



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE
BAJA CALIFORNIA**
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION
UNIDAD ENSEÑADA

MEMORIA DE FINANZAS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

CONTADOR PUBLICO

PRESENTA:

ELIAS ESPINOSA RODRIGUEZ

APROBADA POR:

Una firma manuscrita en tinta que parece decir "Marina Otaola Vera".

TITULAR
C. P. MARINA OTAOLA VERA

A MI ESPOSA

SRA. MÓNICA SANCHEZ OLIVEROS.

DEDICO ESTE ESPACIO A ESA PERSONA QUE HA DECIDIDO RECORRER EL CAMINO DE LA VIDA A MI LADO, PARA RECONOCER SU GRAN APOYO Y DEDICACIÓN, YA QUE SIN ESO, ME SERÍA MÁS DIFÍCIL ALCANZAR LA META QUE ME HE FIJADO. GRACIAS POR EL ÁNIMO QUE ME INFUNDES Y POR COMPARTIR CONMIGO ESOS MOMENTOS DE TRISTEZA Y FELICIDAD QUE A VECES SE NOS PRESENTAN, Y POR COMPRENDER MIS NECESIDADES DE CRECER Y AMBICIONAR LO QUE NO TENGO PARA OFRECERTELO SIN NINGÚN INTERÉS, MÁS QUE DE COMPENSAR TUS MOMENTOS TRISTES Y ALARGAR LOS MOMENTOS DE FELICIDAD.

POR ESO Y POR MUCHAS OTRAS COSAS, GRACIAS, MUCHAS GRACIAS Y ESPERO CONTAR SIEMPRE CONTIGO COMO HASTA AHORA Y QUE SIGAS CONFIANDO EN MÍ CON ESA PACIENCIA QUE TE CARACTERIZA Y --- VERÁS QUE EL CAMINO NO NOS SERÁ TAN ADVERSO COMO A VECES SE PRESENTA.

! GRACIAS MÓNICA !

A MI HIJA

SOFIA ESPINOSA SANCHEZ

EN EL MOMENTO EN QUE MAS CANSADO Y FATIGADO ME SENTÍ,-
RECORDÉ QUE TENÍA QUE DEDICAR UN ESPACIO DE ESTA MEMO-
RIA A MI PEQUEÑA HIJA **SOFIA**, PORQUE ES LA PERSONITA --
QUE DESPIERTA MIS MÁS NOBLES SENTIMIENTOS ADEMÁS DE -
DARME MUCHA FELICIDAD CON SU HERMOSA Y LIMPIA SONRISA-
Y TAMBIÉN HACER QUE MI PACIENCIA SE AGOTE CON SUS TRA-
VESURAS, PERO QUE AL FINAL ESTO ME DÁ FUERZAS PARA ---
SEGUIR ADELANTE Y ALCANZAR EL OBJETIVO QUE ME HE FIJA-
DO PARA TENER ALGO QUE OFRECERLE,

A TI QUERIDA HIJA CON MUCHO CARIÑO TE DEDICO ESTE ES-
PACIO, PORQUE ERES LO MÁXIMO EN ESTE MOMENTO Y ESPERO
SEGUIR CONTANDO CON TU SONRISA E INSPIRACIÓN PARA ---
SEGUIR ADELANTE,

¡ CARIÑOSAMENTE TU PAPI !

A MI ASESOR DE MEMORIA

C.P. MARINA OTAOLA VERA

QUIERO DEDICAR ESTE ESPACIO A LA **C.P. MARINA OTAOLA VERA** PRIMERO POR SUS ENSEÑANZAS Y CONSEJOS CUANDO FUÉ MI MAESTRA EN LA UNIVERSIDAD Y SEGUNDO POR SUS COMENTARIOS Y --- ORIENTACIONES PARA REALIZAR ESTA MEMORIA, YA QUE CON ESTO LOGRO IMPULSARME PARA ALCANZAR LA META Y ASÍ REALIZARME - COMO PERSONA.

MAESTRA, MUCHAS GRACIAS POR SU APOYO INCONDICIONAL Y DESINTERESADO QUE ME BRINDÓ, EN LOS MOMENTOS EN QUE MÁS LO NECESITÉ Y POR ESOS ATINADOS CONSEJOS QUE ME SIRVIERON -- PARA FORJARME UN CARÁCTER MÁS FIRME Y UN CRITERIO MÁS AMPLIO DE LO QUE ES ESTA PROFESIÓN DE **CONTADOR PÚBLICO;** --- ESPERO NO DEFRAUDARLA Y OJALÁ SIGA IMPULSANDO A OTRAS PERSONAS A ALCANZAR SUS METAS COMO LO HIZO CONMIGO.

SINCERAMENTE !MUCHAS GRACIAS !

A MIS COMPAÑEROS DE TRABAJO

A MIS COMPAÑEROS DE TRABAJO A LOS CUALES CONSULTÉ CON MIS MULTIPLES PREGUNTAS PARA ACLARAR MIS DUDAS Y ASÍ OBTENER DATOS MÁS PRECISOS DE LO QUE ES LA VIDA DIARIA DE UN CONTADOR PÚBLICO, ESPECIALMENTE AL **C.P. VICTORIO GONZALEZ HERNÁNDEZ** POR OFRECERME SU AMISTAD DESINTERESADA Y POR SUS REGAÑOS AL COMETER ERRORES, YA QUE ESTOS ME MOTIVARON A ESTUDIAR Y DE ESTA MANERA CAPITALIZAR LOS ERRORES PARA FORJARME UN CARÁCTER DE FIRMEZA EN MI DESARROLLO PROFESIONAL.

A LA **SRITA. ANGELINA GUZMÁN VALLEJO** POR AUXILIARME CON LA MECANOGRAFÍA DE ESTA MEMORIA, YA QUE SIN TITUBEOS DECIDIÓ AYUDARME CON ESTA ARDUA LABOR Y LUCHAR HASTA EL CANSANCIO POR TERMINAR LO QUE SERÍA MI MEMORIA DE FINANZAS.

POR ESO Y POR MUCHAS OTRAS COSAS.

! G R A C I A S !

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	
-OBJETIVOS.....	2
-EL OBJETIVO DE LA EMPRESA.....	2
-OBJETIVOS DEL PROPIETARIO Y LA ADMINISTRACIÓN.....	3
-LA EMPRESA Y LA SOCIEDAD.....	5
-EL PAPEL CLAVE DE LAS FINANZAS.....	7
-ORGANIZACIÓN DE LA CORPORACIÓN.....	8
-LAS FINANZAS COMO UNA DISCIPLINA.....	9
APALANCAMIENTO FINANCIERO	
-GENERALIDADES.....	10
-OBJETIVO.....	10
-TIPOS DE APALANCAMIENTO.....	11
-APALANCAMIENTO OPERATIVO.....	11
-APALANCAMIENTO FINANCIERO.....	12
-APALANCAMIENTO TOTAL.....	13
-EJERCICIOS.....	14
-PROYECTADO.....	16
-RAZONES.....	17
-PUNTO DE EQUILIBRIO.....	17
-CONCLUSIONES.....	19
ESTADOS FINANCIEROS	
-CONCEPTO.....	20
-REQUISITOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	20

-CLASIFICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	20
-EL ANÁLISIS FINANCIERO.....	21
-INVESTIGACIÓN CUALITATIVA.....	22
-PREPARACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	23
-METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS FINANCIERO.....	24
-METODOS VERTICALES.....	28
-EJERCICIO.....	33
-SISTEMA DE ANÁLISIS DU-PONT.....	47
-CONCLUSIONES.....	50
ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO.....	52
-CIRCUNSTANCIAS EXTERNAS.....	53
-CIRCUNSTANCIAS INTERNAS.....	54
-ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DEL EFECTIVO.....	54
-ROTACIÓN DE EFECTIVO.....	55
-DETERMINACIÓN DE EFECTIVO MÍNIMO DE OPERACIÓN.....	57
-ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO.....	58
-VALORES NEGOCIABLES.....	62
-CARACTERÍSTICAS DE LOS VALORES NEGOCIABLES.....	63
-RENDIMIENTO.....	64
MERCADO DE DINERO Y VALORES	
-CONCEPTO.....	65
-MERCADO DE VALORES.....	65
-MERCADO DE CAPITAL.....	65
-CASA DE BOLSA.....	65
-VALORES RENTA FIJA.....	68
-VALORES RENTA VIARIABLE.....	68
-SOCIEDADES DE INVERSIÓN.....	69
-OPCIONES DE INVERSIÓN QUE SE PUEDEN ELEGIR EN LA BANCA.....	72

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

-POLÍTICAS DE CRÉDITO.....	80
-NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR.....	80
-OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.....	81
-NORMAS DE CRÉDITO.....	81
-FLEXIBILIDAD DE LAS NORMAS DE CRÉDITO.....	83
-EJERCICIO.....	84
-ANÁLISIS DE CRÉDITO.....	85
-POLÍTICAS DE COBRANZA.....	85
-PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA.....	85

ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

-CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS.....	86
-TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS	

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

-CONCEPTO DE CRÉDITO.....	91
-FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.....	91
-FUENTES BANCARIAS DE FONDOS A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA.....	92
-FUENTES EXTRAORDINARIAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA.....	93
-FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO CON GARANTÍA.....	94
-INSTITUCIONES QUE CONCEDEN PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO CON GARANTÍA	95
-OTROS TIPOS DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍA.....	96
-FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.....	97
-FONDOS DE FOMENTO	99

ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

-CONCEPTO DE GASTOS DE CAPITAL.....	102
-PRESUPUESTACIÓN DE CAPITAL.....	103

-PROYECTO DE INVERSIÓN.....	103
-FORMULACIÓN DE PROYECTOS.....	104
-ETAPA DE EVALUACIÓN DE DECISIÓN.....	107
-EVALUACIÓN DE PROYECTOS.....	107
COSTO DE CAPITAL	
-IMPORTANCIA DEL COSTO DE CAPITAL.....	109
-FUENTES DE RECURSO.....	109
-EJERCICIO.....	109
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	
-CARACTERÍSTICAS.....	112
-CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	113
-CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO.....	114
-REQUISITOS LEGALES DE LOS ARRENDAMIENTOS.....	116
-METODOS DE VALUACIÓN.....	117
PRESUPUESTOS	
-CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS.....	125
-OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO.....	126
-PROPÓSITOS DEL PRESUPUESTO.....	127
-CLASIFICACIÓN.....	128
-FLUJO DE EFECTIVO.....	130
-TÉCNICAS PARA SU FORMULACIÓN.....	131
-PERIODICIDAD.....	133

**** INTRODUCCION ****

EN TODA ENTIDAD ECONÓMICA SE REQUIERE DE UNA BUENA ADMINISTRACIÓN QUE CUMPLA CON LOS REQUISITOS IDEALES PARA QUE ESTA SIGA OPERANDO Y UNO - DE LOS PUNTOS MÁS IMPORTANTES DE LA ADMINISTRACIÓN SON LAS FINANZAS; - SI UNA EMPRESA NO CUENTA CON FINANZAS SANEADAS, SERÁ CASI IMPOSIBLE - QUE ESTA ALCANCE A CUBRIR SUS MÍNIMAS NECESIDADES.

LA **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA** ES UNA DE LAS TANTAS HERRAMIENTAS CON -- QUE DEBE CONTAR UNA EMPRESA DE GRAN CAPACIDAD, YA QUE MANEJA GRANDES-- CANTIDADES DE EFECTIVO, EL CUAL DEBE DESTINARSE EN OPERACIONES QUE -- AUMENTEN EL VALOR DE LAS ACCIONES DE SUS DUEÑOS; ESTO NO QUIERE DECIR QUE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS NO CUENTEN CON ESTA ÁREA, SINO-- QUE TIENDE A SER UNA TAREA REALIZADA DE UNA MANERA GENERAL.

LAS GRANDES EMPRESAS CUENTAN CON PERSONAL ESPECIALIZADO PARA REALIZAR LA FUNCIÓN DE LA **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA** AUXILIADO POR ENTIDADES -- ECONÓMICAS O POR INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA LOGRAR EL FÍN QUE PER-- SIGUE TODA EMPRESA, ADEMÁS DE ESTAR AL TANTO DE LA SITUACIÓN ECONÓMI-- CA QUE PREVALECE EN EL PAÍS Y EN LA REGIÓN.

ADMINISTRACION FINANCIERA



* O B J E T I V O S *

LAS DECISIONES FINANCIERAS COMPETEN TANTO A UNA EMPRESA GRANDE, COMO A UNA MEDIANA O UNA PEQUEÑA, AUNQUE NUESTRA ATENCIÓN SE CENTRA MÁS A MENUDO EN LOS NEGOCIOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS GIGANTES, LAS DECISIONES FINANCIERAS AÚN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS NO SON MENOS VITALES PARA SU BIENESTAR, Y LOS PROCEDIMIENTOS INVOLUCRADOS SON BÁSICAMENTE LOS MISMOS QUE PARA LAS GRANDES EMPRESAS: HAY HECHOS QUE SE DEBEN CONSIDERAR Y METAS POR DEFINIR.

LAS DECISIONES DE UNA COMPAÑÍA PUEDEN AFECTAR LOS INTERESES DE MUCHOS GRUPOS DENTRO DE LA SOCIEDAD, PRIMERAMENTE NOS OCUPAREMOS DE ANALIZAR DOS DE LAS RELACIONES QUE OCASIONAN MÁS CONTROVERSIA ENTRE LOS ACCIONISTAS (DUEÑOS) Y LA ADMINISTRACIÓN (LA QUE TOMA LA MAYOR PARTE DE LAS DECISIONES); Y ENTRE LA COMPAÑÍA Y EL RESTO DE LA SOCIEDAD.

CADA UNA DE ESAS RELACIONES PUEDE IMPLICAR UN MUTUO BENEFICIO O, UN SERIO CONFLICTO, MÁS ADELANTE SE IDENTIFICARÁN Y SE ANALIZARÁN LOS PROBLEMAS QUE PUEDEN CREAR CONFLICTOS Y SE SUGERIRÁ CÓMO SE PUEDEN RESOLVER ESAS DIFERENCIAS.

EL OBJETIVO DE LA EMPRESA



PARA DESEMPEÑARSE EFICAZMENTE, EL ADMINISTRADOR FINANCIERO DEBEPOSEER UN CONOCIMIENTO CLARO DE LAS METAS DE LA COMPAÑÍA. IDENTIFICAREMOS PRIMERO QUE SON POLÍTICAS Y QUE SON METAS.

LOS OBJETIVOS O METAS DE UNA COMPAÑÍA SE DEFINEN USUALMENTE EN TÉRMINOS DE ELEVAR AL MÁXIMO EL VALOR DE LOS INTERESES DE LOS DUEÑOS EN LA EMPRESA (MAXIMIZAR EL VALOR DE LAS ACCIONES DE LA EMPRESA), A PESAR DE QUE EN ESTOS DÍAS LAS CONSIDERACIONES SOCIALES TAMBIÉN PUEDEN SER UN OBJETIVO IMPORTANTE DE LA COMPAÑÍA POR EJEMPLO, AYUDAR A ECONOMIZAR ENERGÍA O REDUCIRLA AL MÍNIMO.

LAS POLÍTICAS DE UNA COMPAÑÍA SON LAS ESTRATEGIAS QUE EMPLEA PARA ALCANZAR SUS METAS. LA POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA PODRÍA INCLUIR PROPOSICIONES, TALES COMO TRATAR DE ACELERAR EL CRECIMIENTO POR MEDIO DE LA COMPRA DE NEGOCIOS YA EXISTENTES, ASÍ COMO SABER CUANTO INVERTIR EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, Y QUE GRADO DE RIESGO ASUMIR EN EL LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS O AL ENTRAR EN NUEVOS MERCADOS.

LAS POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE UNA COMPAÑÍA SE DETERMINAN -TEÓRICAMENTE- POR LOS DUEÑOS (LOS ACCIONISTAS) REPRESENTADOS POR UNA JUNTA ELEGIDA DE DIRECTORES. LA RESPONSABILIDAD DE LA JUNTA CONSISTE EN TOMAR IMPORTANTES DECISIONES POLÍTICAS, QUE AFECTAN LA EMPRESA Y COORDINAR EL GRUPO ADMINISTRATIVO DÍA A DÍA. EN LA PRÁCTICA, SIN EMBARGO, LA JUNTA DE DIRECTORES USUALMENTE CONSTA DE UNA LISTA DE CANDIDATOS PROPUESTOS POR LA ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA Y EN LA CUAL SE INCLUYEN LOS ALTOS MANDOS DEL GRUPO ENCARGADO DE LA ADMINISTRACIÓN. ASÍ, EN REALIDAD, LOS ACCIONISTAS DELEGAN EN LA ADMINISTRACIÓN EL ENORME PODER PARA "OPERAR LA COMPAÑÍA" EN OTRAS PALABRAS DETERMINAR METAS Y AJUSTAR SUS POLÍTICAS. HAY DOS BUENAS RAZONES PARA ÉSTO. LA PRIMERA SE BASA EN QUE SERÍA EXTREMADAMENTE IMPRACTIBLE E INEFICIENTE TRANSMITIR A LA ADMINISTRACIÓN EL PUNTO DE VISTA DE CADA UNO DE LOS -- ACCIONISTAS EN CADA MATERIA. SEGUNDO, LOS DUEÑOS RECONOCEN QUE LOS ADMINISTRADORES PROFESIONALES, DEBIDO A SU EN-- TRENAMIENTO Y EXPERIENCIA, ESTÁN MEJOR CALIFICADOS PARA-- OPERAR EL NEGOCIO. ESTA DELEGACIÓN DE AUTORIDAD ES ACEPTABLE PARA MUCHOS DE LOS ACCIONISTAS, HASTA QUE LA EJECUCIÓN DE LA COMPAÑÍA SEA SATISFACTORIA EN TÉRMINOS DE LOS INCREMENTOS - EN EL PAGO DE DIVIDENDOS Y UTILIDADES.

OBJETIVOS DEL PROPIETARIO Y LA ADMINISTRACION



LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS SON REGULARMENTE ADMINISTRADOS POR - SUS PROPIETARIOS. PARA TALES EMPRESAS NO PUEDE HABER NINGÚN - CONFLICTO ENTRE PROPIETARIOS Y ADMINISTRADORES, YA QUE SON LA MISMA PERSONA. SIN EMBARGO, HEMOS NOTADO QUE MUCHAS EMPRESAS-- GRANDES SON DIRIGIDAS POR ADMINISTRADORES PROFESIONALES - QUIENES, POR LEY, REPRESENTAN A LOS ACCIONISTAS.

EL DEBER DEL GRUPO ADMINISTRATIVO ES EJERCER LA AUTORIDAD DELEGADA EN ÉL, EN TAL FORMA QUE PERSIGA LAS METAS DE LOS ACCIONISTAS DE UNA MANERA CONSISTENTE CON LA LEY.

PODRÍAN SURGIR CONFLICTOS ENTRE LA ADMINISTRACIÓN Y LOS AC CIONISTAS EN RAZÓN DE QUE LOS ADMINISTRADORES COLOCAN SUS PROPIOS INTERESES ANTES QUE LOS INTERESES DE LOS ACCIONISTAS. AQUELLOS PODRÍAN, POR EJEMPLO, CONCEDERSE EXCESIVOS SALARIOS O BONIFICACIONES, O LOS ACCIONISTAS PODRÍAN NOTAR QUE LA ADMINISTRACIÓN, PARA MANTENER SU POSICIÓN MUESTRA UNA IMÁGEN- ROSA, NO REAL, DEL DESARROLLO DE LA COMPAÑÍA. HAY MUCHOS CASOS BIEN CONOCIDOS EN LOS CUALES LOS ACCIONISTAS DES CUBRIERON DEMASIADO TARDE QUE LA ADMINISTRACIÓN HABÍA ES- TADO CUBRIENDO GRANDES ERRORES Y HASTA ACTOS ILEGALES. PERO APARTE DEL HECHO DE MALOS MANEJOS, ES EXTREMADAMENTE DÍFICIL PARA EL ACCIONISTA PROMEDIO CONOCER QUÉ CALIFICACIÓN DARLE A LA ADMINISTRACIÓN. POR UNA PARTE, MUCHOS ERRORES E - INEFICIENCIAS PERMANECEN SIN SER RECONOCIDOS O AL MENOS

PUBLICADOS; SI LA COMPAÑÍA ACTÚA MODERADAMENTE BIEN, ES IMPOSIBLE QUE UN ACCIONISTA SIN EXPERIENCIA EXCEPCIONAL-CONOZCA QUÉ TANTO MEJOR HUBIERA OPERADO LA EMPRESA SI HUBIERA ADOPTADO POLÍTICAS DIFERENTES; Y POR OTRA PARTE OCURREN DIFICULTADES Y ADVERSIDADES DEBIDAS A LAS CIRCUNSTANCIAS QUE ESTÁN MÁS ALLÁ DEL CONTROL DE LA ADMINISTRACIÓN, POR EJEMPLO NO SE PUEDE CULPAR REALMENTE A LOS FABRICANTES DE SOMBREROS POR NO PREVEER QUE DENTRO DE UN PERÍODO RELATIVAMENTE CORTO LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS CAMBIARÁ SU PREFERENCIA HACÍA LOS SOMBREROS.

