FINANCIERO

FACTORAJE CON RECURSOS.- Consiste en que el cliente es obligado solidariamente con el deudor a responder por el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito financiero, ya que si el cliente fuera a incumplir y el prestamista liquidará las cuentas por cobrar, este aún tendría alguna prerrogativa ante la empresa como un acreedor común.

FACTORAJE SIN RECURSOS.- Consiste en que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, es decir, esta absorbe toda la pérdida en caso de que las cuentas por cobrar adquiridas resulten incobrables.

FACTORAJE A PROVEEDORES.- Esta submodalidad consiste en adquirir de los proveedores de grandes cadenas comerciales anticipadamente los derechos de crédito que emiten. Generalmente se paga anticipadamente el importe total del documento, menos un diferencial por la compra.

VENTAJAS DE UTILIZAR EL SERVICIO DE FACTORAJE FINANCIERO

- La cantidad que confiere a la empresa para convertir inmediatamente en efectivo las cuentas por cobrar, sin tener que preocuparse por su cobro.
- Cuando una empresa recibe un adelanto no tiene que efectuar ningún pago. Una vez que el factor cobra la cuenta o vence su obligación de pago, simplemente retiene el dinero.
- Asegura un patrón conocido de flujos de efectivo (Es decir la empresa asegura el cobro de las cuentas por cobrar)
- Simplifica la planeación de flujo de efectivo de la empresa.
- Si se contrata la factorización con base en la continuidad de tal manera que todas las cuentas se vendan al factor, resultan otras ventajas: Una de ellas es la supresión de tal departamento de crédito de la empresa y eliminándose éste, se puede ahorrar muchos gastos de administración, así

como operativos.

DESVENTAJAS DE UTILIZAR EL SERVICIO DE FACTORAJE FINACIERO

- Los costos establecidos de factorización, son mas altos que los costos de préstamos sin garantía, pero al analizar los ahorros por la eliminación de erogaciones administrativas de crédito, el costo neto bien puede valer la pena en vista de la protección que se recibe.

Las ventas de cuentas por cobrar realizadas con el objeto de obtener efectivo para cumplir con las obligaciones en la liquidez ya que ello podría significar el sacrificio de la liquidez a largo plazo de la empresa a costa del cumplimiento con la obligaciones a corto plazo.

B).- EXTERNO.- A corto plazo.

SIN GARANTIA ESPECIFICA.

1.- CUENTAS POR PAGAR

- a).- Compra de mercancías.
- b).- Financiamientos.
- c).- Adquisición de bienes y servicios.
- d).- Impuestos por pagar.

CON GARANTIA ESPECIFICA.

1.- DOCUMENTOS POR PAGAR

- a).- Letras de cambio.
- b).- Pagarés.

2.- CREDITOS OBTENIDOS MEDIANTE EL SISTEMA FINANCIERO

- a).- Préstamos directos o quirografarios.
- b).- Descuento de documentos.
- c).- Crédito comercial irrevocable.
- d).- Papel comercial.
- e).- Aceptaciones bancarias.
- f).- Crédito prendario.

OTRAS FUENTES EXTRAORDINARIAS.

1.- ANTICIPO DE CLIENTES

2.- INCREMENTOS DE CAPITAL

C.- EXTERNO.- A mediano y largo plazo.

INSTITUCIONES DE CREDITO.

1.- HABILITACION O AVIO

2.- REFACCIONARIO

3.- HIPOTECARIO

4.- FIDEICOMISOS

ARRENDAMIENTO.

EMISION DE ACCIONES.

EMISION DE OBLIGACIONES O BONOS.

FUENTES SIN GARANTIA ESPECIFICA

- 1.- Las cuentas por pagar que se refieren a operaciones que la empresa a 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 acabo 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 a 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 causará intereses moratorios o recargos.

FUENTES CON GARANTIA ESPECIFICA

- 1.- Suele ser variada la forma de garantizar un crédito, dependiendo de políticas de la empresa o restricciones de las sociedades de crédito. Por la forma de garantizar el pago se pueden dividir en dos grandes grupos:

A).- 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 garantizar que le liquidará el crédito en el plazo convenido.

En nuestro país los títulos de crédito más utilizados son:

a).- LETRA DE CAMBIO.- Es un título de crédito mediante el cual una persona llamada girador dá una orden incondicional de pago a otra llamado girado, para que pague a un tercero, denominado beneficiario. este documento puede ser girado en varias formas para exigir su pago, pudiendo ser:

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

En las letras de cambio no podrá estipularse el cobro de intereses, además que requieren ser aceptadas para su presentación.

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 benefi-

ciario.

La ventaja del pagaré es que se pueden incluir intereses, tanto normales como moratorios, así como el hecho de no tener que presentarlos por la falta de pago o de aceptación.

B):- FINANCIAMIENTO OBTENIDO MEDIANTE EL SISTEMA FINANCIERO

a).- PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS.- Es una operación crediticia que se efectúa mediante la promesa de pago incondicional en fecha determinada y con los intereses correspondientes por escrito en un pagaré.

Se emplea para cubrir necesidades transitorias de tesorería; como, faltantes de efectivo y pago a proveedores.

Se utiliza como capital de trabajo, el dinero se proporciona previa firma de un pagaré, en el cual se estipula el tipo de interés normal, moratorios, comisión y vencimiento.

El plazo es de 30 a 90 días, son renovables y los intereses pueden ser pagaderos al vencimiento o por anticipado.

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

El plazo es de 30 a 180 días, son renovables y los intereses son pagados por anticipado.