LA PREGUNTA QUE SIGUE ES: QUÉ SEGURIDAD HAY DE QUE LA ADMINISTRACIÓN SERVIRÁ Y NO EXPLOTARÁ A LOS ACCIONISTAS? EXISTEN VARIOS MECANISMOS QUE PROTEGEN LA POSICIÓN DEL ACCIONISTA, TALES COMO PLANES CON OPCIÓN DE ACCIONES, LOS CUALES FACILITAN QUE LOS EJECUTIVOS LLEGUEN A SER PARCIALMENTE PROPIETARIOS DE LA COMPAÑÍA; ANIMAR A LOS ADMINISTRADORES A CONCILIAR SUS INTERESES CON LOS DE LOS ACCIONISTAS, LA PUBLICIDAD HECHA POR UN GRUPO DE ACCIONISTAS DISGUSTADOS PUEDE CREAR DESCONCIERTO PARA LA ADMINISTRACIÓN Y DESCONTENTO ENTRE OTROS ACCIONISTAS; SI LOS MOTIVOS DE QUEJA SON BIEN FUNDADOS, MÁS AÚN, LAS QUEJAS DE LOS ACCIONISTAS PUEDE RESULTAR EN UN CAMBIO DE ADMINISTRACIÓN, ESPECIALMENTE SI EL ACCIONISTA QUE ENCABEZA EL MOVIMIENTO DE CAMBIO ES UN SOCIO MAYORITARIO DE LA COMPAÑÍA.

LA POSIBILIDAD DE UNA ADHESIÓN CON OTRA COMPAÑÍA PUEDE SER TAMBIÉN UN PODEROSO IMPEDIMIENTO PARA LA MALA ADMINISTRACIÓN; AUNQUE LOS PEQUEÑOS ACCIONISTAS NO TUVIERAN EL CONOCIMIENTO NECESARIO PARA JUZGAR LA EJECUCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN HAY OTROS QUE SI LO POSEEN NOTABLEMENTE COMO LOS ADMINISTRADORES DE OTRAS COMPAÑÍAS Y AQUELLAS PERSONAS CONOCIDAS EN EL MUNDO FINANCIERO COMO EMPRESARIOS (NEGOCIANTES), TALES PARTIDOS ESTÁN CONSTANTEMENTE EN LA BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES PARA COMPRAR UNA COMPAÑÍA CON POTENCIAL NO REALIZADO.

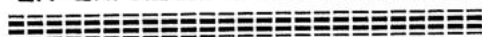
QUÉ LES DICE QUE UNA COMPAÑÍA NO ESTÁ REALIZANDO SU POTENCIAL? LAS MÁS SIMPLES INDICACIONES SON: UN POBRE REGISTRO DE VENTAS Y UTILIDADES Y/O SUSTANCIALMENTE MÁS BAJOS MÁRGENES DE UTILIDAD (RELACIÓN DE PORCENTAJE ENTRE UTILIDADES Y VENTAS) QUE AQUELLOS DE COMPAÑÍAS EN UNA LÍNEA SIMILAR DE NEGOCIO, TAL DESFAVORABLE EJECUCIÓN RESULTA EN UN PRECIO BAJO PARA LAS ACCIONES Y EL PRECIO BAJO DE LA ACCIÓN PROPORCIONA UNA OPORTUNIDAD PARA QUE OTRA EMPRESA, UN GRUPO DE INVERSIONISTAS O UN INDIVIDUO BIEN FINANCIADO COMPRE/N SUFICIENTES ACCIONES DE LA COMPAÑÍA, PARA TENER REPRESENTACIÓN EN LA JUNTA DIRECTIVA DE LA MISMA Y ASÍ PRESIONAR PARA PROPICIAR CAMBIOS EN LAS POLÍTICAS O HASTA UNA MODIFICACIÓN DENTRO DE SU ADMINISTRACIÓN.

UNA PERSONA AJENA QUE SIENTA DESCONTENTO HACIA LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA PUEDE MOVILIZAR UNA CAMPAÑA PARA ELEGIR NUEVA DIRECCIÓN. SI LA CAMPAÑA ES EXITOSA, LOS NUEVOS DIRECTORES PRESUMIBLEMENTE INSTITUIRÁN NUEVAS POLÍTICAS Y HASTA UN CAMBIO DE ADMINISTRACIÓN.

ASÍ, LA POSIBILIDAD DE UNA TOMA EXTERNA O UNA REVUELTA DE ACCIONISTAS ESTÁ SIEMPRE LATENTE SOBRE LA DIRECCIÓN, EN LA PRÁCTICA, UNA TOMA EXTERNA ES POCO PROBABLE POR LO ALTOS COSTOS EN QUE SE INCURREN Y SI SE OPTA POR LA TOMA A TRAVÉS DE GRANDES COMPRAS DE ACCIONES, EL PRECIO OFRECIDO TENDRÁ QUE SER POR ENCIMA DEL PRECIO DE MERCADO CORRIENTE PARA INDUCIR A LOS ACCIONISTAS ACTUALES A VENDER.

DESPUÉS DE DESTACAR LOS GRANDES COSTOS DE REVUELTAS DE ACCIONES Y POSTURAS DE COMPRAS, SE HACE NOTAR QUE LAS ADQUISICIONES SON FRECUENTES ENTRE GRANDES Y PEQUEÑAS EMPRESAS. UNA COMPAÑÍA MAL ADMINISTRADA, CON PRECIO DE LA ACCIÓN POR DEBAJO DEL VALOR DEL MERCADO, PUEDE SER ATRACTIVA SI EL COMPRADOR TIENE LA HABILIDAD PARA DARLE UN VUELCO A LA EMPRESA.

LA EMPRESA Y LA SOCIEDAD

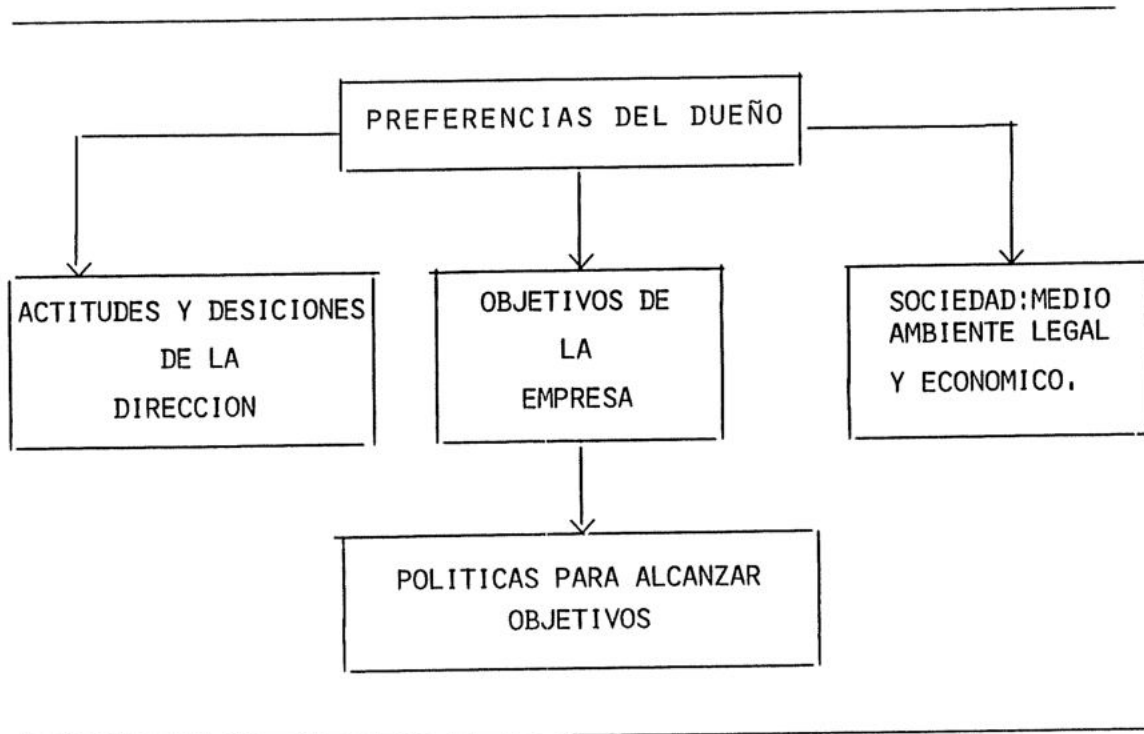


PARA EL ECONOMISTA DE HARVARD JOHN KENNETH GALBRAITH, MUCHAS DE LAS GRANDES EMPRESAS SON PARÁSITOS EXPLOTADORES QUE A MENUDO DEMANDAN Y RECIBEN PRECIOS EXCESIVOS POR SUS PRODUCTOS. LA SOLUCIÓN DE GALBRAITH ES IMPONER REGULACIONES Y CONTROLES GUBERNAMENTALES ESTRICTOS (HASTA LLEGAR A LA NACIONALIZACIÓN) A LAS EMPRESAS PARA QUE ÉSTAS SE COMPORTEN BIEN.

UN FUERTE PUNTO DE VISTA CONTRARIO HA SIDO MANTENIDO POR EL LIBRE EMPRESARIO MILTON FRIEDMAN PROFESOR DURANTE MUCHOS AÑOS EN LA UNIVERSIDAD DE CHICAGO, QUIÉN SOSTIENE QUE LA FUNCIÓN DE UNA EMPRESA ES SIMPLEMENTE MAXIMIZAR UTILIDADES AL ELABORAR PRODUCTOS DEMANDADOS EN EL MERCADO Y ABOGA POR UN MEDIO AMBIENTE ECONÓMICO, LIBRE DE MUCHOS CONTROLES DE GOBIERNO. FRIEDMAN CREE, EN GRAN MEDIDA, QUE LA "MANO INVISIBLE" DE MERCADO COMPETITIVO FINALMENTE GUIARÁ AL MEJOR ESTADO DE NEGOCIOS QUE SE PUEDE ALCANZAR. EL DEBATE ENTRE GALBRAITH Y FRIEDMAN NO HA SIDO RESUELTO, TODO SE INCLINA POR UNA MAYOR INTERVENCIÓN GUBERNAMENTAL.

LAS AUTORIDADES GUBERNAMENTALES EJERCEN MUCHOS CONTROLES REGULATORIOS; CUBREN ENTRE OTROS MARCAS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CALIDAD EN COMIDA Y DROGAS, PRÁCTICAS DE PRÉSTAMOS (LA VERDAD EN PRÉSTAMOS), SEGURIDAD DE LOS

AUTOMÓVILES, PRÁCTICAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS EN LOS -
NEGOCIOS (REGULACIONES JUSTAS DE COMERCIO), Y TAMAÑO DE -
LOS NEGOCIOS (LEYES ANTIMONOPOLIOS), QUÉ POLÍTICAS DEBE--
RÍA ADOPTAR UNA EMPRESA Y QUÉ METAS DEBERÍA PERSEGUIR EN
DETERMINADO MEDIO AMBIENTE? DESDE UN PUNTO DE VISTA--
MORAL, LA RESPUESTA ES MUCHO MÁS CLARA: LA DIRECCIÓN --
DEBE ADOPTAR POLÍTICAS QUE SEAN LEGÍTIMAS Y QUE SATISFAGAN
LOS DESEOS DE LOS ACCIONISTAS, LOS ACCIONISTAS QUIEREN -
QUE EL VALOR DE SUS INTERESES COMO PROPIETARIOS SEA TAN AL
TO COMO SEA POSIBLE, LO QUE SIGNIFICA UNA POLÍTICA DE
LA EMPRESA QUE HAGA ÉNFASIS EN LAS UTILIDADES, CON -
POCAS EXCEPCIONES, EL ESTÁNDAR DE EJECUCIÓN, UTILIZADO--
POR LOS ACCIONISTAS Y LA DIRECCIÓN, ES LA RENTABILI--
DAD, LA MAXIMIZACIÓN DEL VALOR DE LA ACCIÓN REGULAR
MENTE SIGNIFICA OBEDIENCIA DE LAS LEYES, TALES COMO
LOS INTERESES DE LA SOCIEDAD, LA VIOLACIÓN DE TALES
LEYES PUEDEN SER MUY COSTOSAS EN TÉRMINOS DE MULTAS DEL
GOBIERNO Y REACCIONES HÓSTILES DEL CONSUMIDOR; YA QUE -
LA MAXIMIZACIÓN DEL VALOR DE LA ACCIÓN ES EL BLANCO MÁS-
IMPORTANTE PARA LA DIRECCIÓN.



FORMULACIÓN DE OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE LA COMPAÑÍA.

LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA SE BASAN PRINCIPALMENTE EN PREFERENCIAS DE LOS PROPIETARIOS Y EN EL MEDIO AMBIENTE --- LEGAL Y ECONÓMICO; SIN EMBARGO, LOS OBJETIVOS BUSCADOS POR LA EMPRESA PUEDEN SER AFECTADOS POR LAS ACTITUDES DE LA DIRECCIÓN. LAS POLÍTICAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS SE DESARROLLAN POR LA DIRECCIÓN Y ESTÁN INFLUIDOS POR FACTORES LEGALES Y ECONÓMICOS.

EL PAPEL CLAVE DE LAS FINANZAS



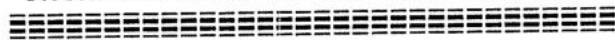
EL ADMINISTRADOR FINANCIERO.

EL ADMINISTRADOR FINANCIERO JUEGA UN PAPEL CENTRAL EN LA COMPAÑÍA. UN ADMINISTRADOR INDIVIDUAL ES A MENUDO UN ESPECIALISTA, QUE POSEE UN CONOCIMIENTO EN MUCHAS ÁREAS DE LAS FINANZAS, PERO CON UNA EXPERIENCIA PARTICULAR EN UNA O DOS ESPECIALIDADES. EL ALCANCE DE LA FUNCIÓN FINANCIERA ES TAN GRANDE QUE EN MUCHAS COMPAÑÍAS INCLUYE PERSONAL DE VARIOS DEPARTAMENTOS Y COMPROMETE MUCHOS ESCALONES DE LA ADMINISTRACIÓN.

FUNCIONES PRINCIPALES RELACIONADAS CON LAS FINANZAS DE UNA EMPRESA:

- 1.- FINANCIAMIENTO E INVERSIONES: SUPERVISIÓN DE LA CAJA DE LA EMPRESA Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS, BÚSQUEDA DE FONDOS-ADICIONALES CUANDO FUEREN NECESARIOS, E INVERSIÓN DE FONDOS EN PROYECTOS.
- 2.- CONTABILIDAD Y CONTROL: MANTENIMIENTO DE REGISTROS FINANCIEROS, CONTROL DE ACTIVIDADES FINANCIERAS, IDENTIFICACIÓN DE DESVIACIONES DE LO PLANEADO Y EJECUCIÓN EFICIENTE, Y ADMINISTRACIÓN DE NÓMINA, CUESTIONES DE IMPUESTOS, INVENTARIOS, ACTIVOS FIJOS Y OPERACIONES DE COMPUTADOR.
- 3.- PRÓNOSTICO Y PLANEACIÓN A LARGO PLAZO: PRONÓSTICOS DE COSTOS, CAMBIOS TECNOLÓGICOS, CONDICIONES DEL MERCADO DE CAPITAL, FONDOS NECESARIOS PARA INVERSIÓN, RETORNOS EN PROYECTOS DE INVERSIÓN PROPUESTOS, Y DEMANDA DEL PRODUCTO DE LA EMPRESA; Y UTILIZACIÓN DE PRONÓSTICOS Y DATOS HISTÓRICOS PARA PLANEAR FUTURAS OPERACIONES, POR EJEMPLO, PLANEACIÓN DE SERVICIOS Y USOS DE EFECTIVO.
- 4.- FIJACIÓN DE PRECIOS: DETERMINACIÓN DEL IMPACTO DE POLÍTICAS DE PRECIOS EN LA RENTABILIDAD.
- 5.- OTRAS FUNCIONES: CRÉDITO Y COBRANZAS, SEGUROS Y PLANEACIÓN DE INCENTIVOS (PENSIONES, PLANES DE OPCIÓN).

ORGANIZACIÓN DE LA CORPORACIÓN



LA ASIGNACIÓN DE FUNCIONES FINANCIERAS A INDIVIDUOS Y DEPARTAMENTOS DEPENDERÁ DEL TAMAÑO DE LA COMPAÑÍA, CUANTO MÁS GRANDE SEA, MÁS ALTO SERÁ EL GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DE TAREAS Y MAYOR LA PROLIFERACIÓN DE POSICIONES Y DEPARTAMENTOS, UNA COMPAÑÍA MÁS PEQUEÑA CONSOLIDARÍA MUCHOS DEBERES EN MENOS DEPARTAMENTOS.

GENERALMENTE, LAS CORPORACIONES ESTÁN OBLIGADAS POR LEY A TENER UN PRESIDENTE, UN SECRETARIO Y UN TESORERO, EN AÑOS RECIENTES HAN EVOLUCIONADO OTRAS DOS POSICIONES: EL CONTRALOR Y EL VICEPRESIDENTE FINANCIERO, EL CONTRALOR SUPERVISA MUCHAS DE LAS FUNCIONES CONTABLES Y DE CONTROL, MIENTRAS QUE EL TESORERO DIRIGE O ADMINISTRA LOS ACTIVOS LÍQUIDOS DE LA COMPAÑÍA, OBLIGACIONES, NÓMINA Y ACTIVIDADES DEL CAJERO, CRÉDITOS Y COBRANZAS, PRONÓSTICOS, PREPARACIÓN DE PRESUPUESTOS DE CAPITAL E INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO, EN LA JERARQUÍA DE LA CORPORACIÓN, EL VICEPRESIDENTE FINANCIERO ESTÁ POR ENCIMA DEL REGULARMENTE IGUAL (EN POSICIÓN) CONTRALOR Y TESORERO, LA TAREA DEL VICEPRESIDENTE FINANCIERO

CONSISTE EN SUPERVISAR TODAS LAS OPERACIONES FINANCIERAS Y DE PLANEACIÓN Y ACONSEJAR A LA JUNTA DE DIRECTORES EN MATERIAS FINANCIERAS.

AUNQUE LAS FUNCIONES FINANCIERAS SE LLEVAN A CABO POR PERSONAL ESPECIALMENTE ASIGNADO, EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES TAMBIÉN PARTICIPAN OTRAS ÁREAS, COMO SON LAS DE PRODUCCIÓN Y DE MERCADEO O VENTAS, ENTONCES, EL PERSONAL DE FINANZAS DE LA OFICINA PRINCIPAL, Y QUIZÁS LA JUNTA DE DIRECTORES, APROBARÍA O DESAPROBARÍA LA INVERSIÓN PROPUESTA, BASADA EN LOS DATOS RELACIONADOS CON PRODUCCIÓN Y VENTAS PROYECTADAS, Y LA DISPONIBILIDAD DE FONDOS PARA FINANCIAR LA INVERSIÓN.

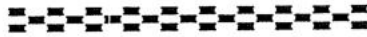
LAS FINANZAS COMO UNA DISCIPLINA

=====

LAS FINANZAS SON UN CUERPO DE HECHOS, PRINCIPIOS Y TEORÍAS RELACIONADAS CON LA BÚSQUEDA (POR EJEMPLO, DE PRÉSTAMOS) Y LA UTILIZACIÓN DEL DINERO POR INDIVIDUOS, NEGOCIOS Y GOBIERNOS, NOSOTROS NOS ENFOCAREMOS A LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE NEGOCIOS.

LAS EMPRESAS TIENEN EL PROBLEMA DE ASIGNARSE RECURSOS Y DE CONSECUICIÓN DE DINERO. LA EMPRESA DEBE DETERMINAR QUE INVERSIONES HACER Y CÓMO FINANCIAR ESAS INVERSIONES; POR EJEMPLO, CON LA VENTA DE NUEVAS ACCIONES O BONOS POR PRÉSTAMOS DE UN BANCO, LA FIRMA SIEMPRE BUSCA MAXIMIZAR LA RIQUEZA DE SUS PROPIETARIOS (ACCIONISTAS).

APALANCAMIENTO



GENERALIDADES

AL APALANCAMIENTO SE LE PUEDE DEFINIR COMO: "LA ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DE GASTOS FIJOS".

GASTOS FIJOS:

SON AQUELLOS QUE NORMALMENTE NO VARÍAN EN RELACIÓN DIRECTA DE LA PRODUCCIÓN SI NO EN RELACIÓN AL TIEMPO Y DECISIONES DE LA ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN.

DENTRO DE LOS COSTOS FIJOS SE ENCUENTRAN:

A).- COSTOS DE CAPACIDAD.

DEPRECIACIONES, IMPUESTOS, ARRENDAMIENTOS.

B).- COSTOS DE ORGANIZACIÓN:

COSTOS DEL PERSONAL, NECESARIO PARA SOSTENER LA EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO; PARA REDUCIR ÉSTOS COSTOS SE NECESITA QUE EXISTAN CAMBIOS EN LA ORGANIZACIÓN.

C).- COSTOS DERIVADOS DE POLÍTICAS Y REGULADOS.

SON AQUELLOS DETERMINADOS POR SU NATURALEZA Y OPERACIONES DE LA EMPRESA.

O B J E T I V O



BÁSICAMENTE EL OBJETIVO DEL APALANCAMIENTO ES MEDIR EL RIESGO O GRADO DE INCERTIDUMBRE RELACIONADO CON LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CUBRIR SUS PAGOS DE OBLIGACIONES FIJAS.

TIPOS DE APALANCAMIENTO



EXISTEN 3 TIPOS DE APALANCAMIENTO:

APALANCAMIENTO OPERATIVO.

APALANCAMIENTO FINANCIERO.

APALANCAMIENTO TOTAL.

APALANCAMIENTO OPERATIVO:

RESULTA DE LA EXISTENCIA DE GASTOS FIJOS DE OPERACIÓN - EN EL FLUJO DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA.

POR CONSIGUIENTE EL **APALANCAMIENTO OPERATIVO** ES LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA EN LA UTILIZACIÓN DE COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN PARA INCREMENTAR AL MÁXIMO LOS EFECTOS DE LAS FLUCTUACIONES 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 UN INCREMENTO MÁS PROPORCIONAL EN LA UTILIDAD ANTES DE FINANCIAMIENTO E IMPUESTOS.

LA RAZÓN DEL APALANCAMIENTO OPERATIVO ES:

$$A_o = \frac{\% \text{ DE FLUCTUACIÓN DE LA UAI}}{\% \text{ DE FLUCTUACIÓN DE VENTAS}} > 1$$

UAI = UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS.

FORMULA:

$$A_o = \frac{UV (PV - CV)}{UV (PV - CV) - CFT} \times 100$$

DONDE:

UV= UNIDADES VENDIDAS,
PV= PRECIO DE VENTA UNITARIO,
CV= COSTO VARIABLE UNITARIO,
CFT= COSTOS FIJOS TOTALES,

RIESGO OPERATIVO:

PELIGRO O GRADO DE INSEGURIDAD DE NO ESTAR EN CONDICIONES DE CUBRIR LOS GASTOS FIJOS DE OPERACIÓN,

APALANCAMIENTO FINANCIERO:

SE OCUPA DE LOS EFECTOS DE LOS CAMBIOS EN LAS UTILIDADES - ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS SOBRE LA UTILIDAD NETA,

ES LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA UTILIZAR SUS CARGOS - FIJOS FINANCIEROS PARA INCREMENTAR LOS EFECTOS DE CAMBIOS EN LA **UAI** SOBRE LA GANANCIA POR ACCIÓN (UTILIDAD NETA),

RIESGO FINANCIERO:

ES EL GRADO DE INCERTIDUMBRE QUE TIENE LA EMPRESA PARA CUBRIR LOS GASTOS FINANCIEROS,

LA RAZÓN DE APALANCAMIENTO FINANCIERO:

$$A_F = \frac{\% \text{ FLUCTUACIONES UTILIDAD NETA}}{\% \text{ FLUCTUACIONES UAI}} \rightarrow 1$$

FORMULA:

$$A_F = \frac{UAI}{UAI - I} \times 100$$

DONDE:

I = INTERESES.

UAII= UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS.

APALANCAMIENTO TOTAL:

=====

ES EL REFLEJO EN EL RESULTADO DE LOS CAMBIOS EN LAS VENTAS SOBRE LA UTILIDAD NETA.

EN EL APALANCAMIENTO TOTAL SE CONSIDERAN TODOS LOS GASTOS FIJOS TANTO DE OPERACIÓN COMO FINANCIEROS.

RIESGO TOTAL:

ES LA INSEGURIDAD O EL PELIGRO DE NO ESTAR EN CONDICIONES DE CUBRIR EL PRODUCTO DEL RIESGO DE OPERACIÓN Y DEL RIESGO FINANCIERO, O DE NO ESTAR EN POSIBILIDADES DE CUBRIR LOS GASTOS FIJOS TOTALES.

RAZON:

$$A_T = \frac{\% \text{ FLUCTUACIONES UTILIDAD NETA}}{\% \text{ FLUCTUACIONES VENTAS}} \rightarrow 1$$

FORMULA:

$$A_T = \frac{UV (PV - CV)}{UV (PV - CV) - CFT - I} \times 100$$

EJERCICIO



- * DETERMINAR APALANCAMIENTO OPERATIVO, FINANCIERO Y - TOTAL.
- * LAS RAZONES.
- * PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES Y VALORES.

DATOS ACTUALES:

PV= 1200
 CV= 0,45
 CF= 21,000
 V= 70 ARTS.
 DEUDA= 15,000
 TASA DE INTERESES= 0,75
 TASA DE IMPUESTOS= 0,42

PROYECTO:

INCREMENTO AL PRECIO DE VENTA A \$1,500.
 INCREMENTO A LOS COSTOS FIJOS UN 30%.
 ABONO A LA DEUDA 10%.
 NUEVA TASA DE INTERESES A 78%.

ESTADO DE RESULTADOS

	ACTUAL	PROYECTADO
VENTAS	84,000	105,000
COSTOS VARIABLES	37,800	97,250
COSTOS FIJOS	21,000	27,300
UAI I	25,200	30,450
INTERESES	11,250	10,530
IMPUESTOS	5,859	8,366
UTILIDAD NETA	8,091	11,554

1) APALANCAMIENTO OPERATIVO.

$$A_o = \frac{UV (PV - CV)}{UV (PV - CV) - CFT} \times 100$$

$$A_o = \frac{70 (1200 - 540)}{70 (1200 - 540) - 21,000} \times 100$$

$$A_o = \underline{\underline{183.33 \%}}$$

2) APALANCAMIENTO FINANCIERO.

$$A_f = \frac{UAI}{UAI - I} \times 100$$

$$A_f = \frac{25,200}{25,200 - 11,250} \times 100$$

$$A_f = \underline{\underline{180.65 \%}}$$

3) APALANCAMIENTO TOTAL.

$$A_T = \frac{UV (PV - CV)}{UV (PV - CV) - CFT - I} \times 100$$

$$A_T = \frac{70 (1,200 - 540)}{70 (1,200 - 540) - 21,000 - 11,250} \times 100$$

$$A_T = \underline{\underline{331.18 \%}}$$

PROYECTADO



APALANCAMIENTO OPERATIVO

$$A_o = \frac{70 (1,500 - 675)}{70 (1,500 - 675) - 27,300} \times 100$$

A_o = 189.65%

APALANCAMIENTO FINANCIERO

$$A_f = \frac{30,450}{30,450 - 10,530} \times 100$$

A_f = 152.86 %

APALANCAMIENTO TOTAL

$$A_t = \frac{70 (1,500 - 675)}{70 (1,500 - 675) - 27,300 - 10,530} \times 100$$

A_t = 289.91%

PESOS

$$\text{PE} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{CV}}{\text{VN}}}$$

$$\text{PE} = \frac{21,000}{1 - \frac{37,800}{84,000}}$$

PE= 38,132.00 PESOS

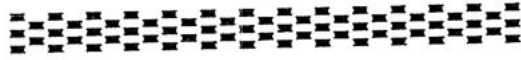
PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO

$$\text{PE} = \frac{27,300}{1,500 - 675} = 33 \text{ UNIDADES}$$

$$\text{PE} = \frac{27,300}{1} = \$49,636.00 \text{ PESOS}$$

$$1 - \frac{47,250}{105,000}$$

CONCLUSIONES



EN EL CASO DEL PROYECTO ESTO NO LE CONVIENE A LA COMPAÑÍA, PERO EN EL ASPECTO FINANCIERO EL PROYECTO SI CONVIENE EN EL HECHO DE ABONAR EL 10% A LA DEUDA CONTRAÍDA, CONSIDERANDO QUE LA TASA DE INTERÉS AUMENTA; ESTO NO NOS AFECTA EN GRAN MEDIDA.

EN EL CASO DEL APALANCAMIENTO TOTAL, ESTE SI NOS CONVIENE PORQUE AUNQUE EL APALANCAMIENTO OPERATIVO NOS ARROJA UNA CANTIDAD NEGATIVA Y EL FINANCIERO SEA POSITIVO, PUES NOS CONVIENE ESE QUE REPRESENTA MEJOR OPCIÓN.

UNO DE LOS ASPECTOS MUY IMPORTANTES Y DE MAYOR TRASCENDENCIA, SON LOS COSTOS, YA QUE TODA EMPRESA LOS MANEJA PARA MEJORAR LAS OPERACIONES, Y EN TODO CASO HACER QUE ESTOS DISMINUYAN, YA SEA POR MEDIO DE POLÍTICAS, O HACIENDO TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN PARA OPTIMIZAR RECURSOS E IMPLANTAR DE SER POSIBLE UN CONTROL DE CALIDAD TOTAL EN BENEFICIO DE LA EMPRESA, PUESTO ESTO NOS PUEDE DISMINUIR LOS COSTOS A MEDIANO PLAZO.

ANALISIS FINANCIERO



ESTADOS FINANCIEROS

CONCEPTO.-

ESTADO FINANCIERO ES UN DOCUMENTO FUNDAMENTALMENTE NÚMÉRICO, EN CUYOS VALORES SE CONSIGNA EL RESULTADO DE HABERSE CONJUGADO LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN POR UNA EMPRESA, ASÍ COMO DE HABER APLICADO LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS ADMINISTRATIVAS DICTADAS POR LOS DIRECTIVOS DE LA MISMA, Y EN CUYA FORMULACIÓN Y ESTIMACIÓN DE VALORES, INTERVIENEN LAS CONVENCIONES CONTABLES Y JUICIOS PERSONALES DE QUIÉN LOS FORMULA A UNA FECHA O POR UN PERIODO DETERMINADO.

REQUISITOS DE FORMA QUE DEBEN LLENAR LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA QUE CUMPLAN SU MISIÓN INFORMATIVA:

- A) **UNIVERSALIDAD.**- QUE LA INFORMACIÓN QUE BRINDEN SEA CLARA Y ACCESIBLE, UTILIZANDO AL EFECTO TERMINOLOGÍA COMPRENSIBLE Y UNA ESTRUCTURACIÓN SIMPLE.
- B) **CONTINUIDAD.**- QUE LA INFORMACIÓN QUE MUESTREN SE REFIERA A PERIODOS REGULARES.
- C) **PERIODICIDAD.**- QUE SU ELABORACIÓN SE LLEVE A CABO EN FORMA PERIÓDICA, CADA CIERTO TIEMPO.
- D) **OPORTUNIDAD.**- QUE LA INFORMACIÓN QUE CONSIGNEN SEA RENDIDA OPORTUNAMENTE.

CLASIFICACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

- A) ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.
- B) ESTADOS FINANCIEROS PRINCIPALES O BÁSICOS.
- C) ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS O ACCESORIOS.

A) ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

ESTE TIPO DE ESTADOS PUEDE PRESENTAR TOTAL O PARCIALMENTE SITUACIONES O HECHOS POR SUCEDER, Y SE PREPARAN CON EL OBJETO-

DE PRESENTAR LA FORMA EN QUE DETERMINADA O DETERMINADAS SITUACIONES AÚN NO CONSUMADAS PUEDEN MODIFICAR LA POSICIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA (HOJA DE TRABAJO, BALANZAS DE COMPROBACIÓN).

B) ESTADOS FINANCIEROS PRINCIPALES O BÁSICOS

SON AQUELLOS QUE POR LA ABUNDANCIA DE CIFRAS INFORMATIVAS E IMPORTANCIA DE LAS MISMAS, PERMITEN UNA APRECIACIÓN GLOBAL DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA QUE LOS ORIGINÓ.

SE DIVIDEN EN:

- 1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.**
- 2. ESTADO DE RESULTADOS DE OPERACIÓN.**
- 3. ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA.**

C) ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS O ACCESORIOS

SON AQUELLOS QUE ACLARAN O ANALIZAN LAS CIFRAS CONTENIDAS EN LOS ESTADOS PRINCIPALES. SON NECESARIOS COMO INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PROPORCIONAN ELEMENTOS DE JUICIO MÁS EXTENSOS. LOS ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS SON FUENTE DE DATOS QUE NO OBSTANTE ESTÁN RESUMIDOS EN LOS PRINCIPALES, AQUÍ SE ACLARAN, DETALLAN O ANALIZAN, POR LO QUE SE PUEDE FORMAR UNA OPINIÓN MÁS DEFINIDA RESPECTO DE LAS CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS Y DE OPERACIÓN DE LA EMPRESA.

ELLOS SON:

- 1. ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN.**
- 2. ESTADO DE COSTO DE LO VENDIDO.**
- 3. ESTADO DE MOVIMIENTO DE CAPITAL CONTABLE.**

NO HAY QUE CONFUNDIR NI PRETENDER ELEVAR AL RANGO DE ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS LAS SIMPLES RELACIONES QUE SE PREPARAN PARA DETALLAR EL SALDO DE ALGUNAS CUENTAS AÚN CUANDO ESTAS ACOMPAÑEN DICHS ESTADOS.

EL ANALISIS FINANCIERO

OBJETIVOS.-

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 DETA
LLES DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE LA PRODUCTIVIDAD DE -
LA EMPRESA.

INFORMACION PREVIA AL ANALISIS

PREVIA LA INICIACIÓN DE LOS TRABAJOS DE ANÁLISIS SERÁ NECE
SARIO EFECTUAR UNA SERIE DE INVESTIGACIONES DE NATURALEZA-
CUALITATIVA LAS CUALES OBTIENEN SE DESPRENDEN DE LOS ES-
TADOS FINANCIEROS, EL RESULTADO DE ELLAS PUEDEN INFLUIR NO
TABLEMENTE EN LA INTERPRETACIÓN DE LOS MISMOS.

EL ANÁLISIS FINANCIERO, ENTONCES, SE COMPONE DE DOS ETAPAS,
LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA Y LA APLICACIÓN DEL MÉTODO --
NÚMÉRICO QUE SE HAYA ELEGIDO,

INVESTIGACIÓN CUALITATIVA



- 1.- SE DEBERÁ ESTABLECER CON CLARIDAD EL OBJETO DEL ANÁLI-
SIS, ESTE PUEDE LLEVARSE A CABO EN FORMA TOTAL O PAR--
CIAL, SERÁ TOTAL CUANDO COMPRENDA TODAS LAS ACTIVIDA--
DES DE LA EMPRESA, SERÁ PARCIAL CUANDO LOS TRABAJOS -
SE REFIERAN SÓLO A UNA PARTE DE SUS ACTIVIDADES.
- 2.- OBTENCIÓN DE UNA BREVE HISTORIA DEL DESARROLLO DE LA
EMPRESA Y DEL COMPORTAMIENTO DE SUS INGRESOS, COSTOS,
GASTOS Y UTILIDADES A TRAVÉS DE NÚMEROS ÍNDICES.
- 3.- DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS QUE FABRIQUE, ARTÍCULOS -
QUE COMERCIALIZE O SERVICIOS QUE PRESTE, LIMITACIONES-
EN EL CONTROL DE INSUMOS.
- 4.- INVESTIGACIÓN DE SUS PRINCIPALES RELACIONES COMERCIA-
LES BANCARIAS Y DE CRÉDITO, Y DE SU RÉGIMEN FISCAL.
- 5.- DATOS DE SUS PRINCIPALES ACCIONISTAS, ADMINISTRADORES,
Y FUERZA DE TRABAJO.
- 6.- BREVE ESTUDIO DE MERCADO Y DE LA COMPETENCIA A LA ---
FECHA DE REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS, ASÍ COMO LA PENETRA
CIÓN DE LA EMPRESA EN EL MISMO.
- 7.- OBTENCIÓN DE LA MAYOR INFORMACIÓN POSIBLE DE EMPRE--
SAS SIMILARES.
- 8.- INVESTIGACIÓN DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN -
REGISTRO CONTABLE DE LAS OPERACIONES, ASÍ COMO, DE LA
UNIFORMIDAD EN LA APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE

CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS.

- 9.- INVESTIGACIONES DEL ENTORNO SOCIO-ECONÓMICO Y POLÍTICO EN EL QUE SE DESARROLLA LA EMPRESA, Y PROBABLES LIMITACIONES EN SU CONTINUIDAD.
- 10.- CUANTIFICACIÓN DE LA CAPACIDAD UTILIZADA.
- 11.- CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO EN QUE OPERA Y SUS MODALIDADES EN VENTAS.

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. EN CASO DE NO SER ASÍ SE SUGIERE QUE TAL SITUACIÓN SE HAGA -- NOTAR EN EL INFORME QUE SE PRESENTE SOBRE EL TRABAJO DESARROLLADO.

PREPARACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PREVIA AL ANALISIS

OBTENIDOS LOS ESTADOS QUE SE SUJETARÁN AL ANÁLISIS, ES NECESARIO PREVIAMENTE MODIFICARLOS SOMETIÉNDOLOS A CIERTAS -- REGLAS QUE SE CLASIFICAN EN:

- I. GENERALES.
- II. ESPECIALES.

I. GENERALES

- A) ELIMINACIÓN DE CENTAVOS Y CIERRE DE CIFRAS. ESTE PROCEDIMIENTO CONSISTE EN SUPRIMIR LOS CENTAVOS DE LAS CIFRAS QUE APAREZCAN EN LOS ESTADOS ASÍ COMO, CERRAR LAS MISMAS A DECENAS, CENTENAS O MILES SEGÚN LA MAGNITUD DE LA EMPRESA, EL CIERRE SE EFECTÚA BASÁNDOSE EN QUE SI LA CIFRA A CERRAR ES SUPERIOR A CINCO SE ELEVA A LA UNIDAD -- SUPERIOR Y SI ES MENOR DE CINCO A LA INFERIOR.

EJEMPLO:

CIFRA REAL	\$2'142,392.17
CIFRA MODIFICADA	2'142,400.00

EN EL CASO DE QUE AL TERMINAR LA ELIMINACIÓN Y CIERRE DE CIFRAS, RESULTE UNA DIFERENCIA, ÉSTA SE ANOTARÁ EN EL ---- ÚLTIMO RENGLÓN DEL ACTIVO O DEL PASIVO SEGÚN SEA EL CASO

A FIN DE CUADRAR SUMAS Y CON EL NOMBRE DE CONCILIACIÓN POR ANÁLISIS.

- B) ES FACTIBLE EL AGRUPAR CIERTAS CUENTAS DE NATURALEZA SIMILAR BAJO UN MISMO TÍTULO HOMOGÉNEO.

EJEMPLO:

ALMACÉN DE MATERIAS PRIMAS.

ALMACÉN DE ARTÍCULOS EN PROCESO.

ALMACÉN DE ARTÍCULOS TERMINADOS.

SE PUEDEN AGRUPAR EN INVENTARIOS.

II.- ESPECIALES

- A) EL ANÁLISIS A QUE SE SUJETA EL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA SERÁ SOBRE LA PREVIA CLASIFICACIÓN DEL MISMO EN LOS SIGUIENTES GRUPOS:

- 1.- ACTIVO DISPONIBLE.
- 2.- ACTIVO CIRCULANTE (INCLUYE EL DISPONIBLE).
- 3.- INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO.
- 4.- GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS.
- 5.- PASIVO CIRCULANTE.
- 6.- PASIVO FIJO.
- 7.- INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS Y RESULTADOS OBTENIDOS.
- 8.- UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO.

1. ACTIVO DISPONIBLE.

SÓLO COMPRENDERÁ EXISTENCIAS EN CAJA Y BANCOS. LAS INVERSIONES EN VALORES SE INCLUIRÁN SIEMPRE Y CUANDO SE TRATE DE VALORES QUE NO TENGAN NINGUNA LIMITACIÓN PARA SU CONVERTIBILIDAD INMEDIATA. LO ANTERIOR TAMBIÉN ES APLICABLE A CUENTAS DE CHEQUES EN EL EXTRANJERO.

2. ACTIVO CIRCULANTE. (ACTIVO DE TRABAJO).

INCLUIRÁ SÓLO AQUELLOS VALORES QUE CONTRIBUYEN EN FORMA -- DIRECTA A QUE LA EMPRESA REALICE LAS OPERACIONES QUE CON-- TITUYEN SU GIRO PROPIO, SIN EMBARGO LAS INVERSIONES TEM-- PORALES A CORTO PLAZO SI SE CONSIDERARÁN EN ÉSTE GRUPO.

3. INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO.

MOSTRARÁ AQUELLAS INVERSIONES A LARGO PLAZO NECESARIAS -- PARA QUE LOS VALORES DEL ACTIVO CIRCULANTE PUEDAN REALI-- ZAR SU CICLO ECONÓMICO, DEBERÁN SER LA REPRESENTACIÓN DE-- LA VERDADERA INVERSIÓN DEL CAPITAL PROPIO, YA QUE NO ES -- RAZONABLE QUE AL CONSTITUIRSE UNA EMPRESA, LAS INVERSIO-- NES A LARGO PLAZO PROVENGAN DE INVERSIONES AJENAS EN TAN-- TO QUE LAS PROPIAS SE DESTINEN A CIRCULANTES, (EMPRESA -- CONTROLADORA), LAS INVERSIONES HECHAS CON FINES DE CON-- TROL DE OTRAS EMPRESAS EN ACCIONES EMITIDAS POR ELLAS TAM-- BIÉN FORMARÁN PARTE DE ÉSTE GRUPO.

A ESTE CAPÍTULO DEBERÁ DEDICARSELE ATENCIÓN ESPECIAL, INVE-- TIGANDO LAS POLÍTICAS DE CAPITALIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS Y DE ADICIONES Y MEJORAS ASÍ COMO LAS REVALUACIONES YA QUE PARA -- EFECTOS DE ANÁLISIS, LAS ÚLTIMAS NO PROCEDEN Y EN SU CASO DE ENCONTRARSE DEBERÁN DE CANCELARSE EN PAPELES DE TRABAJO.

LAS PATENTES, MARCAS Y CRÉDITO MERCANTIL SE INCORPORARÁN AL "OTRO ACTIVO", SIEMPRE Y CUANDO HAYAN SIDO EFECTIVAMENTE -- PAGADAS POR LA EMPRESA Y ESTÉN SUJETAS A UNA AMORTIZACIÓN -- ADECUADA, EN CASO CONTRARIO SE APLICARÁ LO EXPUESTO EN EL -- PÁRRAFO ANTERIOR.

4. GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS.

RUBRO QUE INCLUIRÁ PARTIDAS QUE REUNAN CARACTERÍSTICAS -- QUE LE PERMITAN DIFERIRSE O AMORTIZARSE DEBIDO PRINCIPAL-- MENTE AL PERIODO QUE BENEFICIEN.

5. PASIVOS A CORTO PLAZO (CIRCULANTE)

COMPRENDE TODOS LOS PASIVOS A CARGO DE LA EMPRESA SEAN -- NORMALES O NO, SIEMPRE Y CUANDO SU VENCIMIENTO NO SEA SU-- PERIOR A UN AÑO, EN CONSECUENCIA ABARCARÁ TAMBIÉN " OTROS PASIVOS CIRCULANTES".

6. PASIVO A LARGO PLAZO(FIJO).

SE REFIERE A COMPROMISOS ADQUIRIDOS POR LA EMPRESA YA -- SEAN O NO NORMALES CON LA CONDICIÓN DE QUE SU VENCIMIEN-- TO SEA A PLAZO MAYOR DE UN AÑO.

7. INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS Y RESULTADO OBTENIDOS.

EN ESTE GRUPO SÓLO SE CONSIDERARÁ EL CAPITAL EFECTIVAMENTE PAGADO POR LOS ACCIONISTAS Y LOS RESULTADOS HABIDOS (RESERVAS DE CAPITAL Y UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS).

8. UTILIDAD O PÉRDIA DEL EJERCICIO.

MOSTRARÁ LOS RESULTADOS OBTENIDOS UNA VEZ OPERADOS EN - PAPELES DE TRABAJO, LOS ASIENTOS DE AJUSTE QUE PROCEDAN Y QUE LA HAYAN MODIFICADO,

B) LOS CAPÍTULOS QUE A SU VEZ, DEBERÁ AGRUPAR EL ESTADO DE RESULTADOS DE OPERACIÓN SON LOS SIGUIENTES:

- 1. VENTAS (INCLUYE DEVOLUCIONES Y REBAJAS SOBRE VENTAS).**
- 2. COSTO DE VENTAS.**
- 3. GASTOS DE VENTAS.**
- 4. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.**
- 5. GASTOS FINANCIEROS (PRODUCTOS).**
- 6. OTROS GASTOS (OTROS PRODUCTOS).**

1. VENTAS. DEBERÁN DE OBTENERSE LAS CIFRAS RELATIVAS A VENTAS TOTALES Y DEVOLUCIONES Y REBAJAS SOBRE VENTAS POR - OPERACIONES NORMALES Y PROPIAS DE LA EMPRESA, EJEMPLO: - LAS VENTAS DE ACTIVOS FIJOS NO SON OPERACIONES COMUNES.

SERÁ NECESARIO ADEMÁS EL DETALLE DE:

- A) LAS VENTAS CONTADO Y CRÉDITO.**
- B) LAS VENTAS EFECTUADAS EN LA MATRIZ Y CADA UNA DE SUS SUCURSALES.**
- C) LA SEPARACIÓN ENTRE LAS VENTAS DE MERCANCÍAS Y LOS - INGRESOS OBTENIDOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS CUANDO EXISTAN REGISTRADOS EN UNA SOLA CUENTA.**
- D) PRECIOS UNITARIOS DE VENTA A EFECTO DE DETERMINAR QUE UNA VARIACIÓN DE LAS VENTAS NO NECESARIAMENTE REFLEJE UN AUMENTO EN LAS MISMAS YA QUE LO QUE PUDO HABER AUMENTADO FUE EL PRECIO DE VENTA Y LAS PROPIAS VENTAS PUDIERON HABER DISMINUIDO (EN CANTIDAD DE UNIDADES -- VENDIDAS),**

2. COSTO DE LO VENDIDO. SE OBTENDRÁ EL TOTAL QUE MUESTRE EL COSTO DE ARTÍCULOS COMPRADOS PARA SU VENTA QUE CONSTITUYAN LAS OPERACIONES PROPIAS DE LA EMPRESA, EXCLUYÉNDOSE CUALQUIER OTRO TIPO DE COSTO. ESTOS COSTOS DEBERÁN DE - ESTAR DIVIDIDOS POR MATRIZ Y CADA UNA DE LAS SUCURSALES. EL COSTO DE PRODUCCIÓN DEBERÁ MOSTRAR LA BASE DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS Y EL NÚMERO DE UNIDADES PRODUCIDAS.

ESTOS ELEMENTOS RESULTAN INTERESANTES DEBIDO A QUE EN ESTE RENGLÓN ES DONDE SE PRESENTAN CON MAYOR FRECUENCIA IRREGULARIDADES QUE PUEDEN MODIFICAR LAS CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS.

3. **GASTOS DE VENTA.** ESTE CAPÍTULO SÓLO COMPRENDERÁ GASTOS QUE ESTÉN RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD A VENDER.
4. **GASTOS DE ADMINISTRACION.** ESTA SECCIÓN ÚNICAMENTE MOSTRARÁ GASTOS QUE ESTÉN ESTRECHAMENTE RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD DE ADMINISTRAR.
5. **GASTOS FINANCIEROS (PRODUCTOS FINANCIEROS).** GRUPO QUE SÓLO COMPRENDERÁ GASTOS QUE ESTÉN RELACIONADOS CON EL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA O CAPITAL, ASÍ COMO PRODUCTOS FINANCIEROS QUE TENGAN ESE ORIGEN.
6. **OTROS GASTOS Y OTROS PRODUCTOS.** AGRUPARÁ GASTOS Y PRODUCTOS QUE NO SEAN NORMALES EN LA ACTIVIDAD Y DESARROLLO DE LA EMPRESA.

METODOLOGIA DEL ANALISIS FINANCIERO

MÉTODOS VERTICALES

SON LLAMADOS MÉTODOS VERTICALES O ESTÁTICOS A AQUELLOS SISTEMAS DE ANÁLISIS QUE SE BASAN EN LOS DATOS PROPORCIONADOS POR LOS ESTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES A UN MISMO PERÍODO.

ENTRE ELLOS LOS MÁS USUALES SON:

- A) RAZONES SIMPLES.
- B) RAZONES ESTÁNDAR.
- C) COMPARACIÓN DE RAZONES.
- D) PORCIENTOS INTEGRALES.

A) CONCEPTO Y OBJETIVO DE LAS RAZONES.

MATEMÁTICAMENTE SE LLAMA RAZÓN A LA RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE DOS CANTIDADES DE LA MISMA ESPECIE,

CONSIDERANDO QUE ENTRE LOS DIVERSOS VALORES QUE CONSTITUYEN LOS ESTADOS FINANCIEROS EXISTEN CIERTAS RELACIONES, SE DETERMINÓ QUE AL APLICAR ESTAS RELACIONES SE PODRÁN OBTENER UNA SERIE DE OBSERVACIONES SOBRE LA ESTRUCTURA FINANCIERA Y PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS.

EL OBJETIVO FUNDAMENTAL DEL ANÁLISIS A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN DE LAS RAZONES, ES LA INTERPRETACIÓN DE LAS RELACIONES NUMÉRICAS QUE EXISTEN ENTRE LOS DIVERSOS VALORES QUE FIGURAN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.

EL ANÁLISIS A BASE DE RAZONES TAMBIÉN PUEDE UTILIZARSE PARA DETERMINAR PROBABILIDADES Y TENDENCIAS.

CLASIFICACIÓN DE LAS RAZONES:

- A) RAZONES ESTÁTICAS.
- B) RAZONES DINÁMICAS.
- C) RAZONES ESTÁTICO-DINÁMICAS.

A) LAS RAZONES ESTÁTICAS SON AQUELLAS QUE INDICAN LA RELACIÓN CUANTITATIVA QUE HAY ENTRE PARTIDAS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.

- B) LAS RAZONES DINÁMICAS SON LAS QUE EXPRESAN LA RELACIÓN CUANTITATIVA ENTRE PARTIDAS DEL ESTADO DE RESULTADOS-- DE OPERACIÓN.
- C) LAS RAZONES ESTÁTICO-DINÁMICAS MUESTRAN LA RELACIÓN CUANTITATIVA ENTRE EL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Y EL DE RESULTADOS DE OPERACIÓN.

LAS RAZONES INTERPRETADAS SABIAMENTE, PUEDEN SER ÚTILES - COMO HERRAMIENTAS DEL ANÁLISIS FINANCIERO, ELLAS SON UN - MEDIO DE HACER RESALTAR EN TÉRMINOS ARITMÉTICOS LAS RELACIONES QUE EXISTEN ENTRE LAS CIFRAS CONTENIDAS EN LOS -- ESTADOS FINANCIEROS.

EN CONSECUENCIA, EXISTE RELACIÓN DIRECTA ENTRE EL ACTIVO Y EL PASIVO CIRCULANTE, EL CAPITAL CONTABLE Y EL PAGADO, LAS VENTAS NETAS Y LA UTILIDAD NETA, EL PASIVO TOTAL Y - EL CAPITAL CONTABLE, ETC. ESTAS RELACIONES DEBEN GUARDAR CIERTOS LÍMITES QUE SE EXPRESAN NUMÉRICAMENTE A EFECTO - DE MEDIR LA SOLVENCIA, ESTABILIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA.

EL ANÁLISIS DE LAS RAZONES, QUE RELACIONA ENTRE SÍ LAS - PARTIDAS DEL BALANCE GENERAL Y DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS, PERMITE TRAZAR LA HISTORIA DE UNA EMPRESA Y - EVALUAR SU SITUACIÓN PRESENTE.

RAZONES SIMPLES MÁS USUALES EN EL ANÁLISIS FINANCIERO

1. SOLVENCIA INMEDIATA (PRUEBA DE ACIDO)

$$\frac{\text{ACTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

2. ACTIVO DE PRONTA REALIZACIÓN

$$\frac{\text{ACTIVO-CIRCULANTE- INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

3. INDICE DE SOLVENCIA

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

4. ESTABILIDAD FINANCIERA

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$
$$\frac{\text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$
$$\frac{\text{PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

5. INVERSIÓN DEL CAPITAL

$$\frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

6. VALOR CONTABLE DEL CAPITAL

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$$

7. ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (NÚMERO DE VECES --
QUE SE RECUPERAN.)

$$\frac{\text{VENTAS NETAS A CRÉDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}} \\ \text{(SALDOS MENSUALES DEL MAYOR)}$$

8. ROTACIÓN DE INVENTARIOS (NÚMERO DE VECES QUE SE RE-
CIBEN LOS INVENTARIOS).

$$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE}} \\ \text{ARTÍCULOS TERMINADOS}$$

COSTO DE MATERIA PRIMA

PROMEDIO DE INVENTARIO DE
MATERIA PRIMA

COSTO DE MANUFACTURA EN PROCESO

PROMEDIO DE MANUFACTURA EN
PROCESO

(SALDOS MENSUALES DEL MAYOR)

9. CONVERTIBILIDAD DE CUENTAS POR COBRAR

360

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR
(VEÁSE NO. 7)

10. CONVERTIBILIDAD DE ARTÍCULOS TERMINADOS

360

ROTACIÓN DE ARTÍCULOS TERMINADOS
(VEÁSE NO. 8)

11. ESTUDIO DE LAS VENTAS

VENTAS NETAS

CAPITAL CONTABLE

VENTAS NETAS

CAPITAL EN TRABAJO

(PASIVO TOTAL + CAPITAL CONTABLE)

VENTAS NETAS

ACTIVO FIJO

ESTA RAZÓN SÓLO TENDRÁ VALIDEZ EN EMPRESAS DONDE SE -
CONSIDERE QUE EL ACTIVO FIJO ES RESPONSABLE DE GENERAR
LA TOTALIDAD DE INGRESOS PROPIOS (VENTAS NETAS) TAL --
HECHO SERÁ NECESARIO EVALUARLO, YA QUE DE NO SER ASÍ--
LA COMPARACIÓN PUEDE SER FALSA.

12. ESTUDIO DE LA UTILIDAD NETA

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$
$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL EN TRABAJO}}$$
$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

LA UTILIDAD DE LAS RAZONES SE APRECIARÁ MÁS OBJETIVA
MENTE AL APLICARLAS EN LOS SIGUIENTES ESTADOS FINAN--
CIEROS.

INDUSTRIAS PROGRESO, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991.

ACTIVO:

EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	\$	350,000
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR		<u>400,000</u>
ACTIVO DE INMEDIATA REALIZACIÓN		750,000
INVENTARIOS		<u>450,000</u>
ACTIVO CIRCULANTE	\$	1'200,000
ACTIVO FIJO		4'600,000
GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS		<u>150,000</u>
TOTAL ACTIVO	\$	<u><u>5'950,000</u></u>

PASIVO:

CIRCULANTE		
PROVEEDORES	\$	1'000,000
FIJO		
ACREEDORES HIPOTECARIOS		<u>1'200,000</u>
TOTAL PASIVO	\$	2'200,000

INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS Y RESULTADOS OBTENIDOS:

CAPITAL PAGADO	\$	3'500,000
UTILIDAD NETA (DESPUÉS DE IMPUESTOS)		<u>250,000</u>
CAPITAL CONTABLE:	\$	3'750,000
TOTAL PASIVO E INVERSIÓN	\$	<u><u>5'950,000</u></u>

INDUSTRIAS PROGRESO , S.A. DE C.V

ESTADO DE RESULTADOS

DEL 1RO. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991.

MONEDAS

VENTAS NETAS		\$	2'120,000
DEVOLUCIONES Y REBAJAS SOBRE VENTAS			120,000
			<u>-----</u>
VENTAS NETAS		\$	2'000,000*
COSTOS DE VENTAS			1'500,000
			<u>-----</u>
UTILIDAD BRUTA		\$	500,000
GASTOS DE OPERACIÓN	\$	150,000	
DE VENTAS		100,000	
			<u>-----</u>
UTILIDAD NETAS (DESPUÉS DE IMPUESTOS)		\$	<u>250,000**</u>

DATOS ADICIONALES:

PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR MENSUAL	\$	1'000,000
PROMEDIO DE INVENTARIOS DE ARTÍCULOS TERMINADOS MENSUAL		750,000

* SE CONSIDERA QUE LAS VENTAS NETAS SON A CRÉDITO.

** SE CONSIDERA UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS.

B) RAZONES SIMPLES:

1. SOLVENCIA INMEDIATA (PRUEBA DE ÁCIDO)

$$\frac{AD}{PC} = \frac{350,000}{1,000,000} = 0,35$$

FUNDAMENTACIÓN: ÚNICAMENTE LOS VALORES DE INMEDIATO SON - LOS QUE ESTÁN AFECTADOS AL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES A CORTO PLAZO.

2.- ACTIVO DE PRONTA REALIZACIÓN

$$\frac{AC - 1}{PC} = \frac{1'200,000 - 450,000}{1'000,000} = \frac{750,000}{1'000,000} = 0,75$$

FUNDAMENTACIÓN: SE CONSIDERA QUE TODO EL ACTIVO CIRCULANTE EXCEPTO LOS INVENTARIOS QUE ESTÁN SUJETOS A UNA MÁS - DIFÍCIL REALIZACIÓN GARANTIZAN AL PASIVO A CORTO PLAZO.

EN EL PRIMER CASO LA RAZÓN SIRVE DE ELEMENTO DE JUICIO SUPERFICIAL YA QUE CONSIDERA QUE SI UNA EMPRESA PUEDE -- PAGAR INMEDIATAMENTE SU PASIVO CIRCULANTE, ÉSTE ESTÁ --- GARANTIZADO,

EL COCIENTE CONSERVADOR PUEDE ESTAR ENTRE EL 0,50 Y EL - 0,90,

UNA CANTIDAD INFERIOR AL 0,50 NO NECESARIAMENTE SIGNIFICARÁ PELIGRO PARA LA EMPRESA, SIN EMBARGO, SERÁ CONVENIENTE AMPLIAR EL ESTUDIO APLICANDO OTRAS RAZONES, UNA CIFRA SUPERIOR A 0,90 PUEDE SIGNIFICAR EFECTIVO OCIOSO O INMOVILIZADO, EN AMBAS SITUACIONES SE DEBE TENER EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA QUE SE EXAMINE,

EN EL SEGUNDO CASO SE SUPONE QUE EL ACTIVO DE PRONTA REALIZACIÓN DEBE CUBRIR LA TOTALIDAD DE PASIVO CIRCULANTE, - UNA RAZÓN ENTRE 1,50 Y 2,00 SE CONSIDERA APROPIADA SIEMPRE Y CUANDO NO EXISTAN CUENTAS POR COBRAR VENCIDAS Y SU RECUPERABILIDAD SEA RAZONABLE, EN ESTE CASO LA --- SITUACIÓN ES DESFAVORABLE, YA QUE LA EMPRESA TIENE EN ACTIVO DE PRONTA REALIZACIÓN APENAS \$0,75 POR CADA --- \$1,00 QUE DEBE,

3.- INDICE DE SOLVENCIA

$$\begin{array}{rcl} * & \text{AC} & 1'200,000 \\ \text{---} & = & \text{---} = 1.2 \\ ** & \text{PC} & 1'000,000 \end{array}$$

* COMPRENDE EL ACTIVO DISPONIBLE Y LA TOTALIDAD DEL CIRCULANTE.

** COMPRENDE EL PASIVO CIRCULANTE Y OTROS PASIVOS CIRCULANTES.

FUNDAMENTACIÓN: LAS DEUDAS A CORTO PLAZO ESTÁN GARANTIZADAS POR TODOS LOS VALORES DEL ACTIVO CIRCULANTE, TALES VALORES SON DISPONIBLES INMEDIATAS O BIEN SE CONVERTIRÁN EN ELLAS A CORTO PLAZO, DE AHÍ QUE SEAN EL SOPORTE PARA LOS PASIVOS CIRCULANTES. EL ACTIVO CIRCULANTE A TRAVÉS DE LA REALIZACIÓN DEL CICLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA PRODUCIRÁ EL NUMERARIO NECESARIO PARA QUE ESTA PAGUE OPORTUNAMENTE SUS DEUDAS A CORTO PLAZO DEMOSTRANDO CON ELLO SU SOLVENCIA.

INTERPRETACIÓN.-

EL ACTIVO CIRCULANTE ES EL QUE GARANTIZA AL PASIVO CIRCULANTE, YA QUE ESTE SE PAGARÁ CON LOS VALORES GENERADOS POR EL PRIMERO. LA RAZÓN CONSIDERADA COMO PRUDENTE ESTÁ ENTRE 1.5 Y 2, EL ORIGEN DE CONSIDERAR ADECUADA TAL PROPORCIÓN SE BASA EN EL HECHO DE QUE SÍ POR ALGUNA CAUSA LA EMPRESA CERRARÁ PRONTAMENTE LA MAYORÍA DEL ACTIVO CIRCULANTE PODRÍA BAJAR ENTRE UN 25 Y UN 50% EN CUYO CASO AÚN QUEDARÍA EXCEDENTE SUFICIENTE PARA CUBRIR EN SU TOTALIDAD AL PASIVO CIRCULANTE.

ES NECESARIO CONSIDERAR EN QUE PROPORCIÓN PUEDEN VERSE LAS INVERSIONES DEL ACTIVO CIRCULANTE, YA QUE LOS POCO COMUNES PUEDEN SUFRIR CASTIGOS MAYORES EN CUYO CASO LA PROPORCIÓN ESTIMADA DEL 1.5 AL 2 TENDRÍA QUE ELEVARSE. EN CASO CONTRARIO LA PROPORCIÓN PODRÍA REDUCIRSE.

EN EL EJEMPLO PROPUESTO LA RAZÓN NO ES SATISFACTORIA DEBIDO A QUE SÓLO LLEGA AL 1.2 ES DECIR SE TIENE UN PESO VEINTE CENTAVOS POR CADA PESO QUE SE DEBE.

4.- ESTABILIDAD FINANCIERA (APALANCAMIENTO)

$$\begin{array}{rcl} \frac{\text{PT}}{\text{CC}} & = & \frac{2'200,000}{3'750,000} = 0.58 \\ \\ * \frac{\text{PC}}{\text{CC}} & = & \frac{1'000,000}{3'750,000} = 0.26 \\ \\ \frac{\text{PF}}{\text{CC}} & = & \frac{1'000,000}{3'750,000} = 0.32 \end{array}$$

* COMPRENDE TODO EL PASIVO CIRCULANTE.

FUNDAMENTACIÓN: CONSIDERANDO QUE LOS MEDIOS DE ACCIÓN DE UNA EMPRESA TIENE DOS ORIGENES, UNO EL DE LOS DUEÑOS O ACCIONISTAS Y OTRO EL DE LOS PROVEEDORES O PRESTAMISTAS ES CONVENIENTE DETERMINAR LA PROPORCIÓN DE CAPITAL PROPIO Y AJENO QUE FUNCIONA EN LA EMPRESA.

INTERPRETACIÓN.-

SALVO EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS, INSTITUCIONES DE CRÉDITO, SEGUROS Y FIANZAS, NO ES ACONSEJABLE ACEPTAR UNA RELACIÓN MAYOR DE 1,0 ELLA MOSTRARÁ QUE CADA PESO INVERTIDO POR LA EMPRESA ENTRE UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS Y CAPITAL PAGADO SE DEBERÁ UN PESO, A SUS ACREEDORES, DE EXCEDERSE ESA RELACIÓN LA EMPRESA EMPIEZA A PASAR A SER PROPIEDAD DE SUS ACREEDORES Y NO DE SUS ACCIONISTAS, YA QUE LOS PRIMEROS TENDRÁN UNA INVERSIÓN MAYOR, ASÍMISMO LOS ACREEDORES PUEDEN RECIBIR LA MAYOR PARTE DE LAS UTILIDADES QUE GENERE LA EMPRESA EN FORMA DE INTERESES.