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 trámite consiste en que una institución de crédito mexicana que represente a la empresa, mediante una carta de crédito, se pondrá de acuerdo con un banco extranjero (proveedor) haciendo el pago el primero al segundo, en la moneda del país con que se efectúe 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 múlti-

ple, con base en crédito que la institución otorga a

las personas morales. Las letras serán colocadas en el mercado de dinero, asumiendo la sociedad de crédito la obligación de pagarlas a su vencimiento y tiene como finalidad únicamente financiar necesidades de tesorería.

e).- PAPEL COMERCIAL.- Son pagarés con valor nominal de N\$100 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 bolsa; el interés que pagan en promedio es de 2%, arriba del que pagan los clientes.

f).- CREDITO PRENDARIO.- Este se opera previa presentación de una garantía real consistente en maquinaria y equipo, así como equipo de transporte, se otorga sobre un margen del 80% del valor de factura antes de IVA, se puede utilizar para apoyo al capital de trabajo o adquisición del mismo bien ofrecido en garantía.

Se formaliza por medio de la firma de pagarés, facturas endosadas en propiedad al banco, pagos de pólizas de seguro a favor del banco sobre el valor total de la garantía por un período igual al del crédito. En algunos casos se recurre a la firma de contratos privados.

Puede manejarse en la adquisición de inventarios en el caso de almacenes y centros de distribución.

Características de los créditos mencionados:

- Se adecuan a cada necesidad
- Se pueden otorgar a empresas de producción o de servicios.
- Son autoliquidables
- Su plazo no puede ser mayor de un año
- Son requeridos preferentemente para la adquisición de inventarios de oportunidad con descuentos.

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 tocarán los 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 solvente 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. inyectándole dinero fresco para el desarrollo operativo del ciclo económico 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 acciones comunes y/o preferentes.

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, pagos 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 los materiales adquiridos, con los frutos, productos ó artefactos que se obtengan con el mismo crédito tanto personas físicas como morales y a un plazo máximo de 3 años.

2.- PRESTAMO REFACCIONARIO.-

Es aquel crédito donde el acreditado se obliga a invertir su importe en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos o animales de cría; realización de plantación o cultivos, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción ó 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 simultaneamente o separadamente con las fincas. El plazo que se maneja, es de 15

años máximo.

3.- CREDITO HIPOTECARIO.-

Son prestaciones que por su flexibilidad de destino y de 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 (Programas de apoyo financiero).-

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

A través de una política selectiva de crédito, se han creado instrumentos paralelos y complementarios al sistema bancario a fin de canalizar un importante volumen de recursos a proporcionar apoyo crediticio y técnico a las actividades que requieren estímulo para su desarrollo económico en la economía nacional.

Las operaciones que efectúan estos fondos, tienen cobertura nacional, ya que la mayoría de ellos operan a través del sistema bancario del país. Esto ha permitido la divulgación gradual de sus servicios, destacando como un complemento al crédito los planes y programas de asistencia técnica y garantía diseñados para auxiliar al empresario en la solución de problemas fundamentales que enfrenta.

Los fondos de fomento operan como bancos de segundo piso, por lo general no otorgan financiamiento en forma directa y desarrollan sus objetivos descontando cartera a la banca del país, otorgan garantías para fortalecer algunas operaciones de crédito, y proporcionar asistencia técnica a los acreditados.

Esta mecánica permite aprovechar la infraestructura y la experiencia de las instituciones de crédito, favorecer la desconcentración de las actividades productivas y otorgar mayor apoyo al desarrollo regional.

Para que un crédito sea susceptible de descuento con los fondos de fomento a programas de apoyo financiero, es necesario que el solicitante cubra las siguientes características:

- Generar o ahorrar divisas al país.
- Sustituir importaciones eficientemente.
- Favorecer la exportación de productos mexicanos.
- Generar empleos productivos.
- Fomentar el desarrollo de la tecnología nacional.
- Coadyuvar a la desconcentración industrial y al desarrollo nacional.
- Disposición para invertir utilidades.
- Optimizar la rentabilidad económica y financiera
- Cubrir necesidades prioritarias y propiciar el bienestar social y económico del país.

5.- RECONVERSION DE DEUDA.- (SWAPS).-

Este tipo de operación tiene por finalidad que aquellas empresas, que tengan adeudos con el extranjero, pueda convertir las deudas en capital de riesgo, es decir que la deuda pase de ser un pasivo a convertirse en capital social de la empresa.

6.- BONOS.-

Son préstamos por tanto 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 pagarés y las acciones. Los bonos permiten a los propietarios actuales retener el control de la empresa.

8.- ACCIONES.-

Son medio que comunmente se valen las empresas para reunir fondos y equivalen vender una participación en el negocio, lo que la propiedad, está representada por dichas acciones. Existen dos tipos de acciones:

- A) Preferentes
- B) Comunes

CONCEPTO GENERAL DE ARRENDAMIENTO

El arrendamiento es el derecho de utilizar activos fijos específicos sin recibir realmente un título de propiedad de ello. El uso se pacta por medio de una renta al arrendador y el arrendatario recibe los servicios de los activos arrendados.

El arrendamiento es una fuente de financiamiento, ya que permite a una empresa obtener el uso de un activo fijo sin incurrir directamente en ningún compromiso de deuda. El contrato de arrendamiento concede al arrendatario la oportunidad de comprar el activo o arrendarlo.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Los aspectos claves del contrato de arrendamiento normalmente incluyen la vigencia de este, los motivos de su cancelación, cláusulas de compra, condiciones de costo y mantenimiento asociados y otros previstos especificados en el proceso de negociación del arrendamiento. Muchas de estas disposiciones son opcionales. Un arrendamiento puede ser cancelado o no, pero si la cancelación es válida, las sanciones deben especificarse claramente. El arrendamiento también puede ser renovable. Si lo es, los procedimientos y costos de renovación deberán ser especificados.