ES DIFÍCIL SEÑALAR EL ÁMBITO DE UNA RAZÓN PRUDENTE SIN EMBARGO PUEDE QUE ESTA OSCILE ENTRE EL ,50 Y EL ,80. EN EL EJEMPLO LA RAZÓN OBTENIDA ES DEL ,58 Y SIGNIFICA QUE EL 58% DEL CAPITAL CONTABLE ESTÁ REPRESENTADO POR EL PASIVO.

LAS DOS RAZONES CITADAS POSTERIORMENTE ÚNICAMENTE NOS MUESTRAN EL GRADO EN QUE LA INVERSIÓN AJENA HA INVERTIDO EN EL PASIVO CIRCULANTE Y FIJO EN EL CASO PLANTEADO SE DEBEN EL 26% DE PASIVO A CORTO PLAZO Y EL 32% DE PASIVO A LARGO PLAZO DEL CAPITAL CONTABLE.

SE SUGIERE LA APLICACIÓN DE LAS RAZONES CITADAS ANTERIORMENTE EN FORMA INVERSA, ES DECIR,

$$\frac{\text{CC}}{\text{PT}} = \frac{3'750,000}{2'200,000} = 1.70$$

$$\frac{\text{CC}}{\text{PC}} = \frac{3'750,000}{1'000,000} = 3.75$$

$$\frac{\text{CC}}{\text{PF}} = \frac{3'750,000}{1'200,000} = 3.12$$

EN EL PRIMER CASO OBTENDRÍAMOS LA CONCLUSIÓN QUE DE POR CADA PESO FINANCIADO POR LOS ACREEDORES LA EMPRESA HA INVERTIDO \$1.70.

LAS DOS RAZONES SIGUIENTES NOS MUESTRAN QUE POR CADA PESO INVERTIDO POR LOS ACREEDORES EN PASIVO CIRCULANTE Y FIJO LA EMPRESA TIENE DE CAPITAL CONTABLE \$3.75 Y \$3.12 RESPECTIVAMENTE, EN EL EJEMPLO EL CAPITAL CONTABLE SE HA CONSIDERADO EN LA CIFRA INDICADA, SIN EMBARGO EN ESTRICTO RIGOR ÉSTE DEBERÍA DE SER POR \$ 3'500,000 O SEA EL QUE MOSTRARA AL INICIO DEL EJERCICIO EL "ESTADO DE MOVIMIENTOS DEL CAPITAL CONTABLE" SOBRE ESTE ASPECTO -- EXISTEN DIVERSAS POLÍTICAS, ALGUNA DE ÉSTAS CONSIDERA -- COMO PARTE INTEGRANTE DEL MISMO LAS UTILIDADES GENERADAS EN EL PRIMER SEMESTRE.

5.- INVERSIÓN DEL CAPITAL.

$$\frac{\text{AF}}{\text{CC}} = \frac{4'600,000}{3'750,000} = 1.22$$

FUNDAMENTACIÓN: LA RELACIÓN QUE DEBE EXISTIR ENTRE LAS INVERSIONES EN INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO (ACTIVO FIJO) Y EL CAPITAL PROPIO ES ESTRECHA, YA QUE ÉSTAS DEBERÁN DE REPRESENTAR EL GRADO DE INVERSIÓN DEL CAPITAL PROPIO EN DICHO ACTIVO FIJO, MÁXIME QUE NO ES PRUDENTE NI USUAL QUE LAS INVERSIONES EN ESTOS ACTIVOS AL INICIARSE LA EMPRESA PROVENGAN DE CAPITAL AJENO.

INTERPRETACIÓN:

RESULTA DIFÍCIL TRATAR DE CONCEDER AL COCIENTE QUE SE OBTENGA DE ESTA RAZÓN, VIGENCIA PARA TODAS LAS EMPRESAS YA QUE LA MISMA ESTÁ VINCULADA CON EL TIPO DE NEGOCIO DE QUE SE TRATE, SIN EMBARGO EL RESULTADO ENTRE EL 0,65 Y EL 0,80 PUEDE SER SATISFACTORIO PARA EJERCICIOS INICIALES YA QUE EL REMANENTE ES DE SUPONER QUE HAYA SIDO UTILIZADO PARA VALORES CIRCULANTES.

EN UNA EMPRESA CON VARIOS AÑOS DE ESTABLECIDA Y ESPECIALMENTE SI HA SUFRIDO AMPLIACIONES PROBABLEMENTE LA RELACIÓN OBTENIDA SEA MAYOR A 1 COMO EN EL CASO EJEMPLIFICADO CUYA RELACIÓN ES DE 1,22 QUE QUIERE DECIR QUE LA EMPRESA TIENE EN ACTIVOS FIJOS UN 122 % DE SU CAPITAL CONTABLE.

$$\frac{CC}{AF} = \frac{3'750,000}{4'600,000} = 0.81$$

ADEMÁS EL COCIENTE OBTENIDO PUEDE INTERPRETARSE COMO QUE EL 81 DE CADA PESO INVERTIDO EN LA EMPRESA EN ACTIVOS FIJOS FUÉ ORIGINADO PROBABLEMENTE POR CAPITAL PROPIO Y 19% POSIBLEMENTE OBTENIDO A TRAVÉS DE FINANCIAMIENTO, ES DECIR CON PASIVO.

6.- VALOR CONTABLE DEL CAPITAL.

$$\frac{CC}{CS} = \frac{3'750,000}{3'500,000} = 1.07$$

FUNDAMENTACIÓN: ESTA RAZÓN SE DETERMINA COMPARANDO AL CAPITAL CONTABLE CONTRA LA INVERSIÓN PAGADA POR LOS ACCIONISTAS (CAPITAL SOCIAL PAGADO).

TALES VALORES DURANTE EL EJERCICIO DE LA EMPRESA PUEDEN PRESENTAR MONTOS DIFERENTES A LOS INICIALES DEBIDO A LA POLÍTICA DE REINVERSIÓN O DISTRIBUCIÓN DE LAS UTILIDADES. SIN EMBARGO, A FIN DEL EJERCICIO CONVIENE SABER CUÁNTO O EN QUÉ PORCENTAJE EL CAPITAL CONTABLE EXCEDE AL SOCIAL, DATO INTERESANTE PARA CONOCER EL VALOR DE LAS ACCIONES Y EL RENDIMIENTO DEL CAPITAL SOCIAL.

INTERPRETACIÓN:

ES NECESARIO QUE LOS DUEÑOS O ACCIONISTAS DE LA EMPRESA CONOZCAN A TRAVÉS DE ESTA RAZÓN LOS EXCEDENTES QUE EXISTEN EN LA MISMA Y QUE AUMENTAN AL CAPITAL SOCIAL.

EN EL CASO QUE SE UTILIZA DE EJEMPLO LA RAZÓN DE 1,07 SIGNIFICA QUE POR CADA PESO QUE TIENE LA EMPRESA TRABAJANDO COMO CAPITAL INICIAL EXISTEN ADEMÁS 0,07 CENTAVOS DE UTILIDAD.

UN RESULTADO INFERIOR A UNO SIGNIFICARÁ PÉRDIDA DEL CAPITAL SOCIAL PAGADO Y LA EMPRESA DEBERÁ SER MOTIVO DE ANÁLISIS ORIENTADO A DETERMINAR SUS CAUSAS.

7.- ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (NÚMERO DE VECES EN EL AÑO QUE LAS CUENTAS POR COBRAR SE RECUPERAN).

$$\frac{\text{VNC}}{\text{PCXC}} = \frac{2'000,000}{1'000,000} = 2$$

FUNDAMENTACIÓN: EL TOTAL DE LAS VENTAS NETAS A CRÉDITO-DIVIDIDA ENTRE EL PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR (SALDO PROMEDIO MENSUAL DEL LIBRO MAYOR EN EL EJERCICIO) -- PERMITE CONOCER LAS VECES EN QUE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR VENTAS DE MERCANCÍA SON RECUPERADOS. ESTA RAZÓN ES IMPOSIBLE DE GENERALIZAR YA QUE VARÍA NOTABLEMENTE DE UNA EMPRESA A OTRA, NO TENIENDO APLICACIÓN OBTIAMENTE EN AQUELLAS QUE NO VENDEN A CRÉDITO.

SIN EMBARGO, SUPONIENDO QUE LA EMPRESA DEL EJEMPLO TU VIESE SÓLO VENTAS A CRÉDITO A PLAZOS DE 180 DÍAS LA RELACIÓN OBTENIDA SERIA IDEAL YA QUE MOSTRARÍA QUE TALES SE RECUPERAN EXACTAMENTE EN EL PERIODO PREVISTO.

INTERPRETACIÓN:

PERMITE CONOCER EL GRADO DE EFICIENCIA EN EL COBRO DE LAS CUENTAS ASÍ COMO LO ATINADO DE LA POLÍTICA EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS, ADEMÁS DE ORIENTAR PARA LA ELABORACIÓN DE PROGRAMAS DE PAGOS Y FLUJO DE EFECTIVO.

8.- ROTACIÓN DE INVENTARIOS (NÚMERO DE VECES QUE SE RECUPERAN O REPONEN LOS INVENTARIOS).

$$\frac{\text{CV}}{\text{PIAT}} = \frac{1'500,000}{750,000} = 2 \quad \frac{\text{C DE MP}}{\text{P DE I DE M EN P}^*}$$

* APLICABLE SOLO A INDUSTRIAS

$$\frac{\text{C DE M EN PROC.}}{\text{P DE I DE M EN PROC.}^*}$$

FUNDAMENTACIÓN: EL COSTO DE VENTAS DIVIDIDO ENTRE EL PROMEDIO DE INVENTARIOS DE ARTÍCULOS TERMINADOS (EN UNA INDUSTRIA) O BIEN ENTRE EL PROMEDIO DE INVENTARIOS DE MERCANCÍAS SE HA REPUESTO. EL RESULTADO AQUÍ OBTENIDO MUESTRA QUE LOS INVENTARIOS SE HAN VENDIDO DOS VECES EN EL PERIODO.

INTERPRETACIÓN:

LA RAZÓN SEÑALA QUE LAS MERCANCÍAS HAN TARDADO SEIS MESES EN VENDERSE YA QUE EL COCIENTE INDICA DOS RENOVACIONES EN EL EJERCICIO.

DETERMINACIÓN DEL NIVEL ACTUAL DE EXISTENCIAS DE MERCANCÍAS CON RELACIÓN A LAS NECESIDADES DEL PRÓXIMO EJERCICIO.

OBTENCIÓN DEL NIVEL DE EXISTENCIAS SUPONIENDO QUE LAS VENTAS PARA 19 DEBERÁN DE CRECER UN 10% SOBRE LAS DE 19

$$\frac{\text{INVENTARIOS FINALES}}{\text{VENTAS DEL ÚLTIMO EJERCICIO} + \% \text{ DE CRECIMIENTO EN VENTAS,}} = \frac{450,000}{2'000,000 + 200,000}$$

$$= \frac{450,000}{2'200,000} = 0,2045$$

9.- CONVERTIBILIDAD DE CUENTAS POR COBRAR.

$$\frac{360}{\text{R DE C POR C}} = \frac{360}{2} = 180$$

EXPLICACIÓN: AL RELACIONAR LA ROTACIÓN DE CUENTAS -- POR COBRAR CON UN CIERTO NÚMERO DE DÍAS (NORMALMENTE UN AÑO) ES POSIBLE CONOCER LOS DÍAS QUE TARDA LA ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.

INTERPRETACIÓN:

MIENTRAS MENOR SEA EL RITMO DE CONVERTIBILIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR SERÁ ÍNDICE DE UN MOVIMIENTO ECONÓMICO MAYOR MISMO QUE PUEDE TRADUCIRSE EN UN INCREMENTO EN LAS UTILIDADES.

10.- CONVERTIBILIDAD DE INVENTARIOS DE ARTÍCULOS (TERMINADOS EN UNA INDUSTRIA) O MERCANCÍAS.

$$\frac{360}{\text{R. DE ARTS. TER. O MERCANCÍAS}} = \frac{360}{2} = 180$$

EXPLICACIÓN E INTERPRETACIÓN DE ESTA RAZÓN ES SIMILAR A LA DEL NO. 9.

11.- ESTUDIO DE LAS VENTAS.

$$\frac{\text{VN}}{\text{CC}} = \frac{2'000,000}{3'750,000} = 0,53 \quad \frac{\text{VN}}{*C \text{ EN T}} = \frac{2'000,000}{5'950,000} = 0,33$$

$$\frac{\text{VN}}{\text{AF}} = \frac{2'000,000}{4'600,000} = 0,43$$

* EL CAPITAL DE TRABAJO ES IGUAL A LA SUMA DE LOS RECURSOS PROPIOS Y LOS AJENOS, ES DECIR CAPITAL CONTABLE MÁS PASIVO TOTAL.

FUNDAMENTACIÓN: LA UTILIDAD QUE SE OBTENGA EN UNA EMPRESA EN PARTE ESTÁ DETERMINADA POR EL VOLUMEN DE VENTAS -- QUE SE LOGRE. A SU VEZ LAS VENTAS ESTÁN EN GRAN MEDIDA -- INFLUIDAS POR LA EFICIENCIA CON QUE SE OPERE EL CAPITAL -- CONTABLE Y EL CAPITAL EN TRABAJO, EN AMBAS SITUACIONES -- LO QUE SE BUSCA ES EL GRADO DE PRODUCTIVIDAD QUE HA TENIDO LA EMPRESA. ESTA PRODUCTIVIDAD, TAMBIÉN SE PUEDE -- DETERMINAR EN LAS INDUSTRIAS AL COMPARAR LAS VENTAS CON -- SUS INVERSIONES EN MAQUINARIA, PLANTA Y EQUIPO SI SE -- CONSIDERA ESTOS RENGLONES COMO RESPONSABLES DE LA GENERACIÓN DE LA TOTALIDAD DE LOS INGRESOS ESTABLECIENDO ASÍ -- EL GRADO DE CONTRIBUCIÓN QUE TIENEN ESOS ACTIVOS FIJOS -- PARA QUE LA EMPRESA VENDA Y OBTENGA UTILIDADES, SIN EM-- BARGO, SI NO IMPERA EN LA EMPRESA TAL SITUACIÓN LA RAZÓN -- PUEDE RESULTAR FALSA Y SERÁ NECESARIO LLEVAR A CABO -- LAS SIGUIENTES CONSIDERACIONES.

LA RAZÓN $\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO FIJO}}$ SE PUEDE INTERPRETAR EQUIVOCADAMENTE

SI NO SE EFECTÚAN LAS PROPORCIONES CORRESPONDIENTES A -- LOS DEMÁS GRUPOS DEL ACTIVO,

$$\frac{VN}{AF} = \frac{2'000,000}{4'600,000} = 0,43 \quad (1)$$

CON EL COCIENTE OBTENIDO SE PUEDE ASUMIR QUE POR CADA -- PESO INVERTIDO EN EL ACTIVO FIJO SE GENERARÁN \$ 0,43 DE VENTAS NETAS.

TAL SITUACIÓN ES FALSA EN VIRTUD A QUE EL ACTIVO TOTAL GENERA VENTAS NETAS POR \$0,33 SEGÚN LA RAZÓN.

$$\frac{VN}{AT} = \frac{2'000,000}{5'950,000} = 0,3361 \quad (2)$$

DE DONDE SE DESPRENDE QUE LA CANTIDAD MÁXIMA QUE DE VENTAS NETAS HA GENERADO EL ACTIVO FIJO NUNCA SERÁ MAYOR -- DEL 33% DEL ACTIVO TOTAL DE ACUERDO A LOS DATOS DEL --- EJEMPLO DADO, SIEMPRE Y CUANDO SE LE CONSIDERE RESPONSABLE EN SU TOTALIDAD DE GENERAR LOS INGRESOS.

LA SITUACIÓN DESCRITA SE DEMUESTRA A TRAVÉS DE:

$$\frac{VN}{AC} = \frac{2'000,000}{1'200,000} = 166.66\% \quad (3)$$

$$\frac{VN}{\text{---}} = \frac{2'000,000}{\text{---}} = 0.43\% \quad (4)$$

$$\frac{VN}{OA} = \frac{2'000,000}{1'500,000} = 1333.33 \quad (5)$$

LA SUMA DE LAS RAZONES 3 A 5 DEBERÍA DE SER SI FUERA CIERTO LO OBTENIDO EN LA RAZÓN (1) UN TOTAL DE 0.43, SIN EMBARGO NO ES ASÍ.

ESTE PROBLEMA SE RESUELVE CONSIDERANDO EL RESULTADO OBTENIDO EN LA RAZÓN (2) COMO FACTOR Y ASÍ DISTRIBUIR EL INGRESO POR VENTAS DE ACUERDO A LOS CAPÍTULOS QUE MUESTRE EL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.

CAPITULO	MONTO	FACTOR	ESTIMACION DE VENTAS GENERADAS
ACTIVO CIRCULANTE	\$ 1'200,000	0,3361	\$ 403,320
ACTIVO FIJO	4'600,000	0,3361	1'546,265
OTROS ACTIVOS	<u>150,000</u>	0,3361	<u>50,415</u>
	<u>\$ 5'950,000</u>		<u>\$ 2'000,000</u>

DE DONDE

$$\frac{\text{VENTAS GENERADAS POR ACTIVO FIJO}}{\text{ACTIVO FIJO}} = \frac{1'546,265}{4'600,000} = 0.3361$$

VERIFICACIÓN

INGRESOS GENERADOS POR EL

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{403,320}{5'950,000} = 0.06778$$

INGRESOS GENERADOS POR EL

$$\frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{1'546,265}{5'950,000} = 0.25987$$

INGRESOS GENERADOS POR EL

$$\frac{\text{OTRO ACTIVO}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{50,415}{5'950,000} = 0.00847$$

SUMA DE COCIENTES

0.33612

HECHA LA "ESTIMACIÓN DE VENTAS GENERADAS" CADA UNO DE LOS -
 CAPÍTULOS SEÑALADOS ARROJARÁ UN COCIENTE DE 0,3361 AL --
 UTILIZAR COMO NUMERADOR LA ESTIMACIÓN DE VENTAS CORRES-
 PONDIENTE, DEBIDO A QUE SE CONSIDERA QUE CADA PESO-
 INVERTIDO EN CUALQUIER RENGLÓN DEL ACTIVO GENERA UN 0,3361 %
 DE VENTAS NETAS SITUACIÓN QUE DIFIERE DE LO SEÑALADO EN --
 LAS RAZONES (1), (3), (4) Y (5) DESDE LUEGO TAL CONSIDERA-
 CIÓN SERÁ APLICABLE SOLO A EMPRESAS QUE ASÍ LO DETERMINEN.

EN CASO CONTRARIO SE DEBERÁ DE LLEVAR A CABO UN ESTUDIO QUE
 PERMITA CONOCER QUE VALORES DE LOS MOSTRADOS EN EL ACTIVO -
 TIENEN UNA FUNCIÓN "GENERADORA DE VENTAS" Y CUALES NO;

INTERPRETACION:

NO ES POSIBLE ESTABLECER UNA NORMA FIJA EN CUANTO AL -
 RESULTADO DE ESTAS RAZONES PERO PUEDE SEÑALARSE QUE A UN-
 COCIENTE MAYOR CORRESPONDE UNA SITUACIÓN MÁS VENTAJOSA PARA
 LA EMPRESA, YA QUE SEÑALARÁ QUE A UN MISMO CAPITAL CONTABLE
 O EN TRABAJO O A UNA INVERSIÓN IGUAL EN ACTIVOS FIJOS CO--
 RRESPONDE A UN MAYOR VOLUMEN DE VENTAS DEBIDO PROBABLEMEN-
 TE A UNA UTILIZACIÓN MÁS EFICIENTE DE ESOS CONCEPTOS.

12.- ESTUDIO DE LA UTILIDAD NETA

$$\frac{UN}{CC} = \frac{250,000}{3'750,000} = 0.06$$

$$\frac{UN}{C \text{ EN } T} = \frac{250,000}{5'950,000} = 0.04$$

$$\frac{UN}{VN} = \frac{250,000}{2'000,000} = 0.12$$

FUNDAMENTACIÓN: MEDIANTE EL EMPLEO DE ESTAS RAZONES SE
 DETERMINARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA, EN LA PRIME-
 RA DE ELLAS CON RELACIÓN AL CAPITAL PROPIO, EN LA SEGUNDA-
 LA CORRESPONDIENTE AL TOTAL DE LO INVERTIDO POR LA EMPRESA-
 ENTRE CAPITAL PROPIO Y AJENO; Y LA ÚLTIMA DETERMINA LA UTI-
 LIDAD NETA POR CADA PESO DE VENTAS.

INTERPRETACIÓN:

EL PRINCIPAL OBJETIVO DE LAS EMPRESAS ES LA OBTENCIÓN DE UTILIDADES, MIENTRAS MAYORES SEAN ÉSTAS EN RELACIÓN AL CAPITAL INVERTIDO Y A LAS VENTAS, MEJOR SERÁ SU PRODUCTIVIDAD.

SISTEMA DE ANALISIS FINANCIERO DE DU-PONT

CONSISTE EN UNIR LAS RAZONES DE LA ACTIVIDAD Y EL MARGEN DE UTILIDAD SOBRE LAS VENTAS Y ASÍ MOSTRAR DE QUE MANERA ACTÚAN LAS MISMAS PARA DETERMINAR EL RENDIMIENTO DEL ACTIVO, O SEA, "LA UTILIDAD DE LA INVERSIÓN TOTAL". EL SISTEMA SEÑALA QUE ESTA ÚLTIMA ESTÁ SUBORDINADA A LA ROTACIÓN Y AL MARGEN DE UTILIDAD.

SE INDICA EN LA SIGUIENTE FORMA:

$$(1) \frac{\text{VENTAS}}{\text{INVERSIÓN}} \times (2) \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} = \text{U. I. T.}$$

UIT= UTILIDAD DE LA INVERSIÓN TOTAL.

(1)= RAZÓN DE LA ROTACIÓN DE LA INVERSIÓN

AL DIVIDIR LAS VENTAS ENTRE LA INVERSIÓN (ACTIVO TOTAL) SE OBTIENE LA ROTACIÓN DE LA INVERSIÓN.

(2)= RAZÓN DEL MARGEN DE UTILIDAD.

LA UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS ENTRE LAS VENTAS NETAS PROPORCIONA EL MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.

AL MULTIPLICARSE AMBAS RAZONES SE OBTIENE EL UIT, "UTILIDAD DE LA INVERSIÓN TOTAL".

EL ESTUDIO DE ESTA RAZÓN PERMITE TOMAR DECISIONES QUE INFLUYAN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE SUS COMPONENTES, LOS QUE AL VARIAR POSITIVAMENTE MEJORARÁN EL ÍNDICE DE UTILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN.

EL SISTEMA DU-PONT TAMBIÉN PUEDE UTILIZARSE PARA ESTUDIAR EL

ÍNDICE DE "ESTABILIDAD O ESTRUCTURA FINANCIERA", -- (APALANCAMIENTO FINANCIERO) Y EXAMINAR LA FORMA CON QUE SE COMBINAN LA ROTACIÓN, "RAZÓN (1)" LOS "MARGENES DE VENTA, "RAZÓN (2)", Y EL APALANCAMIENTO PARA DETERMINAR LA -- TASA DE UTILIDAD SOBRE EL CAPITAL CONTABLE.

LA RAZÓN QUE SE UTILIZA ES LA SIGUIENTE:

$$\text{PORCENTAJE DE UTILIDAD SOBRE EL CAPITAL CONTABLE} = \frac{\text{UTILIDAD DE LA INVERSIÓN TOTAL}}{1 - \text{RAZÓN DE LA DEUDA (3)}}$$

(3) LA RAZÓN DE LA DEUDA SE OBTIENE AL COMPARAR EL PASIVO TOTAL CONTRA EL ACTIVO TOTAL, O SEA, PT LO QUE NOS DA

AT

EL PORCENTAJE QUE REPRESENTA EL PASIVO TOTAL, AL RESTAR DE LA UNIDAD DICHA RAZÓN, SE OBTIENE EL CAPITAL-CONTABLE EXPRESADO EN NÚMEROS RELATIVOS EN RELACIÓN - AL ACTIVO TOTAL.

EJEMPLO:

ACTIVO TOTAL	400
PASIVO TOTAL	150
CAPITAL CONTABLE	250
VENTAS TOTALES	550
UTILIDAD NETA	60

1. OBTENCIÓN DE LA U.I.T.

RAZÓN DE ROTACIÓN DE LA INVERSIÓN:

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{INVERSIÓN}} = \frac{550}{400} = 1,375$$

RAZÓN DEL MARGEN DE UTILIDAD:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} = \frac{60}{550} = 0,109$$

RAZÓN DE ROT. X MARGEN UT = U. I. T.

$$1,375 \times 0,109 = 0,14987$$

U. I. T. (UTILIDAD DE LA INVERSIÓN TOTAL) 0,14987

2. DETERMINACIÓN DEL PORCENTAJE DE UTILIDAD SOBRE EL CAPITAL CONTABLE.

FÓRMULA:

UTILIDAD DE LA INVERSIÓN TOTAL U.I.T.

$$1 - \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

SUSTITUYENDO:

$$\frac{0,14987}{1 - \frac{150}{400}} = \frac{0,14987}{1 - 0,375} = \frac{0,14987}{0,625} = \frac{\% \text{ DE UTILIDAD}}{\text{EL CAP. CONTABLE}} = 0,239$$

EN EL CASO UNO, LOS CÁLCULOS PUEDEN ABREVIARSE AL COMPARAR DIRECTAMENTE UTILIDAD NETA AL CAPITAL EN TRABAJO, O SEA:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{60}{400} = 0,15$$

EL COCIENTE OBTENIDO ES MUY SIMILAR Y PUEDE INTERPRETARSE COMO EL REDIMIENTO HABIDO SOBRE EL ACTIVO TOTAL.

EN EL CASO DOS, EL DESARROLLO PUEDE SIMPLIFICARSE AL COMPARAR LA UTILIDAD NETA CONTRA EL CAPITAL CONTABLE.

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{60}{250} = 0,24$$

CONCLUSIONES:

J. FRED WESTON Y EUGENE F. BRIGHAM INDICAN EN SU OBRA, - ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS, QUE ESTE SISTEMA - MUESTRA POR QUÉ LAS EMPRESAS DE DIFERENTES GIROS, AUNQUE TENGAN ROTACIONES, MÁRGENES DE UTILIDAD Y RAZONES DE LA DEUDA TOTALMENTE DIFERENTES, PUEDEN OBTENER TASAS DE UTILIDAD SOBRE SU CAPITAL CONTABLE MUY SIMILARES, EN GENERAL, LAS EMPRESAS QUE TRATAN CON MERCANCIAS RELATIVAMENTE PERECEDERAS SE ESPERA QUE OBTENGAN ALTAS ROTACIONES - PERO BAJOS MÁRGENES DE UTILIDAD, Y LAS COMPAÑÍAS CUYOS PROCESOS PRODUCTIVOS REQUIEREN DE FUERTES INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS, PUEDE ESPERARSE QUE TENGAN BAJAS RAZONES DE ROTACIÓN, PERO ALTOS MÁRGENES DE UTILIDAD.

C) RAZONES ESTÁNDAR

EL ESTABLECIMIENTO DE LAS RAZONES ESTÁNDAR EN UNA EMPRESA LLEVA COMO PRETENSÓN QUE SIRVA COMO INSTRUMENTO DE CONTROL Y MEDIDA DE EFICIENCIA A FIN DE TRATAR DE REDUCIR DESPERDICIOS Y OPTIMIZAR RESULTADOS MEDIANTE SU COMPARACIÓN CONSTANTE CON LOS HECHOS REALES.

TALES COMPARACIONES PERMITEN ESTABLECER DESVIACIONES TANTO POSITIVAS COMO NEGATIVAS, LÓGICAMENTE MOSTRARÁN DEFICIENCIAS EN LA OPERACIÓN DEL ÁREA ESTUDIADA.

LAS COMPARACIONES DE LAS MEDIDAS ESTÁNDAR CON LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS, PERMITE ESTABLECER EL GRADO EN QUE SE LOGRÓ ALCANZAR EL FIN PROPUESTO Y ASIMISMO, APRECIAR EL GRADO DE EFICIENCIA Y LAS DESVIACIONES DEL ESTÁNDAR LAS EXCEPCIONES A DICHA REGLA. TALES EXCEPCIONES SI LO AMERITAN SE DEBEN DE INVESTIGAR Y TOMAR LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA CORREGIRLAS, SOBRE ESTE PÁRRAFO SE BASA LA TÉCNICA DE ADMINISTRACIÓN POR EXCEPCIÓN.

LAS RAZONES ESTÁNDAR SE DIVIDEN EN:

- A) INTERNAS
- B) EXTERNAS

A) LAS INTERNAS SE ELABORAN CON LOS DATOS QUE LA PROPIA EMPRESA TENGA SOBRE SUS OPERACIONES Y SU EXPERIENCIA ACUMULADA POR LO QUE, EN UNA EMPRESA DE RECIENTE CREACIÓN NO SERÁ FACTIBLE OBTENER RAZONES ESTÁNDAR DE TIPO INTERNO.

LA ACTUACIÓN QUE LA EMPRESA HA TENIDO EN EJERCICIOS ANTERIORES SUMINISTRA LOS ELEMENTOS PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTÁNDARES INTERNOS. EL ESTABLECIMIENTO Y DESARROLLO DE ESTOS PROPORCIONA LOS SIGUIENTES DATOS:

- 1) LAS MEDIDAS PARA APRECIAR EL ÉXITO DE OPERACIONES PASADAS.
- 2) LAS GUÍAS PARA REGULAR LA ACTUACIÓN PRESENTE.
- 3) LAS METAS PARA FIJAR LAS ESTIMACIONES FUTURAS.

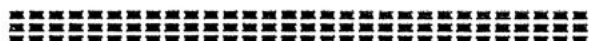
B) LAS EXTERNAS SE CONSTRUYEN CON LA INFORMACIÓN QUE SE OBTENGA DE EMPRESAS DEL MISMO GIRO Y CUYAS CONDICIONES DE OPERACIÓN SEAN SIMILARES, SIN EMBARGO RESULTA SUMAMENTE DIFÍCIL OBTENER ELEMENTOS QUE PERMITAN ELABORARLAS.

EN CASO DE ALLEGARSE TAL INFORMACIÓN ES NECESARIO QUE ESTA SEA DE FECHA RECIENTE Y CERCIORARSE DE QUE EN LA APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS SE HAYAN ADOPTADO CRITERIOS SEMEJANTES.

LAS RAZONES ESTÁNDAR EXTERNAS ADOLECEN DE LAS SIGUIENTES FALLAS:

- 1.- LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS SIMILARES QUE PERMITIRÁN LA ELABORACIÓN DE ESTAS RAZONES ESTUVIERON SUJETOS A DIFERENTES CRITERIOS EN EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES, EN LA APLICACIÓN DE LAS CONVENCIONES CONTABLES Y EN LOS JUICIOS PERSONALES.
- 2.- SE ELABORAN CON DATOS DE EMPRESAS PARECIDAS LAS CUALES SON DIFERENTES EN TAMAÑO Y POLÍTICAS FINANCIERAS Y OPERATIVAS.
- 3.- LA APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS QUE SE PRETENDA SIRVAN PARA LA CONFIGURACIÓN DE LAS RAZONES PUDO HABER SIDO CORRECTA PERO DIFERENTE EN RELACIÓN A LA EMPRESA QUE ESTA FORMULANDO LAS RAZONES.
- 4.- PUEDEN PRESENTAR PROMEDIOS DE DATOS CONTENIDOS EN ESTADOS FINANCIEROS TERMINADOS EN FECHAS DISTINTAS.
- 5.- EN ETAPAS DE CRISIS O CAMBIOS ECONÓMICOS DE UN PAÍS.

ADMINISTRACION DE EFECTIVO



EL EFECTIVO ES UN ACTIVO LÍQUIDO QUE PROPORCIONA BAJOS RENDIMIENTOS, SIN EMBARGO, REDUCE EN GRAN MEDIDA EL RIESGO DE LA EMPRESA LO CUAL HACE NECESARIA LA ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DEL MISMO, Y AL MISMO TIEMPO CONJUGAR EN FORMA CORRECTA EL RIESGO/RENDIMIENTO.

DENTRO DE ESTE RENGLÓN DE ACTIVO ENCONTRAMOS LOS VALORES NEGOCIABLES QUE SON CONSIDERADOS COMO CASI LÍQUIDOS Y UNA DE SUS VENTAJAS ES QUE PROPORCIONAN UN RENDIMIENTO POR SI SOLOS, AL MISMO TIEMPO QUE CUBREN ALGUNAS NECESIDADES DE EFECTIVO DENTRO DE LA EMPRESA.

ES FUNDAMENTAL QUE UNA ENTIDAD ECONÓMICA MANEJE UN CIERTO NIVEL DE EFECTIVO, SIENDO LOS MOTIVOS PRINCIPALES LOS SIGUIENTES:

TRANSACCIONAL. ESTE MOTIVO ES LA BASE DE LAS OPERACIONES ORDINARIAS DE TODA ENTIDAD, EN VIRTUD DE QUE LOS PAGOS A REALIZAR Y LOS RECIBIDOS POR LA EMPRESA SE EFECTÚAN EN EFECTIVO, UNA DE LAS TAREAS DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO ES ESTABLECER EL NIVEL ÓPTIMO DE EFECTIVO QUE SE REQUIERE EN LA EMPRESA Y DEPENDERÁ EN GRAN MEDIDA DE SU TAMAÑO, GIRO Y PERIODICIDAD DE SUS OPERACIONES. EXISTEN ALGUNAS EMPRESAS EN LAS QUE SE PUEDEN CICLAR SUS INGRESOS Y EGRESOS A LO LARGO DEL MES, ES DECIR QUE LAS SALIDAS Y ENTRADAS DE EFECTIVO PUEDEN SER PROGRAMADAS, POR LO CONTRARIO EN LAS QUE SE DEDICAN AL COMERCIO AL MENUDEO YA QUE SUS VENTAS SUELEN SER ALEATORIAS, MOTIVO POR EL CUAL NECESITA MANTENER UN NIVEL ALTO DE EFECTIVO.

PRECAUTORIO. ESTE MOTIVO ESTÁ ÍNTIMAMENTE LIGADO A LA PREDICTIBILIDAD DE LOS FLUJOS DE INGRESOS Y EGRESOS, YA QUE SI ÉSTOS FUERAN ALTAMENTE PREDECIBLES ÚNICAMENTE LA EMPRESA NECESITARÍA UNA PEQUEÑA CANTIDAD DE EFECTIVO PARA CONTINGENCIAS O EMERGENCIAS, TAMBIÉN SE DEBE TOMAR EN CONSIDERACIÓN LA FACILIDAD QUE TENGA LA EMPRESA PARA CONSEGUIR PRÉSTAMOS EN LOS BANCOS YA QUE LO AYUDARÍA A SALIR FÁCILMENTE DE SUS EMERGENCIAS EN CASO DE QUE MANEJARA PEQUEÑAS CANTIDADES DE EFECTIVO.

ESPECULATIVO. CONSISTE EN QUE SE APROVECHEN TODAS LAS OPORTUNIDADES LUCRATIVAS QUE SURJAN.

COMPENSATORIO. ESTE MOTIVO ES DE SUMA IMPORTANCIA, YA QUE A LA EMPRESA LE CONVIENE MANTENER SALDOS COMPENSATORIOS EN SU

BANCO, ESTO REPRESENTA UN PAGO DE HONORARIOS INDIRECTO -
POR LOS SERVICIOS QUE LE PROPORCIONA A LA EMPRESA,

EL LOGRO DE LOS MOTIVOS ANTERIORES DEPENDE EN GRAN MEDI-
DA DE LAS ALTERNATIVAS QUE SE LE PRESENTEN AL ADMINISTRA-
DOR FINANCIERO, Y TOMA LAS QUE MEJOR LE CONVENGAN A LA
EMPRESA,

PARA ADMINISTRAR CORRECTAMENTE EL EFECTIVO DE LA EMPRESA
ES NECESARIO TENER CONOCIMIENTO DE LOS FLUJOS DE EFECTI-
VO, QUE ES LA CANTIDAD DE EFECTIVO QUE ENTRA Y SALE DE -
CAJA, Y DEPENDERÁ EN GRAN MEDIDA DE LAS OPERACIONES ORDI-
NARIAS COMO SON VENTAS, PAGOS DE SALARIO, CUENTAS POR --
COBRAR, DIVIDENDOS, IMPUESTOS, ETC.

LO MÁS SENCILLO SERÍA QUE ESTAS ENTRADAS Y SALIDAS DE --
EFECTIVO FUERAN EQUILIBRADAS, ES DECIR QUE LA MISMA CAN-
TIDAD QUE ENTRA SALGA, PERO ESO ES IMPOSIBLE, POR LO QUE
EL ADMINISTRADOR TENDRÁ QUE ADAPTARSE A LOS CAMBIOS QUE--
REDUCEN EL SALDO DE EFECTIVO RECURRIENDO A FUENTES EXTER-
NAS DE FINANCIAMIENTO O REDUCIENDO CUENTAS POR COBRAR, -
INVENTARIOS Y ACTIVOS FIJOS, QUE SON LOS MÁS COSTOSOS -
GENERALMENTE, PERO NO SON LAS ÚNICAS ALTERNATIVAS QUE SE
TIENEN YA QUE TAMBIÉN PODRÁ RECHAZAR PROYECTOS DE OTROS--
DEPARTAMENTOS QUE SEAN DESFAVORABLES SOBRE LOS FLUJOS DE
EFECTIVO, ESTAS SON ALGUNAS CIRCUNSTANCIAS INTERNAS QUE--
EL ADMINISTRADOR PUEDE CONTROLAR, NO SIENDO ASÍ CON LAS--
EXTERNAS QUE AFECTARÍAN A LA EMPRESA SIN QUE SE PUDIERA--
EVITAR.

CIRCUNSTANCIAS EXTERNAS

LOS NIVELES DE EFECTIVO AUMENTARÁN, SI EL FLUJO DE EN--
TRADAS DE DINERO DERIVADO DE LAS VENTAS Y DE COBROS A -
CLIENTES ES SUPERIOR A LAS SALIDAS DE EFECTIVO POR DI--
VERSOS CONCEPTOS COMO SON: MANO DE OBRA, MATERIALES, --
PAGOS DE IMPUESTOS Y OTROS COSTOS, PERO SIN EMBARGO --
ESTOS NO REPRESENTAN DE NINGUNA FORMA UNA GANANCIA -
PARA LA EMPRESA, PUESTO QUE EL AUMENTO DE EFECTIVO PUE-
DE SER PRODUCTO DE UNA BAJA EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
POR FACTORES ESTACIONALES O CÍCLICOS, LO QUE TRAE COMO--
CONSECUENCIA UNA REDUCCIÓN EN LAS VENTAS Y EN LA PRODUC-
CIÓN LO QUE PERMITE REDUCIR COSTOS DE MANO DE OBRA Y -
DE ALGUNOS COSTOS DIRECTOS CON LA MISMA, ASÍ MISMO BAJA
RÁN LOS NIVELES DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS,
EN PROCESO, MATERIALES ACCESORIOS Y POR SUPUESTO LAS --
CUENTAS POR COBRAR DISMINUIRÁN CONSIDERABLEMENTE.

LO ANTERIOR SERÍA IDEAL PARA UNA EMPRESA QUE NO QUIERA EXPANDER SU MERCADO O BIEN DE UNA QUE OPERA EN UNA ECONOMÍA INFLACIONARIA, REPERCUTIENDO DIRECTAMENTE EN SU MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES SIENDO UNA MEDIDA QUE VA EN CONTRA DE UNA BUENA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, UN AUMENTO EN LAS VENTAS REQUIERE EN LA MISMA PROPORCIÓN AUMENTAR LOS INVENTARIOS QUE VAN A LOGRARSE CON UNA MAYOR PRODUCCIÓN, TRAYENDO COMO CONSECUENCIA UN AUMENTO EN LOS COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN COMO SON LA MANO DE OBRA, MATERIA PRIMA, MATERIALES ACCESORIOS, MANUNTENCIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y EN ALGUNOS CASOS DE ACTIVOS FIJOS, EL AUMENTO DE ESTOS CONCEPTOS PROVOCARÁ UNA DISMINUCIÓN EN EL SALDO DE EFECTIVO PROBABLEMENTE, YA QUE LAS ENTRADAS DEL MISMO SERÁN MUCHO MÁS LENTAS QUE LAS SALIDAS DE GRAN IMPORTANCIA PARA MANTENER LOS NIVELES ADECUADOS DE INVENTARIOS, DE CUENTAS POR COBRAR Y DE ACTIVOS FIJOS, LO CUAL HACE NECESARIO SOLICITAR FINANCIAMIENTO EXTERNO PARA LA REPOSICIÓN DEL MISMO.

CIRCUNSTANCIAS INTERNAS

DENTRO DE TODA EMPRESA EXISTEN DIVERSAS ÁREAS QUE TIENEN UNA ESTRECHA RELACIÓN DE LAS FINANZAS, TOMANDO EN CONSIDERACIÓN QUE MUCHAS DE LAS DECISIONES QUE TOMEN LOS EJECUTIVOS REPERCUTIRÁN DIRECTAMENTE SOBRE LOS FLUJOS DE EFECTIVO, POR LO ANTERIOR ES IMPORTANTE QUE EL ADMINISTRADOR FINANCIERO RECONOZCA Y PRONOSTIQUE LOS EFECTOS FINANCIEROS QUE TRAERÍA COMO CONSECUENCIA EL CAMBIO DE CUALQUIERA DE SUS POLÍTICAS, POR EJEMPLO UN CAMBIO EN LAS POLÍTICAS DE MERCADOTECNIA PUEDE AFECTAR SERIAMENTE LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO, YA QUE UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA IMPLICA UN DESEMBOLSO INMEDIATO QUE NO SERÁ RECUPERABLE HASTA PASADO UN TIEMPO, YA QUE DICHA CAMPAÑA SURTA EFECTO EN LAS VENTAS Y DE IGUAL FORMA AFECTARÍAN LOS CAMBIOS EN LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN, COMPRAS Y DE PERSONAL LO CUAL HACE NECESARIO QUE EL ADMINISTRADOR SIEMPRE ESTÉ ALERTA ANTE CUALQUIER DECISIÓN QUE SE TOMEPUESTO QUE DE ALGUNA FORMA REPERCUTE EN LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EFETIVO PUDIENDO OCASIONAR CON EL TIEMPO FALTA DE LIQUIDEZ.