El convenio de arrendamiento puede permitir la compra de los activos arrendados durante el periodo contractual o a la terminación del arrendamiento. Los costos y condiciones de la compra deben ser claramente especificados. En el caso de arrendamiento operacional, es posible que los costos de mantenimiento, impuestos y seguros sean sufragados por el arrendador. En el caso de un arrendamiento financiero, estos costos serán pagados generalmente por el arrendatario. El encargado de cubrir estos costos debe consignarse en el convenio de arrendamiento.

Los activos arrendados, los términos, el convenio, el pago de arrendamiento y el plazo de pago deben especificarse claramente en todos los convenios de arrendamiento. Las consecuencias del no pago o de la violación de cualesquiera de otras disposiciones del arrendamiento también deben estipularse de manera clara en el contrato y las consecuencias del incumplimiento del contrato por el arrendador. Una vez que se ha establecido el contrato y se ha efectuado el convenio entre el arrendatario y el arrendador las firmas de ambas partes ante un notario público los obliga a los términos del contrato.

CONDICIONES DE MANTENIMIENTO

Un convenio de arrendamiento normalmente especifica si el arrendatario es responsable del mantenimiento de los activos arrendados. Los arrendamientos operacionales por lo regular incluyen cláusulas de mantenimiento que exigen que el arrendador mantenga los activos. El mantenimiento generalmente comprende no solo reparaciones, sino también pagos de seguros e impuestos. El arrendador, por supuesto incluirá en el pago de arrendamiento una compensación por los costos de mantenimiento previstos de los activos arrendados.

Dado que los arrendamientos operacionales son sonvenidos a un corto plazo relativo, el arrendador puede por lo regular estimar de manera precisa los gastos de mantenimiento esperado durante la vigencia de arrendamiento.

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

FORMAS DE ARRENDAMIENTO

ARENDAMIENTO OPERACIONAL.- Es normalmente un arreglo contractual en el que el arrendatario se compromete a efectuar pagos periódicos al arrendador durante 5 o menos años por los servicios de un activo. Tales contratos se pueden cancelar generalmente a petición del arrendatario, a quien puede exigirse por la cancelación el pago de una cuota predeterminada.

Los contratos de arrendamiento operacional suelen utilizarse para arrendar bienes tales como computadoras, equipo pesado, automóviles y caja registradora.

El pago total al arrendador incluye rendimiento sobre la inversión y por lo tanto excede al preio de compra del activo.

DIFERENCIA ENTRE ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y ARRENDAMIENTO OPERACIONAL

La diferencia principal entre los dos arrendamientos consiste en que el arrendamiento financiero es un contrato a largo plazo, que no puede ser cancelado a petición del arrendatario. Mientras que el arrendamiento operacional es un contrato a largo plazo y este si se puede cancelar.

RENOVABILIDAD Por lo general, el arrendatario se le concede la opción (ó derecho) de renovar un arrendamiento en el momento de su vencimiento. Las opciones de renovación son especialmente comunes en los arrendamientos operacionales, dado que estos tienen vigencia mas corta, reduciendo así las posibilidades de que los activos arrendados se vuelvan obsoletos. Los pagos por arriendo son normalmente bajos después de la renovación del mismo que durante el periodo inicial. La opción de renovación, desde luego, no operasino hasta que ha expirado el arrendamiento original.

ARRENDAMIENTO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO El arrendamiento se considera como una fuente financiera que proporciona el arrendador al arrendatario. El arrendatario recibe el servicio de un cierto activo fijo durante un periodo específico, en tanto que, a cambio del uso de este activo el arrendatario se compromete a realizar un pago fijo periódico. La única forma de que el arrendatario pudiera obtener los servicios del activo sería de comprarlo de inmediato, y tal compra total del activo requerirá financiamiento. Una vez más, se requerirán pagos fijos posiblemente periódicos.

El arrendatario podría disponer de los fondos necesarios para comprar el activo completamente sin necesidad de emprestar, pero los fondos utilizados no serían entonces gratiutos, puesto que existe un costo de oportunidad relacionado con el uso de efectivo. Es la obligación de un pago fijo durante un periodo determinado lo que nos lleva a considerar el arrendamiento financiero como una fuente de financiamiento a largo plazo.

FINANCIAMIENTO TOTAL Una ventaja del arrendamiento es que este proporciona un financiamiento del 100%. La mayor parte de los convenios de préstamos para la compra de activos fijos requieren que el solicitante pague una parte del precio de compra como pago adelantado; solamente debe realizar una serie de pagos periódicos. En escencia, un arrendamiento permite que una empresa reciba el uso de un activo por un costo en efectivo inicial menor que el imprestito.

No obstante, dado que con frecuencia se exige por anticipado grandes pagos iniciales de arrendamientos, es posible considerar el pago inicial por adelantado como cierto tipo de enganche.

DERECHOS LIMITADOS EN CASOS DE QUIEBRA O RESTRUCTURACION

Cuando una empresa quiebra o reorganiza, el derecho máximo de los arrendadores en contra de la corporación de tres años de pago de arrendamiento. Si la deuda se emplea para comprar un activo, los acreedores tienen un derecho igual a la cantidad total de financiamiento no pagado. Por supuesto en tal caso un activo propio puede ser utilizado para sufragar las obligaciones de la empresa a sus acreedores.

EVASION DE RIESGO DE OBSOLESCENCIA En un convenio de arrendamiento, la empresa puede evitar asumir el riesgo de obsolescencia si el arrendador, al establecer los pagos de arrendamiento, no anticipa debidamente la obsolescencia de activos. Este es cierto en especial en el caso de los arrendamientos operacionales, que por lo general tienen vida relativamente corta.