PARA QUE TODO LO ANTERIOR ANTES EXPUESTO SE LLEVE A CABO TODA EMPRESA DEBE BUSCAR LA MEJOR FORMA DE CONTROLAR SU EFECTIVO Y LO PRIMERO ES BUSCAR UN BUEN ADMINISTRADOR FINANCIERO QUE LO HAGA, Y DE QUE FORMA?, CON UNA ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DEL EFECTIVO,

ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DEL EFECTIVO

LAS ESTRATEGIAS BÁSICAS QUE DEBE SEGUIR TODA EMPRESA PARA ADMINISTRAR EN FORMA CORRECTA SU EFECTIVO SON LAS SIGUIENTES: -

- 1.- CUBRIR LAS CUENTAS POR PAGAR LO MÁS TARDE POSIBLE SIN DAÑAR LA POSICIÓN CREDITICIA DE LA EMPRESA, PERO APROVECHANDO TODO DESCUENTO EN EFECTIVO QUE RESULTE FAVORABLE.
- 2.- UTILIZAR EL INVENTARIO LO MÁS RÁPIDO POSIBLE, A FIN DE EVITAR EXISTENCIAS QUE PODRÍAN RESULTAR EN EL CIERRE DE LA LÍNEA DE PRODUCCIÓN O EN UNA PÉRDIDA DE VENTAS.
- 3.- COBRAR LAS CUENTAS PENDIENTES LO MÁS RÁPIDO POSIBLE, SIN PERDER VENTAS FUTURAS DEBIDO A PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA DEMASIADO APREMIAENTES, PUEDEN EMPLEARSE LOS DESCUENTOS POR PRONTO PAGO DE SER ECONÓMICAMENTE JUSTIFICABLES.

LAS IMPLICACIONES QUE TRAE COMO CONSECUENCIA EL USO DE ESTAS ESTRATEGIAS PUEDEN PONERSE DE MANIFIESTO OBSERVANDO LOS CICLOS DE CAJA Y LA ROTACIÓN DEL EFECTIVO.

CICLO DE CAJA.- SE DEFINE COMO EL LAPSO QUE ABARCA DESDE EL MOMENTO EN EL QUE LA EMPRESA REALIZA UN DESEMBOLSO PARA COMPRAR MATERIA PRIMA, HASTA EL MOMENTO EN EL QUE SE COBRA EL EFECTIVO DE LA VENTA DEL ARTÍCULO TERMINADO CON DICHO MATERIAL.

ROTACIÓN DE EFECTIVO.- ES EL NÚMERO ANUAL DE VECES EN QUE EL NUMERARIO SUFRE UNA ROTACIÓN. LA RELACIÓN ENTRE CICLO DE CAJA Y ROTACIÓN DE EFECTIVO ES SIMILAR A LA QUE EXISTE ENTRE LA EDAD PROMEDIO Y LA ROTACIÓN DEL INVENTARIO.

PARA UNA MEJOR COMPRESIÓN SE EXPONDRÁ MEDIANTE UN PEQUEÑO EJEMPLO EL CICLO DE CAJA Y ROTACIÓN DE EFECTIVO.

"UNA COMPAÑÍA DESEA MANEJAR SU EFECTIVO DE UN MODO EFICAZ. EN PROMEDIO, LAS CUENTAS POR COBRAR SE HACEN EFECTIVAS EN 60 DÍAS, Y LOS INVENTARIOS TIENE UNA EDAD PROMEDIO DE 90 DÍAS. LAS DEUDAS POR PAGAR SON LIQUIDADAS CASI 30 DÍAS DESPUÉS QUE SE CONTRAEN."

SOLUCIÓN:

EL CICLO DE CAJA DE UNA EMPRESA SE CALCULA OBTENIENDO EL NÚMERO PROMEDIO DE DÍAS QUE TRANSCURREN LAS SALIDAS DE EFECTIVO ASOCIADAS AL PAGO DE CUENTAS PENDIENTES, Y LAS ENTRADAS DE EFECTIVO QUE SE RELACIONAN CON LA COBRANZA DE LAS CUENTAS POR COBRAR, REPRESENTÁNDOSE EL CICLO DE CAJA MEDIANTE LA SIGUIENTE ECUACIÓN:

$$CC = EPI + PCP - PPP$$

DONDE: CC = CICLO DE CAJA,
 EPI= EDAD PROMEDIO DE INVENTARIO
 PCP= PERIODO DE COBRANZA PROMEDIO
 PPP= PERIODO DE PAGO PROMEDIO

SUSTITUYENDO:

$$CC = 90 + 60 - 30$$

$$CC = 150 - 30$$

$$CC = \underline{120}$$

SE ENCUENTRA QUE EL CICLO DE CAJA DE LA COMPAÑÍA ES DE 120 DÍAS.

LA DETERMINACIÓN DE LA ROTACIÓN DE EFECTIVO PUEDE CALCULARSE SE DIVIDIENDO 360 ENTRE EL CICLO DE CAJA, QUEDANDO SE --- ECUACIÓN DE LA FORMA SIGUIENTE:

$$RE = \frac{360}{CC}$$

SUSTITUYENDO:

$$RE = \frac{360}{120}$$

$$RE = \underline{\underline{3}}$$

LA ROTACIÓN DE EFECTIVO DE LA COMPAÑÍA ES NORMALMENTE - DE 3 VECES AL AÑO. CUANTO MAYOR SEA LA ROTACIÓN DE EFECTIVO DE UNA EMPRESA TANTO MENOR SERÁ LA CANTIDAD DE EFECTIVO QUE REQUERIRÁ. LA ROTACIÓN DE EFECTIVO AL IGUAL QUE LA DE INVENTARIO, DEBERÁ MAXIMIZARSE; SIN EMBARGO LA COMPAÑÍA NO QUIERE QUEDARSE SIN EFECTIVO.

EN VIRTUD DE QUE NINGUNA EMPRESA DEBE DESAPROVECHAR --- CUALESQUIER OPORTUNIDAD QUE SE LE PRESENTE PARA INVERTIR

O PAGAR SUS DEUDAS CON EL FÍN DE MANTENER SIEMPRE UN SALDO DE EFECTIVO, DEBERÁ ENTONCES, OPERAR DE TAL FORMA QUE SE REQUIERA DE UN MÍNIMO DE EFECTIVO.

DETERMINACIÓN DE EFECTIVO MINIMO DE OPERACIÓN

EN PRIMERA INSTANCIA SE DEBE PLANEAR LA CANTIDAD DE DINERO QUE PERMITA A LA EMPRESA CUMPLIR CON LOS PAGOS PROGRAMADOS DE SUS CUENTAS POR EL MOMENTO DE SU VENCIMIENTO, ASÍ COMO ESTABLECER UN MARGEN DE SEGURIDAD PARA GASTOS NO PREVISTOS O BIEN, PROGRAMACIÓN DE PAGOS AL MOMENTO DE RECIBIR EFECTIVO, DICHO EFECTIVO SE PUEDE MANTENER EN UNA CUENTA DE CHEQUES O EN ALGÚN TIPO DE VALOR NEGOCIABLE QUE PRODUZCA BENEFICIOS (INTERESES).

EXISTEN DIVERSAS TÉCNICAS PARA MANTENER UN NIVEL ÓPTIMO DE EFECTIVO, SIENDO UNA DE ELLAS EL PRESUPUESTO DE CAJA, EL CUAL PERMITE A LA EMPRESA PLANEAR SUS NECESIDADES A CORTO PLAZO AL MISMO TIEMPO QUE OFRECE UNA PERSPECTIVA DEL MOMENTO EN QUE SE ESPERAN INFLUJOS Y SALIDAS DE EFECTIVO EN UN MOMENTO DETERMINADO, SI BIEN ES UNA HERRAMIENTA, A ESTE MÉTODO NO RESUELVE EL PROBLEMA EN FORMA EXPLÍCITA, EL SALDO APROPIADO SE ESTABLECE CON FRECUENCIA EN UN NIVEL SUFICIENTE PARA CUMPLIR CON LOS REQUIRIMIENTOS ESPERADOS O INESPERADOS, O BIEN, PARA CUBRIR LAS NECESIDADES ESTABLECIDAS POR LOS ACREEDORES, INDEPENDIEMENTE DE CUAL SEA LO MAYOR.

OTRO DE LOS MÉTODOS ESTRIBA EN DETERMINAR EL NIVEL MÍNIMO DE CAJA COMO PORCENTAJE DE VENTAS, ES DECIR QUE EL NIVEL DE EFECTIVO DE UNA EMPRESA ESTARÁ SUJETO A UN "X" PORCENTAJE DE LAS VENTAS ANUALES ESPERADAS, DENTRO DE ESTA TÉCNICA ES EL MÉTODO MÁS SENCILLO, YA QUE PARA PLANTEAMIENTOS DE OTRO NIVEL, LA DETERMINACIÓN DEL SALDO ÓPTIMO SE BASA EN EL EMPLEO DEL CÁLCULO Y LA ESTADÍSTICA.

UNA DE LAS TÉCNICAS MAS SENCILLAS PARA EL CÁLCULO DEL NIVEL DE LIQUIDEZ MÍNIMO REQUERIDO, CONSISTE EN DIVIDIR LOS DESEMBOLSOS TOTALES ANUALES DE LA EMPRESA ENTRE SU TASA DE ROTACIÓN DE EFECTIVO; QUEDANDO LA ECUACIÓN DE LA FORMA SIGUIENTE:

$$EMO = \frac{DTA}{RE}$$

DONDE:

EMO = EFECTIVO MINIMO DE OPERACIÓN

DTA = DESEMBOLSOS TOTALES ANUALES

RE= ROTACIÓN DE EFECTIVO.

ESTA ECUACIÓN RESULTA DE LOS ELEMENTOS PARA EL CÁLCULO DE LA ROTACIÓN DE EFECTIVO (RE = DESEMBOLSOS TOTALES ANUALES / SALDO PROMEDIO DE EFECTIVO).

OTRO DE LOS ASPECTOS IMPORTANTES EN LA DETERMINACIÓN DEL SALDO MÍNIMO DE OPERACIÓN, ES EL **COSTO DE OPORTUNIDAD** QUE ES LA CANTIDAD DE EFECTIVO QUE LE COSTARÁ A LA EMPRESA EL TENER ESE SALDO PARA CUBRIR SUS NECESIDADES INMEDIATAS. DICHO DE OTRA FORMA, SI LA ENTIDAD TUVIESE ESE DINERO LIBRE LO PODRÍA INVERTIR Y OBTENER UTILIDADES QUE LE SERÍAN DE GRAN UTILIDAD; MOTIVO POR EL CUAL LA EMPRESA DEBERÁ TRATAR DE TENER SIEMPRE LO MÍNIMO PARA LA REALIZACIÓN DE SUS OPERACIONES COTIDIANAS.

LA TÉCNICA ANTERIORMENTE MENCIONADA NO ES DEL TODO ACEPTABLE DADO QUE TIENE CIERTAS LIMITANTES, COMO ES EL NO TENER EN CUENTA LAS UTILIDADES EN CASO DE QUE EXISTIERAN, OTRA DE ELLAS ES QUE SOBREESTIMA EL EFECTIVO MÍNIMO DE OPERACIÓN, PUESTO QUE SUPONE QUE TODAS LAS SALIDAS DE EFECTIVO OCURREN EN FORMA SIMULTÁNEA, Y POR ÚLTIMO SUPONE QUE DURANTE TODO UN AÑO SE MANTENDRÁ UNA TASA CONSTANTE EN LAS COMPRAS, PRODUCCIÓN Y VENTAS TRAYENDO COMO CONSECUENCIA UN ALTO GRADO DE INCERTIDUMBRE QUE AFECTARÁ EL NIVEL DE EFECTIVO REQUERIDO.

PARA OBTENER ÉXITO EN EL MANEJO EFICAZ DEL DINERO ES NECESARIO ADEMÁS ESTABLECER DIFERENTES ESTRATEGIAS QUE RESULTARÁN EFECTIVAS.

ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

I.- **RETRAZO DE LAS CUENTAS POR PAGAR.** - PAGAR LAS CUENTAS LO MÁS TARDE POSIBLE, SIN OLVIDAR QUE ES UNA ESTRATEGIA FINANCIERA Y PUEDE TRAER CONFLICTOS CON LOS PROVEEDORES, PUESTO QUE SE PUEDEN VIOLAR LOS ACUERDOS, POR LO QUE ES RECOMENDABLE NO ATRAZAR DEMASIADO LOS PAGOS.

EJEMPLO:

UNA EMPRESA TIENE UN PERÍODO PROMEDIO DE PAGO DE 35 DÍAS Y LO QUIERE AMPLIAR A 45, SU CICLO DE CAJA QUEDARÍA -- REDUCIDO A 110 DÍAS, TOMANDO EN CONSIDERACIÓN QUE LA -- EPI ES IGUAL A 85 DÍAS Y SU PERÍODO DE COBRANZA PROMEDIO ES DE 70 DÍAS.

$$cc = 85 + 70 - 45 = 110$$

ESTOS 10 DÍAS DE RETRAZO AUMENTARÁN LA ROTACIÓN DE -- EFECTIVO:

$$RE = \frac{360}{110} = 3.27$$

POR LO TANTO EL REQUERIMIENTO MÍNIMO DE OPERACIÓN EN CAJA, DISMINUIRÁ A LA CANTIDAD DE \$3,670,000., REPRESENTANDO UN AHORRO ANUAL APROXIMADO DE \$33,000, QUE ES IGUAL AL COSTO DE OPORTUNIDAD LA CAPTACIÓN DE TAL CANTIDAD DE FONDOS:

$$CMO = \frac{\$12,000,000}{3.27} = \$3,670,000$$

$$EMO = \$4,000,000 - \$3,670,000 = \$330,000$$

$$\text{COSTO DE OPORTUNIDAD} = 0.10 \times \$330,000 = \$33,000$$

ESTE SENCILLO EJEMPLO NOS MUESTRA LA VENTAJA DE RETRAZAR LAS CUENTAS POR PAGAR, PERO SOLO PODRÁ LLEVARSE A CABO SI LA EMPRESA CUENTA CON EL APOYO DE SUS PROVEEDORES, ES POSIBLE EN OTROS CASOS QUE CONVenga MÁS APROVECHAR LOS DESCUENTOS POR PRONTO PAGO Y DICHA ESTRATEGIA SEA TAN ATRACTIVA COMO PARA CUBRIR EL ADEUDO ANTES DE LA FECHA ESTIPULADA, NO OBSTANTE EL RETRAZO DE LAS CUENTAS POR PAGAR ES UNA ESTRATEGIA QUE DEBE SER CONSIDERADA EN CUALQUIER EMPRESA QUE DESEE REDUCIR SUS REQUERIMIENTOS DE CAJA, ASÍ -- COMO DE SUS COSTOS DE OPERACIÓN.

II.- ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DE INVENTARIO-PRODUCCIÓN.
OTRA DE LAS FORMAS DE ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO ES -- AUMENTAR LA ROTACIÓN DEL INVENTARIO, LO QUE SE PUEDE -- LOGRAR LLEVANDO A CABO LOS PROCEDIMIENTOS MENCIONADOS A

CONTINUACIÓN:

INCREMENTAR LA ROTACIÓN DE LA MATERIA PRIMA, USANDO LA --
TÉCNICA MÁS EFICIENTE DE CONTROL DE INVENTARIO.

DISMINUIR EL CICLO DE PRODUCCIÓN, SE LOGRA MEDIANTE UNA --
MEJOR PLANEACIÓN, PROGRAMACIÓN Y TÉCNICAS DE CONTROL DE --
PRODUCCIÓN, ESTE PROCEDIMIENTO TRAERÁ COMO RESULTADO UN --
INCREMENTO EN LA ROTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN PROCESO,

AUMENTAR LA ROTACIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS, LA OBTEN--
CIÓN DE ESTE PUNTO SE PUEDE CONSEGUIR, AL MOMENTO EN QUE
LA EMPRESA REALICE UN PRONÓSTICO MÁS EXACTO DE LA DEMANDA
Y PLANEANDO MEJOR SU PRODUCCIÓN CON EL FIN DE QUE COINCI--
DAN AMBOS ASPECTOS.

NO IMPORTA QUE ASPECTO DE LA ROTACIÓN TOTAL DE INVENTA--
RIO SE AJUSTE, SIEMPRE SE OBTENDRÁ UNA REDUCCIÓN EN LA --
CANTIDAD DE EFECTIVO REQUERIDO EN SUS OPERACIONES.

EJEMPLO:

LA EDAD PROMEDIO DE INVENTARIO DE UNA EMPRESA ES DE 85 Y
SE QUIERE REDUCIR A 70, TAL REDUCCIÓN TRAERÍA CONSIGO
CAMBIOS QUE SON: (LOS DATOS SE TOMARON DEL EJEMPLO ANTE
RIOR)

CICLO DE CAJA:

$$\begin{aligned} CC &= 70 + 70 - 35 \text{ días} \\ CC &= 105 \text{ días} \end{aligned}$$

ROTACIÓN DE CAJA:

$$\begin{aligned} RC &= \frac{360}{105} = 3.43 \end{aligned}$$

EFECTIVO MÍNIMO DE OPERACIÓN:

$$\text{EMO} = \frac{\$12,000,000}{3.43} = \$3,500,000$$

SI EL EFECTIVO MÍNIMO DE OPERACIONES PARA LA EMPRESA ES DE \$4,000,000, ENTONCES LA REDUCCIÓN OBTENIDA ES DE --- \$500,000 POR LO TANTO EL AHORRO ANUAL SERÁ EL SIGUIENTE:

$$0.10 \times \$500,000 = \$50,000$$

ESTE AHORRO MUESTRA LO IMPORTANTE QUE ES ADMINISTRAR EFICIENTEMENTE EL INVENTARIO Y LA PRODUCCIÓN.

III.- ACELERACIÓN DE LA COBRANZA DE CUENTAS. TODA EMPRESA PARA PODER VENDER MÁS NECESITA DEL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO LO QUE IMPLICA UN COSTO EXTRA EN VIRTUD DE QUE ESE ACTIVO NO PRODUCE RENDIMIENTOS INMEDIATOS, SI NO HASTA QUE SE LOGRA RECUPERAR EL EFECTIVO POR LO QUE SE DEBEN ESTABLECER POLÍTICAS CREDITICIAS QUE ESTÉN DE ACUERDO A LA NATURALEZA DEL PRODUCTO, A LA PERSONA QUE SE LE OTORGARÁ DICHO CRÉDITO Y A LA REGIÓN EN LA CUAL SE ENCUENTRA INSTALADA LA ENTIDAD. EL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE EL DEPENDERÁ EN GRAN MEDIDA DE LAS POLÍTICAS DE COBRANZA QUE SE TENGAN, YA QUE ÉSTAS DETERMINAN LA PRONTITUD PARA COBRAR LAS CUENTAS PENDIENTES. LOS CAMBIOS EN TALES POLÍTICAS PUEDEN REDUCIR EL NIVEL PROMEDIO DE COBRANZA SIN AFECTAR EL NIVEL DE UTILIDADES TOTALES. PUEDEN EMPLEARSE DESCUENTOS EN EFECTIVO POR PRONTO PAGO HACER MÁS RESTRICTIVAS LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO CUANDO SE REQUIERA, O QUE LA POLÍTICA DE COBRANZA SEA MÁS DINÁMICA, TODO ELLO REDUCIRÁ EL PROMEDIO DEL PERÍODO DE COBRANZA.

EJEMPLO:

SI LA EMPRESA CAMBIARA SUS TÉRMINOS DE CRÉDITO, PODRÁ REDUCIR SU PERIODO DE COBRANZA PROMEDIO DE 70 A 50 DÍAS, ASÍ MISMO SU CICLO DE CAJA POR 20 DÍAS A 100 DÍAS:

$$cc = 120 - 20 = 100 \text{ días.}$$

AL MISMO TIEMPO ELEVA LA TASA DE ROTACIÓN DE EFECTIVO DE SU NIVEL INICIAL:

$$RE = \frac{360}{100} = 3.60 \text{ días}$$

TAL INCREMENTO PRODUCE UNA REDUCCIÓN EN EL REQUERIMIENTO MÍNIMO DE CAJA PARA OPERACIONES:

$$\text{EMO} \frac{\$12,000,000}{360} \text{-----} = \$3,300,000$$

$$\$ 4,000,000 - \$ 3,330,000 = \$ 670,000$$

LO CUAL REPRESENTA UN AHORRO ANUAL DE \$ 67,000

$$0.10 \times \$670,000 = \$ 67,000$$

COMO SE PUEDE OBSERVAR EL ACELERAMIENTO DE LA COBRANZA DE CUENTAS PENDIENTES LIBERA FONDOS QUE PODRÁN DIRIGIRSE A INVERSIONES O PAGO DE DEUDAS, CON LO QUE SE CONCLUYE QUE UN MANEJO EFICIENTE DE LAS CUENTAS POR COBRAR -- PROPORCIONA GRANDES BENEFICIOS FINANCIEROS.