No obstante, la mayoría de los arrendadores son lo suficientemente hábiles para exigir suficiente compensación tanto en el término como la cantidad de pagos de arrendamiento a fin de autoprotegerse en contra de la obsolescencia.

DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO

Las desventajas comunmente citadas del arrendamiento comprenden altos costos de intereses, la carencia de un valor de recuperación, la dificultad de realizar mejoras en la propiedad y las consideraciones de obsolescencia. Aunque no es importante, estas pueden influir de manera fundamental en la decisión arrendamiento o compra de ciertos bienes.

ALTOS COSTOS DE INTERES

Un arrendamiento no tiene un costo de intereses explícito, mas bien el arrendador incorpora sus créditos en el pago de arrendamiento. En muchos arrendamientos el rendimiento implícito para el arrendador es bastante alto. De manera que al empresa puede salir liberada, el arrendamiento deberá estimar este rendimiento, con el fin de determinar si es razonable.

CARENCIA DEL VALOR DE RECUPERACION

Al final del término del convenio de arrendamiento el valor de recuperación de los activos es obtenido por el arrendador. Si la empresa hubiera comprado los activos, podría no obtener su valor de recuperación, puede resultar más prudente comprarlos, aunque otros factores deben considerarse al tomar esta decisión.

EMISION DE ACCIONES

Son medios que comunmente se valen de las empresas para reunir fondos y equivalen a vender una participación en el negocio. Existen dos tipos de acciones:

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

B) COMUNES: Representan una simple participación en la propiedad de la compañía con los derechos comunes a los accionistas, pero sin preferencias especiales y además representan una propiedad proporcional de los bienes de la compañía, incluyendo el derecho de traspasar la propiedad de las mismas acciones, recibir dividendos cuando se ganen y por lo común dan derecho a aportar en asuntos de la empresa.

Además de la venta de obligaciones, el banco presta otros servicios incluyendo el de preparar una nueva emisión para que pueda asegurarse o garantizarse, además de ofrecer asesoría financiera en general y distribuir los valores.

BOLSA DE VALORES

La bolsa de valores es un mercado organizado de intermediarios que representan los intereses de particulares, sociedades mercantiles y del estado, en el libre intercambio de valores dentro de las reglas establecidas por este último por los intermediarios que participan en el propio mercado.

VENTAJAS DE UNA EMPRESA REGISTRADA EN LA BOLSA DE VALORES

- A) Mayor facilidad de crecimiento
- B) Proporciona liquidez a los accionistas
- C) Mayor valor de mercado a la acción (mayor confianza)
- D) Democratización del capital
- E) Estimulo y presión para profesionalizar la administración de empresas

TEMA IX

Costo de Capital

COSTO DE CAPITAL

DEFINICION:

Costo de capital para una determinada empresa es aquella tasa de descuento con la característica de cualquier inversión cuya tasa de rendimiento sea superior (inferior) a esta, la tasa aumentará (disminuirá) el valor del mercado de las acciones de la empresa.

El administrador financiero podrá medir el costo de capital de su empresa y sus políticas podrán afectarlo, pero en última instancia será el mercado quien determinará cual será el costo de capital de tal forma que obtienen según sus puntos de vista el equilibrio óptimo entre riesgos y rendimiento.

USOS:

El capital forma parte de uno de los elementos de la producción, la obtención de este implica un desembolso, lo que con lleva implícito un costo denominado costo de capital.

Las fuentes de financiamiento son diversas así mismo, para la determinación de estas fuentes, se requiere de diferentes métodos. La aplicación de estos arroja cifras expresadas en tasas y estas pueden ser comparadas para elegir aquellas fuentes de financiamiento que convenga a la empresa.

El costo de capital sirve para aumentar el valor de la empresa esto es, porque se forza a la administración a obtener un rendimiento en sus inversiones superior a la tasa de costo de las fuentes de financiamiento. Su aplicación se enfoca principalmente a la evaluación de proyecto de inversión a largo plazo y a la evaluación de acciones.

Existen diversos métodos para la evaluación y control de proyectos de inversión, los cuales se dividen en dos áreas:

1.- Los que consideran el valor del dinero en el tiempo:

Estos parten de la base de que no existe inflación y por lo tanto las cifras en el transcurso de la vida de la inversión mantienen el mismo poder adquisitivo.

2.- Los que sí consideran el valor del dinero en el tiempo:

Reconocen la posibilidad de que los flujos de efectivo de la inversión no tengan valores constantes, por lo cual, debe ocupar un tasa para hacerlos equivalentes y reflejen el costo de financiamiento. Si se comprende que la persona que da recursos a la empresa consideró dentro del interés que

cobra por su aportación, la inflación y un rendimiento extra, se entenderá que el costo de capital expresado como una tasa, es ideal para descontar dichos flujos.

Entre los métodos que consideran el valor del dinero en el tiempo que se pueden mencionar:

- Valor actual.
- Tasa interna de rendimiento.
- Valor terminal.
- índice de valor actual.

ESTRUCTURA FINANCIERA

Al definir el costo de capital se mencionó que los recursos monetarios se deben ponderar en base a la estructura financiera. En esta parte se analizará ese concepto, sus características y los aspectos a considerar en su determinación.

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

La proporción entre financiamiento externo y el interno es conocido como apalancamiento financiero, el cual tiene como último fin, el incrementar el tamaño de la empresa. El incremento de las operaciones no necesariamente genera un mayor rendimiento a los accionistas ya que si se manejan los beneficios de la operación, también se modifican los costos de financiamiento, siendo la diferencia entre ambos la que defina realmente el rendimiento para los accionistas.

Como la administración financiera busca la optimización del rendimiento 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 del capital y proteja a los accionistas de los riesgos inherentes al negocio.

ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL

1.- El costo de capital se utiliza como herramienta determinante en la planeación y control de la estructura de financiamiento de las entidades.

Las decisiones sobre presupuesto de capital son de gran impacto para las empresas y es el costo de capital el que permite que este impacto no sea desfavorable para la empresa.

2.-La administración financiera busca la optimización del rendimiento, 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.

La estructura financiera puede efectuar la magnitud y el riesgo de las ganancias de la empresa y por lo tanto el valor del negocio.

El riesgo se considera como probabilidad de que los hechos planeados no coincidan con la realidad en el futuro.

3.- El análisis del costo del capital se enfoca a la evaluación de proyectos de inversión a largo plazo, esto es, valuación de acciones, las decisiones que se tomen, sobre reembolso, arrendamiento financiero, de bonos y políticas de capital de trabajo, tendrán una gran influencia en la empresa.

4.-El costo de capital es una medida básica del desarrollo financiero de la empresa, debe estimarse con mucho cuidado el costo de capital, pues los errores podrían dar como resultado la elección de proyectos inaceptables o el rechazo de proyectos aceptables.

CONSIDERACIONES PARA EL ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL

FLUJO DE EFECTIVO

La principal preocupación de la empresa al considerar una nueva estructura de capital, debe centrarse en su capacidad para generar los flujos de efectivos necesarios para cumplir con las obligaciones o adeudos. Dado que el endeudamiento adicional o la acción preferente colocará una mayor carga sobre el efectivo, la venta de acciones puede mejorar esto.

ESTABILIDAD DE INGRESO

Las empresas que tienen ingresos estables y predecibles puede enfrentarse con más seguridad a las estructuras de capital altamente apalancadas, que aquellas empresas con patrones inestables de ingresos por ventas.

CONTROL

Dado que el control de voto de las empresas se encuentra en manos de los tenedores de acciones comunes, la venta de acciones adicionales puede afectar al que dirige la empresa.

OBLIGACIONES CONTRACTUALES

Algunas veces como resultado de decisiones de estructura de capital, una empresa puede ser restringida con respecto al tipo de fondos que obtiene. Esto es, al emitir nuevas obligaciones se tendría que tener la anuencia de los tenedores de las obligaciones ya existentes, pueden haber también restricciones sobre la venta de acciones adicionales y distribución de dividendos.

EVALUACION DEL RIESGO EXTERNO

Los prestamistas al igual que las agencias de evaluación de proyectos, consideran cuidadosamente las razones financieras de la empresa y los flujos de efectivo al realizar préstamos o evaluar el riesgo de la empresa. Y esta evaluación la realizará a través de los estados financieros publicados.

PROGAMACION

Es el factor importante en las decisiones de estructura de capital. Cuando el nivel general de la tasa de interés es bajo, el uso de la deuda podría resultar conveniente; cuando las tasas de interés son altas, la venta de acciones puede resultar la más atractiva.

Debido a la diversidad que puede existir en cuanto a las tasas de cada uno de los componentes de capital y que las empresas deberán mantener una estructura de capital de acuerdo a lo que la administración de la compañía considera razonable, es conveniente utilizar un costo de capital, promediando las diversas tasas obtenidas en relación al impacto de cada fuente de financiamiento de las estructuras preestablecidas

IMPACTO DE LA INFORMACION PARA DETERMINAR EL COSTO DE CAPITAL

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

En épocas de inflación 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 I.S.R y ajustada a la inflación llega a dar tasas de financiamiento reales menores al 0%.

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

Las oportunidades de recursos escasos provocan búsqueda de nuevas alternativas de financiamiento.

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

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

Ante el crecimiento del apalancamiento el riesgo también se . Estos hechos provocan que un tema de por sí complicado, se haga aún más complejo, sin embargo, su conocimiento y adecuado manejo permiten el engrandecimiento de las empresas y de la economía en general.

TEMA X

Apalancamiento

APALANCAMIENTO FINANCIERO Y OPERATIVO

APALANCAMIENTO

El apalancamiento es la capacidad de la empresa para activos o fondos de ciertos costos fijos que incrementen los rendimientos en favor de los propietarios de la empresa, y al grado de incertidumbre relacionado con la capacidad de la empresa para cubrir sus pagos de obligaciones fijas, se le llama riesgo.

TIPOS DE APALANCAMIENTO

APALANCAMIENTO OPERATIVO

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

Se trata de que los costos fijos se mantengan aunque se incrementen las utilidades. Con el incremento en ventas debe haber un incremento más proporcional en la utilidad antes de financiamiento y de impuestos.

El grado de apalancamiento operativo puede medirse mediante la siguiente ecuación:

$$G.A.O = \frac{\text{Cambio porcentual en las VAII}}{\text{Cambio porcentual en las ventas}} = \frac{V - CV}{V - CV - CF}$$

APALANCAMIENTO FINANCIERO

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

El grado de apalancamiento financiero puede medirse mediante la siguiente ecuación:

$$G.A.O = \frac{\text{Cambio porcentual en UPA}}{\text{Cambio porcentual en UAII}} = \frac{UAII}{UAII-I}$$

VENTAJAS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO

- Traer como consecuencia un aumento en rentabilidad.
- Los créditos fortalecen los recursos propios de los accionistas, los cuales no dejan de ser limitados.
- Un negocio que ha empleado en forma eficiente el financiamiento en períodos de auge puede disponer de nuevos créditos en períodos de depresión económica, lo cual ayudará a resolver problemas financieros.
- Los pasivos complementan el capital y permite acometer proyectos de mayor magnitud.
- Los pasivos permiten expansión y desarrollo de las empresas cuando los accionistas no pueden o no deban aportar capital.

APALANCAMIENTO COMBINADO O TOTAL

Es la capacidad de la empresa para utilizar costos fijos tanto operativos como financieros, maximizando así el efecto de los cambios en las ventas sobre las utilidades por acción, es el efecto total de los costos fijos sobre la estructura financiera y operativa de empresa.

El grado de apalancamiento combinado puede medirse mediante la siguiente ecuación:

$$G.A.C = \frac{\text{Cambio porcentual UPA}}{\text{Cambio porcentual en ventas}} = \frac{C M}{UAII}$$

TEMA XI

Presupuestos

QUE SON LOS PRESUPUESTOS

Un presupuesto es simplemente un plan financiero. Es un plan que detalla cuantos fondos se asignarán para el pago de mano de obra, materiales, bienes de capital etc., y también cómo serán obtenidos dichos fondos. Así mismo, se utilizan para ejercer control sobre las operaciones de los departamentos de la empresa. Por lo tanto los presupuestos son una herramienta de la gerencia para planear y controlar.

CONCEPTO DE PRESUPUESTOS

El proceso presupuestal es un método para implementar las operaciones de la empresa; es un esfuerzo continuo para definir lo que se debe hacer, para cumplir con un trabajo de la mejor forma. No se debe pensar que el presupuesto es un arma para limitar los gastos: Es una herramienta para obtener el más productivo uso de los recursos de la empresa.

OBJETIVOS DE LOS PRESUPUESTOS

- A) Planear para que los recursos de la empresa sean óptimamente aprovechados por la administración de la misma.
- B) Permiten al gerente anticiparse a los cambios y adaptarse a ellos.
- C) Generan la coordinación interna de los esfuerzos.
- D) Provee un cuadro integral de las operaciones de la empresa como un todo.
- E) Permite ver al gerente y a todos los responsables de áreas de la empresa la relación existente entre su área de acción y el resto de la empresa.

TIPOS PRINCIPALES DE PRESUPUESTOS

- 1.- PRESUPUESTO DE OPERACION: Es el de utilización más frecuente y debe ser preparado tomando como base la estructura de la organización involucrando y responsabilizando a los gerentes encargados de área en la consecución de los objetivos planteados en el presupuesto. Como su nombre lo indica, en este tipo de presupuesto, se predeeterminará las operaciones de la empresa, es decir, se estarán presupuestando las ventas, compras, gastos, pago de mano de obra, etc., hasta llegar al resultado (utilidad o pérdida) que los mismos arrojen.
- 2.- PRESUPUESTO DE INVERSIONES PERMANENTES: Está relacionado

con la adquisición, venta y reposición de activos fijos. Se prepara por separado del de operación, incorporando su resultado al presupuesto financiero. Para elaborar este presupuesto se debe justificar la inversión a través del análisis y evaluación de proyectos de inversión.

- 3.-PRESUPUESTO FINANCIERO: Es la planeación de la estructura financiera de la empresa, entendiéndose ,por ésto la mezcla o combinación óptima de créditos de terceros y capital propio de accionistas bajo la que debe funcionar la empresa. En este presupuesto se pronostican las necesidades de capital de trabajo, los orígenes y aplicaciones de fondo, presupuesto de caja y las necesidades probables de nuevos créditos corto, mediano y largo plazo, o bien, la amortización parcial o total de los créditos bancarios.

REQUISITOS PARA IMPLEMENTAR UN PRESUPUESTO

- A) PRINCIPIO DE LA PRECISION.- Cuantificar lo mas exácto posible cada partida del presupuesto.
- B) PRICIPIO DE LA PARTICIPACION.- Involucrar a los participantes del presupuesto, tanto en su elaboración como en su control, dará mejores resultados.
- C) PRINCIPIO DE LA UNIDAD.- Considerar a la empresa como un todo integral, como una unidad funcional.
- D) PRINNCIPIO DE LA CONTABILIDAD.- Es importante tener definidas las áreas o departamentos de la empresa y estable-cer un sistema contable congruente, tanto para elaborar el presupuesto como para su control.
- E) PRINCIPIO DE LA COSTEABILIDAD.- Valga un dicho popular que por si mismo se explica: Que no salga mas caro los trámites de importación que el carro.
- F) PRINCIPIO DE LA FLEXIBILIDAD.- Un presupuesto rígido no es útil. Es necesario adaptarlo a la realidad.
- G) PRINCIPIO DE LA CONFIANZA.- Fundamental para los que elaboran y controlan el presupuesto.
- H) PRINCIPIO DE LA DETERMINACION CUANTITATIVA.- Todas las estimaciones, predicciones, pronósticos, etc., se debe traducir a números, unidades y valores, para que el presupuesto sea evaluable, controlable y útil.
- I) PRINCIPIO DE LA COMUNICACION EFECTIVA EN TODOS SENTIDOS.- La comunicación, gran obstáculo e interrogante de nuestros días. Todos los involucrados deben tener una amplia y efectiva comunicación, tanto del jefe hacia los subordinados como a la inversa.

- J) PRINCIPIO DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD.- Dos elementos que siempre van de la mano. El coordinador del presupuesto debe tener la autoridad formal y moral para ejecutarlo y, al mismo tiempo debe ser el único responsable de su funcionamiento. Por lo tanto a esta persona, se le tendrá que otorgar la autoridad completa y un apoyo total de sus superiores.
- K) PRINCIPIO DE LA COORDINACION DE INTERESES.- El responsable del presupuesto deberá ser también un conciliador, porque tendrá que resolver conflictos naturales entre distintas áreas por sus particulares intereses, muchas veces en oposición.
- L) PRINCIPIO DE RECONOCIMIENTO.- Una palmada en el hombro y unas palabras ayudarán en gran medida para el éxito del presupuesto.
- M) PRINCIPIO DE LAS NORMAS.- Todo juego tiene sus reglas. Mientras mejor se conozcan funcionarán mejor, pero antes hay que establecerlas, después conocerlas y por último como explicarlas y aceptarlas.

MITOS Y REALIDADES DE LOS PRESUPUESTOS

I.- PORQUE USAR PRESUPUESTOS ?

- 1.- PARA IMPULSAR QUE SE PIENSE EN EL FUTURO.- Obligar a las personas en el futuro es evitar que se queden viviendo en el pasado, con lo que proyectarán su experiencia histórica en el futuro. Pero no hay que caer en el error de pensar que el futuro será siempre igual que el pasado. Pensar así, significa no tener ningún plan y no tener plan alguno es tan absurdo como navegar en un trasatlántico sin plantear un curso definido.
- 2.- PARA IMPULSAR EL RAZONAMIENTO Y EL ESFUERZO COORDINADO.- Las cuatro áreas básicas de la empresa están siempre en contraposición: ventas vende lo que producción no fabrica; ésta no fabrica porque compras y personal no le dan lo necesario y estos últimos dos no proveen porque finanzas no le asignan recursos y ésta no los tiene porque ventas no cumple con sus pronósticos, etc..
- 3.- PARA CREAR Y DESARROLLAR MODELOS PARA FUTUROS PROYECTOS.- Cuando no existe planeación se toma la historia como modelo a alcanzar en el futuro; pero si la planeamos, el modelo o meta a alcanzar puede ser superior y haremos que el esfuerzo conjunto sea mayor. Los planes proporcionan normas razonables contra las que se puede medir el funcionamiento conjunto.

- 4.- PARA CONTROLAR Y SUPERVISAR LOS ACTOS DE LOS SUBORDINADOS.- Un presupuesto sirve para guiar los actos, objetivos y logros de los subordinados.

II.- COMO USAR LOS PRESUPUESTOS

Para usar los presupuestos se debe definir el camino a seguir, paso a paso para su diseño, implementación y control; es decir, se puede delinear una ruta crítica para su elaboración, implementación y control.

- A) ELABORACION DEL PRESUPUESTO. La elaboración del presupuesto es una importante fase para el éxito de la planeación.

Para asegurar el éxito en los presupuestos, es necesario seguir un camino previamente delineado.

- 1.- FORMACION DEL COMITE PRESUPUESTAL.- Encabezado por el responsable del presupuesto, generalmente es el director de finanzas, gerente general o propietario, e integrado por los jefes de departamentos tales como gerente de ventas, gerente de producción, gerente de personal.
- 2.- DEFINICION DE OBJETIVOS.- Un proyecto sin objetivos fijados oportunamente está destinado al fracaso. Cada empresa deberá diseñar sus propios objetivos presupuestales.
- 3.- DETERMINACION DEL PERIODO A CUBRIR.- El presupuesto debe estar determinado por un período total y éste dividido en subperíodos. El presupuesto se hace anual dividido en cuatro trimestres, y estos en meses; el flujo de efectivo se elaborará mensualmente, dividido por semana y estos en días hábiles.
- 4.- DESIGNACION DE RESPONSABLES DE AREA Y FORMACION DE EQUIPOS DE TRABAJO.- Cuando logremos involucrar a mayor número de personas en un proyecto, este tendrá mayores probabilidades de éxito. Para esto, y cuando la estructura organizacional lo permita, sería conveniente designar a un responsable de área dependiente del jefe de la misma que a su vez forme parte del comité presupuestal, para que coordine el trabajo de campo de cada área.
- 5.- PLAZO DE ENTREGA.- Es indispensable establecer una fecha límite para la entrega de resultados de cada área, fijada por los propios equipos de trabajo.

B) IMPLEMENTACION DEL PRESUPUESTO.

- 1.- FORMACION DEL COMITE DE IMPLEMENTACION.- Es el mismo que el comité presupuestal. Su función primordial es la supervisión y autorización de partidas presupuestales, explicación de objetivos y adecuación de presupuestos a las situaciones cambiantes de la vida real.
- 2.- EXPLICACIONES DE OBJETIVOS DE CADA PARTIDA PRESUPUESTAL A LOS INVOLUCRADOS.- Los objetivos definidos por el comité presupuestal deberán ser ampliamente explicados a la totalidad de los participantes del presupuesto y, de preferencia, a toda la organización cuando todos conocen hacia dónde van y porqué, van conscientes de sus responsabilidades y satisfechos por haber contribuido para un fin común.
- 3.- CORRECCIONES Y ADECUACIONES AL PRESUPUESTO.- A pesar de haber elaborado el presupuesto con sumo cuidado y profundidad, se hará necesario adecuarlo y corregirlo constantemente, a través de proposiciones concretas y fundamentadas.

C) CONTROL PRESUPUESTAL.

- 1.- FORMACION DEL COMITE SUPERVISOR.- Este comité es el mismo que el comité presupuestal de implementación. Su función es supervisar la aplicación correcta del presupuesto e ir haciendo las correcciones pertinentes después de cada periodo de revisión.
- 2.- DISEÑO DEL PROGRAMA DE CONTROL PRESUPUESTAL Y DE PERIODOS DE REVISION.- Es indispensable definir qué es lo que se va a revisar, cómo y cuándo se hará.
- 3.- GENERACION DE REPORTES DE CONTROL PRESUPUESTAL.- Una vez definido los reportes, serán estos los que nos mostrarán cuales son las partidas que se han salido del estándar presupuestado y poder determinar si son correctas las incurrencias o bien, en caso contrario, tomar las medidas correctivas necesarias para evitar la incurrencia en partidas no presupuestadas o excesivas.
- 4.- ANALISIS DE VARIACIONES.- Este punto es el más importante de los presupuestos como herramienta de control, en este momento analizaremos la operación de la empresa (su eficiencia, su cumplimiento, etc.) desde el punto de vista de consecución de objetivos. Sean estos de ventas, de ahorros, de utilidades o de reducción de gastos, etc. En pocas palabras, si los objetivos planteados antes de estructurar los presupuestos se han logrado, y si no es así, analizar por qué no se han logrado y redefinir los

presupuestos o políticas y cursos de acción a seguir en el futuro.

- 5.- ADECUACIONES AL PRESUPUESTO.- Se tendrá que modificar el presupuesto pendiente de ejercer, ya que no es conveniente arrastrar partidas presupuestales incorrectas cuando ya sabemos lo real. Generalmente se mantienen los periodos transcurridos con cifras reales y los pendientes de transcurrir con cifras presupuestadas.

III.- CUALES PRESUPUESTOS UTILIZAR

Los presupuestos que se requieran utilizar en una empresa, dependerán de su tamaño, necesidad de planeación, control de su capacidad administrativa y organizacional. También dependerá en gran medida del estilo gerencial de su director o gerente general, ya que si este no es dado a la planeación profesional, no tendrá caso aplicar presupuesto alguno.

- A) PRESUPUESTO OPERACIONAL. El presupuesto más común es el de operación, y que cubre la mayoría de las operaciones de la empresa, además de que controla la operación diaria y la consecución de los objetivos operacionales de la organización.

El de operación, presupuestará todas y cada una de las operaciones de la empresa, desde qué vender, hasta la utilidad (ó pérdida) se generará, pasando por el presupuesto de mano de obra, de materiales a consumir con su respectivo costo, gastos de operación, financieros, etc..

Al ser una empresa de tamaño reducido, su presupuesto tendría que estructurarse en forma sencilla, sin complejidades ni complicaciones administrativas, pero sí lo suficientemente completo para que sea de utilidad. Por el simple hecho de planear las operaciones y de pensar en el futuro de una manera organizada, se ha obtenido un logro enorme, aunque este no sea el único objetivo de los presupuestos. Con estos, hay que perseguir siempre los más altos objetivos de la planeación y tratar de utilizarlos en la administración adecuada, correcta y profesional de las operaciones. Es necesario resaltar que no se requiere ser grande en cuanto a tamaño de empresa, sino simplemente grande como persona, administrador y empresario para desear aplicar los presupuestos en beneficio de la empresa y, por consiguiente, de nosotros mismos, del personal y de la sociedad en que se desarrolle.

- B) PRESUPUESTOS DE INVERSIONES PERMANENTES O DE CAPITAL. Una vez tenida la experiencia de administrar con base a los presupuestos, se podría empezar a pensar en la implementación de otros presupuestos, el de INVERSIONES PERMANENTES; es decir, planear la adquisición de nuevo equipo productivo, su reemplazo o ampliación. Al hacer esto, se sabría cuándo intervenir y en qué intervenir.
- C) PRESUPUESTO FINANCIERO. El presupuesto financiero es un poco mas complicado, ya que intervienen factores externos y muchas veces no controlables por la empresa.

Cuando se habla de empresas pequeñas y medianas se habla en muchas ocasiones de empresas netamente familiares, en las que el socio capitalista es al mismo tiempo el socio industrial y el principal acreedor de la empresa. Aun así es conveniente tratar de implementar un presupuesto y poder definir con anticipación las posibles necesidades y períodos de requerimiento de nuevos créditos, sean el propio accionista o bien de instituciones financieras o de los fondos gubernamentales para el financiamiento de proyectos y de empresas específicas. El presupuesto de operación indica que hará falta capacidad instalada; el presupuesto de bienes de capital informe de cuanto y en qué fecha se necesitará el dinero para poder ampliar la capacidad entonces, se necesitará un breve estudio financiero, PRESUPUESTO FINANCIERO, que analice las distintas posibilidades de crédito con sus respectivos costos y tiempo necesario para conseguirlo, y hacerlo congruente con los otros dos presupuestos, por medio del cual se podrá proveer lo que sucederá con el dinero necesario, cuánto y a quién solicitarlo, y controlar, por medio del control presupuestal, que se esté llevando a cabo lo planeado, tanto por montos recibidos, como por fechas de recepción y costo del dinero. De esta forma, se estará administrando profesionalmente en base a los presupuestos.

Conclusión

Las Finanzas siempre han tenido importancia, más hoy en día, requieren de mayor dedicación, tiempo y estudio en virtud del sentido globalizador que han adquirido, independientemente del tamaño o giro del ente económico.

La obtención de los recursos para la operación y desarrollo, presente y futuro de una empresa, dependen de Area de Finanzas en Coordinación con el resto de las areas, es por ello que deben planearse de manera conjunta las necesidades a cubrir de las mismas, para lo cual deben hacerse uso de los procedimientos, Técnicas y Herramientas Financieras, de tal forma que queden considerados los pro y contras, es decir, los beneficios - Costos de tales decisiones.

Por lo ya antes mencionado, es que se hace incapie sobre la importancia que tiene el hecho de que el administrador de una empresa, tome conciencia de el papel que en la actualidad juegan las finanzas en el Mundo.

Bibliografía

**Fundamentos de Administración
Financiera**

**Lawrence J. Gitman
Editorial Harla**

Folletos de Nacional Financiera

**El Proceso Administrativo
José A. Fernández A.
Editorial Diana**

**Curso de Análisis e Interpretación
de Estados Financieros
U. A. M.**

**Apuntes
Seminario de Finanzas
Semestre : Febrero - Junio de 1992 U.A.B.C.
Unidad Ensenada**