LA APLICACIÓN DE CUALESQUIERA DE LAS ESTRATEGIAS SEÑALADAS, DEBERÁN MAXIMIZAR LAS UTILIDADES, NO OBSTANTE AL PONERSE EN PRÁCTICA LAS POLÍTICAS, SE DEBERÁ TENER CUIDADO DE NO DAÑAR LA REPUTACIÓN CREDITICIA DE LA EMPRESA AL RETRAZAR DEMASIADO EL PAGO DE SUS CUENTAS PENDIENTES DE PAGO, ASÍ COMO NO DETENER LA PRODUCCIÓN PARA TENER UN INVENTARIO MUY PEQUEÑO, ASÍMISMOS TRATAR DE EVITAR LA PÉRDIDA DE VENTAS A CONSECUENCIA DE LAS CONDICIONES Y POLÍTICAS DE CRÉDITO O DE COBRANZA.

VALORES NEGOCIABLES.

LOS VALORES NEGOCIABLES SON INSTRUMENTOS DEL MERCADO MONETARIO A CORTO PLAZO QUE PUEDEN CONVERTIRSE FÁCILMENTE EN EFECTIVO, DEBIDO A SUS CARACTERÍSTICAS, SON CONSIDERADOS DENTRO DE LOS ACTIVOS LÍQUIDOS DE LA EMPRESA.

SE CONOCEN TRES MOTIVOS PARA MANTENER VALORES NEGOCIABLES DENTRO DE UNA EMPRESA, QUE SE BASAN EN LA PREMISA DE QUE TODA ENTIDAD DEBE INTENTAR GANAR UN RENDIMIENTO SOBRE FONDOS OCIOSOS TEMPORALES, LOS MOTIVOS BÁSICOS SON: DE TRANSACCIONES, DE SEGURIDAD Y ESPECULATIVO.

MOTIVO DE TRANSACCIONES. ALGUNOS VALORES NEGOCIABLES SE MANTIENEN PARA LA REALIZACIÓN DE ALGÚN PAGO, YA QUE TIENEN LA FACILIDAD DE CONVERTIRSE EN EFECTIVO, LO QUE DA ESTE MOTIVO. PARTIENDO DEL HECHO DE QUE LAS EMPRESAS NECESITAN CUBRIR ALGUNOS PAGOS EN CIERTO PERIODO DE TIEMPO Y QUE DEBEN CONTAR CON LA CANTIDAD DE EFECTIVO PARA CUBRIRLOS, PERO ES IMPORTANTE AL MISMO TIEMPO NO TENER OCIOSO ESE DINERO, ENTONCES OPTA POR INVERTIRLO EN VALORES NEGOCIABLES CON UNA FECHA DE VENCIMIENTO QUE

COINCIDA CON LA FECHA DE PAGO ESTIPULADA Y, DE ESTA MANERA CUBRE SUS PAGOS A LA FECHA OBTENIENDO GANANCIAS.

MOTIVO DE SEGURIDAD. LAS DIVERSAS OPERACIONES QUE REALIZA LA EMPRESA EN SU VIDA COTIDIANA REQUIEREN DE EFECTIVO PRINCIPALMENTE AQUELLAS QUE SURGEN DE IMPROVISTO POR LO QUE HACE NECESARIO CONTAR CON CIERTA CANTIDAD DE EFECTIVO EL MANTENER ESTE EFECTIVO PRODUCE UN COSTO Y PARA EVITARLO SE ADQUIEREN VALORES QUE SEAN MUY LÍQUIDOS CON LOS QUE SE OBTENGA EFECTIVO RÁPIDAMENTE. ADEMÁS PROTEGEN A LA EMPRESA DE LAS DEMANDAS INESPERADAS DE EFECTIVO.

MOTIVO ESPECULATIVO. EN OCASIONES LA EMPRESA MANTIENE VALORES PORQUE NO ENCUENTRA AL MOMENTO UNA UTILIZACIÓN ESPECÍFICA, POR LO QUE SE DICE QUE ESTOS VALORES SE MANTIENEN POR MOTIVOS ESPECULATIVOS, ESTE MOTIVO SIN EMBARGO NO ES COMÚN, EN VIRTUD DE QUE NO TODAS LAS EMPRESAS CUENTAN CON EXCESO DE DINERO, O BIEN LO INVIERTEN EN INSTRUMENTOS A LARGO PLAZO LOS QUE NO ENTRAN DENTRO DE LA CATEGORÍA DE VALORES NEGOCIABLES.

CARACTERÍSTICAS DE LOS VALORES NEGOCIABLES

LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS VALORES NEGOCIABLES AFECTAN EL GRADO DE SU NEGOCIABILIDAD, POR LO TANTO DEBE PRESENTAR DOS CARACTERÍSTICAS ESENCIALES, UN MERCADO ACCESIBLE Y UNA PROBABILIDAD MÍNIMA DE QUE PIERDA VALOR (SEGURIDAD DE CAPITAL).

UN MERCADO ACCESIBLE. EL MERCADO DE VALORES NEGOCIABLE DEBE SER AMPLIO Y PROFUNDO CON EL OBJETO DE MINIMIZAR LA CANTIDAD DE TIEMPO REQUERIDO PARA CONVERTIRLO EN EFECTIVO.

LA AMPLITUD DE MERCADO SE DETERMINA POR LA CANTIDAD DE MIEMBROS, ESTO INCLUYE TAMBIÉN LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MISMO, ESTO PERMITE UNA MAYOR AMPLITUD DE MERCADO AL VALOR NEGOCIABLE.

LA PROFUNDIDAD DEL MERCADO ES LA CAPACIDAD PARA ABSORBER LA COMPRA O VENTA DE UNA GRAN CANTIDAD DE VALORES EN DINERO, POR LO QUE ES PREFERIBLE CONTAR CON CIERTA CANTIDAD DE MIEMBROS DISPUESTOS A COMPRAR MUCHAS ACCIONES, LO QUE LE DARÁ PROFUNDIDAD A LOS VALORES NEGOCIABLES.

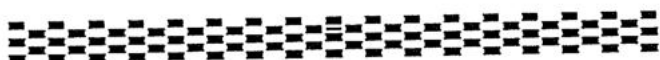
PROBABILIDAD MINIMA DE PÉRDIDA DEL VALOR (SEGURIDAD DEL CAPITAL). ESTA CARACTERÍSTICA ESTABLECE LA VARIACIÓN EN EL PRECIO DE MERCADO DEL VALOR NEGOCIABLE AL SER LIQUIDADO, DIFIERE EN GRAN MEDIDA DE LA CANTIDAD INVERTIDA. --- SIEMPRE DEBE EXISTIR UNA LIGERA VARIACIÓN EN EL TIEMPO O NINGUNA. LOS VALORES DEBEN VENDERSE CON PRONTITUD Y ADEMÁS RECUPERARSE LA CANTIDAD INVERTIDA ORIGINALMENTE. -- EXISTE UN RIESGO QUE ES EL DE LA PÉRDIDA EN EL VALOR DEL CAPITAL INVERTIDO EN EL VALOR NEGOCIABLE, POR LO QUE ES DE SUMA IMPORTANCIA AL LLEVARSE A CABO EL PROCESO DE SELECCIÓN, POR LO TANTO SERÁN CANDIDATOS PARA INVERTIR SOLO AQUELLOS VALORES NEGOCIABLES QUE PUEDAN CONVERTIRSE CON FACILIDAD EN EFECTIVO SIN QUE EXPERIMENTEN NINGUNA REDUCCIÓN EN EL CAPITAL.

POR OTRA PARTE ES MUY IMPORTANTE QUE LA EMPRESA TOMÉ EN CONSIDERACIÓN LA PROPORCIÓN ÓPTIMA DE VALORES NEGOCIABLES EN COMBINACIÓN CON SUS ACTIVOS QUE DEBE MANTENER. -- ES DIFÍCIL TOMAR TAL DECISIÓN, YA QUE COMPRENDE UNA RELACIÓN ENTRE LA OPORTUNIDAD DE GANAR RENDIMIENTOS SOBRE FONDOS OCIOSOS DURANTE EL PERIODO DE MANTENIMIENTO Y LOS COSTOS DE CORRETAJE ASOCIADOS A LA COMPRA Y VENTA DE LOS VALORES NEGOCIABLES. ES DECIR QUE SI LA EMPRESA OBTIENE RENDIMIENTOS ANUALES MENORES QUE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN DEL VALOR, LO ACONSEJABLE ES QUE NO SE LLEVE A CABO DICHA OPERACIÓN.

R E N D I M I E N T O

EL RENDIMIENTO ES LA TASA ANUAL DE INTERÉS QUE SE OBTENDRÁ DE UN VALOR NEGOCIABLE YA SEA CORTO O LARGO PLAZO. -- LA MANERA MÁS SENCILLA DE SABERLO ES COMPARANDO EL INTERÉS QUE VA A GENERAR UN VALOR EN UN DETERMINADO DÍA --- Y HASTA LA FECHA DE SU VENCIMIENTO SIN CAMBIO ALGUNO, -- CON VALORES CUYAS FECHAS DE VENCIMIENTOS DIFIEREN. PARA TAL CASO SE PUEDE HACER EN FORMA GRÁFICA, LA CUAL VA A REFLEJAR LAS CONDICIONES GENERALES DE OFERTA Y DEMANDA DE DINERO, LA PREFERENCIA GENERALIZADA DE CIERTOS PROVEEDORES DE FONDOS POR VALORES A CORTO PLAZO MÁS LÍQUIDOS Y LAS EXPECTATIVAS GENERALES DE TASAS DE INTERÉS FUTURAS. LAS EXPECTATIVAS GENERALES DE TASAS DE INTERÉS -- SE REFIEREN A QUE AÚN CUANDO SON TASAS DE INTERÉS A CORTO PLAZO REFLEJAN UN COMPORTAMIENTO CORRIENTE, EN CAMBIO, LAS TASAS A LARGO PLAZO REFLEJAN EL NIVEL DE TASA DE INTERÉS A CORTO PLAZO ESPERADAS EN EL FUTURO.

MERCADO DE DINERO Y VALORES



CONCEPTO.-

MERCADO DE DINERO.- AQUEL EN EL QUE SE COMERCIAN VALORES A CORTO PLAZO (MENOS DE UN AÑO) SUS PRINCIPALES INSTRUMENTOS SON LOS CETES, PAGAFES, ACEPTACIONES BANCARIAS, PAPEL COMERCIAL, METALES PRECIOSOS.

MERCADO DE VALORES.- MERCADO ORGANIZADO PARA LA COMPRA Y VENTA DE VALORES (INVERSIONES FINANCIERAS), ESTÁ COMPUESTO POR VARIOS MERCADOS: UN MERCADO DE CAPITALES (PARA INVERSIÓN A CORTO LARGO PLAZO), UN MERCADO DE DINERO (PARA INVERSIÓN A CORTO PLAZO), UN MERCADO PRIMARIO (PARA LA MISMA EMISIÓN DE VALORES), Y UN MERCADO SECUNDARIO (PARA LA COMPRA VENTA DE VALORES YA EMITIDOS).

MERCADO DE CAPITALES.- AQUEL EN EL QUE COMERCIAN VALORES DE LARGO PLAZO (MÁS DE UN AÑO), PRINCIPALMENTE ACCIONES, OBLIGACIONES Y PETROBONOS.

INSTITUCIONALMENTE EL MERCADO DE VALORES ESTÁ INTEGRADO DE LA SIGUIENTE MANERA:

MERCADO DE VALORES

ORGANISMOS REGULADORES

SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

BANCO DE MEXICO

COMISION NACIONAL DE VALORES

PARTICIPANTES

EMISORES

- EMPRESAS
- GOBIERNO FEDERAL
- SOCIEDADES NACIONALES DE CRÉDITO.

INVERSIONISTAS

- PERSONAS FÍSICAS
- PERSONAS MORALES (EMPRESAS)

CASAS DE BOLSA

BOLSA MEXICANA DE VALORES

INSTITUTO NACIONAL PARA EL DEPÓSITO DE VALORES

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. - ES LA MÁXIMA --
AUTORIDAD FINANCIERA DEL PAÍS, Y PRINCIPAL ORGANISMO DE RE-
GULACIÓN, DELEGA GRAN PARTE DE SUS FUNCIONES DE VIGILANCIA
DEL MERCADO DE VALORES A TRAVÉS DE LA COMISIÓN NACIONAL DE
VALORES.

COMISIÓN NACIONAL DE VALORES. - ORGANISMO ESTABLECIDO EN --
1946 PARA LA VIGILANCIA DE LA BOLSA DE VALORES, INTERMEDIA-
RIOS Y EMISORAS DE MÉXICO. DEPENDE DE LA SECRETARÍA DE HA-
CIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO.

BANCO DE MÉXICO. - ES EL ORGANISMO ENCARGADO DE EMITIR Y --
REGULAR EL VOLUMEN DE MONEDA EN CIRCULACIÓN, ADMINISTRAR -
LAS TRANSACCIONES BANCARIAS, REGULAR EL CRÉDITO, Y ACTUAR--
COMO AGENTE FINANCIERO DEL GOBIERNO EN LA COLOCACIÓN DE --
INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO COMO CETES, PAGAFES Y FONDOS.

BOLSA MEXICANA DE VALORES, S.A. DE C.V. - ES LA ÚNICA BOLSA
AUTORIZADA POR LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO
PARA OPERAR EN MÉXICO. ESTÁ CONSTITUIDA COMO SOCIEDAD ANÓ-
NIMA DE CAPITAL VARIABLE. SU FUNCIONAMIENTO ESTÁ REGULADO--
POR LA LEY DEL MERCADO DE VALORES Y VIGILADA POR LA COMI--
SIÓN NACIONAL DE VALORES.

INSTITUTO MEXICANO DEL MERCADO DE CAPITALES (IMMEC). - ORGA-
NIZACIÓN ESTABLECIDA EN 1980 PARA DESARROLLAR, DIFUNDIR Y
PROPORCIONAR CAPACITACIÓN EN CONOCIMIENTOS BURSÁTILES.

EL MERCADO DE VALORES, SURGE, AUNQUE EN FORMA INCIPIENTE -
EN 1894, SIN EMBARGO, AL HACERSE MÁS COMPLEJA LA ECONOMÍA-
NACIONAL, AUMENTA LA IMPORTANCIA DE ESTE MERCADO Y HACE --
NECESARIA LA CREACIÓN DE UNA ESTRUCTURA MÁS SÓLIDA QUE CI-
MENTARA EL ADECUADO MANEJO DE LOS RECURSOS DEL PÚBLICO IN-
VERSIONISTA, CON EL PROPÓSITO DE SATISFACER SUS OBJETIVOS.

AL PROMULGARSE EN ENERO DE 1975 LA LEY DEL MERCADO DE VALO-
RES, SE ESTABLECE EL MARCO JURÍDICO RECTOR E INSTITUCIONA-
LISTA LA ACTIVIDAD BURSÁTIL. ESTO PROMUEVE EL DESARROLLO -
DE LAS CASAS DE BOLSA COMO ORGANISMO BÁSICO DE INTERMEDIA-
CIÓN, QUE REALIZAN UN ESFUERZO CONSTANTE EN EL DESARROLLO
DE LOS ELEMENTOS NECESARIOS PARA RESPALDAR SUS SERVICIOS -
CON EFICIENCIA Y OFRECERLOS A NIVEL INTERNACIONAL,
EN LA ACTUALIDAD CUENTAN CON UN GRAN NÚMERO DE OFICINAS --
AUTORIZADAS EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DEL PAÍS.

UNA CASA DE BOLSA ESTÁ CONSTITUIDA COMO SOCIEDAD ANÓNIMA Y
PODRÁ ADOPTAR EL RÉGIMEN DE CAPITAL VARIABLE. AL CUMPLIR LOS

REQUISITOS DE LA LEY QUEDARÁ AUTORIZADA E INSCRITA EN LA SECCIÓN DE INTERMEDIARIOS DEL REGISTRO NACIONAL DE VALORES E INTERMEDIARIOS, BAJO LA REGULACIÓN Y VIGILANCIA DE LA COMISIÓN NACIONAL DE VALORES Y DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES, S.A. DE C.V. Y DEBERÁ SER ACEPTADA AL CUBRIR LOS REQUISITOS PREVISTOS EN EL REGLAMENTO INTERIOR DE LA BOLSA, COMO SOCIO POR EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE ESTA ÚLTIMA, PARA ACTUAR COMO INTERMEDIARIA EN EL MERCADO BURSÁTIL.

CASA DE BOLSA. - LAS CASAS DE BOLSA SON AGENTES DE VALORES CONSTITUIDOS COMO SOCIEDADES ANÓNIMAS QUE SE DEDICAN PROFESIONALMENTE A ACTUAR COMO INTERMEDIARIOS EN EL MERCADO BURSÁTIL ENTRE EL PÚBLICO INVERSIONISTA, EMPRESAS PRIVADAS Y ORGANISMOS PÚBLICOS QUE EMITEN TÍTULOS VALOR, PODEMOS AGREGAR QUE LAS CASAS DE BOLSA FORMAN PARTE DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO, EL CUAL PUEDE SER ESQUEMATIZADO DE LA SIGUIENTE FORMA:

SECTOR PUBLICO

SOCIEDADES NACIONALES
DE CREDITO (BANCA)

SECTOR PRIVADO

CASAS DE BOLSA
CASAS DE CAMBIO*
ASEGURADORAS*
ARRENDADORAS*
AFIANZADORAS*
ALMACENES DE DEPOSITO*
DOS BANCOS
(CITYBANK Y BANCO OBRERO)

* EXISTEN INSTITUCIONES CON CAPITAL DEL SECTOR PÚBLICO Y MIXTO.

ENTRE LOS SERVICIOS QUE PROPORCIONAN LAS CASAS DE BOLSA, SE DESTACAN LOS SIGUIENTES:

- 1.- ACTUAR PREVIA AUTORIZACIÓN, COMO INTERMEDIARIAS EN OPERACIONES DE COMPRA-VENTA DE VALORES Y DE LOS INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE DINERO.
- 2.- BRINDAR ASESORÍA FINANCIERA Y BURSÁTIL A EMPRESAS Y PÚBLICO INVERSIONISTA, EN CUESTIONES RELATIVAS AL MERCADO DE VALORES.
- 3.- RECIBIR FONDOS POR CONCEPTO DE OPERACIONES CON VALORES.
- 4.- RECIBIR PRÉSTAMOS O CRÉDITOS DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO O DE ORGANISMOS OFICIALES PARA REALIZAR ACTIVIDADES PROPIAS DE SU FUNCIÓN.
- 5.- ASESORAR A LOS INVERSIONISTAS, PERSONAS FÍSICAS O MORALES, PARA LA INTEGRACIÓN DE SUS "CARTERAS" DE INVERSIÓN Y A TOMAR DECISIONES DE INVERSIÓN EN LA BOLSA DE VALORES.

- 6.- PROPORCIONAR SERVICIOS DE CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE VALORES, A TRAVÉS DEL INSTITUTO PARA DEPÓSITOS DE VALORES.
- 7.- OFRECER A LAS EMPRESAS LA ASESORÍA NECESARIA PARA LA COLOCACIÓN DE SUS VALORES ENTRE EL PÚBLICO INVERSIONISTA, POR MEDIO DE LA BOLSA DE VALORES.

TODA AQUELLA PERSONA DE NACIONALIDAD MEXICANA QUE DESEE INVERTIR SUS AHORROS, PUEDE PARTICIPAR EN EL MERCADO DE VALORES, PARA ELLO CUALQUIER CASA DE BOLSA PUEDE PRESENTARLE UNA SERIE DE ALTERNATIVAS PARA REALIZAR SU INVERSIÓN, DE ACUERDO CON LA CANTIDAD DISPONIBLE, EL PLAZO AL QUE SE PRETENDE INVERTIR, EL RENDIMIENTO DESEADO, LA LIQUIDEZ QUE SE REQUIERE Y EL NIVEL DE RIESGO QUE ESTÉ DISPUESTO A ASUMIR.

LAS INVERSIONISTAS PUEDEN ADQUIRIR FUNDAMENTALMENTE DOS TIPOS DE VALORES:

- A) DE RENTA FIJA
- B) DE RENTA VARIABLE

VALORES DE RENTA FIJA.- SON INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN QUE PROPORCIONAN UN RENDIMIENTO PREDETERMINADO A CIERTO PLAZO.

VALORES DE RENTA VARIABLE.- SON INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN EN LOS QUE NO EXISTE UN RENDIMIENTO PREDETERMINADO, SINO QUE LAS GANANCIAS O PÉRDIDAS ESTÁN EN FUNCIÓN DE LAS FLUCTUACIONES DEL MERCADO, O SEA, OFERTA Y DEMANDA CON BASE EN LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA EMISORA.

RENTA (MERCADO)	FIJA	VARIABLE
DINERO	<ul style="list-style-type: none"> -CERTIFICADOS DE LA TESORERIA DE LA FEDERACIÓN (CETES) -PAPEL COMERCIAL -PAGARES EMPRESARIALES BURSATILES -ACEPTACIONES BANCARIAS (AB) -PAGAFES -BONOS DE DESARROLLO DEL GOBIERNO FEDERAL (BONDES) -PAGARES CON RENDIMIENTO LIQUIDABLE AL VENCIMIENTO (PRLV) -SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE RENTA FIJA 	

RENDA (MERCADO)	FIJA	VARIABLE
CAPITALES	- OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS: INDUSTRIALES COMERCIALES SERVICIOS	ACCIONES DE EMPRESAS: - INDUSTRIALES - COMERCIALES - SERVICIOS
	- CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN	- SEGUROS
	- INMOBILIARIA (CEPIS)	- FIANZAS
	- BONOS DE INDEMNIZACIÓN BANCARIA (BIBS)	- SOCIEDADES DE INVERSION COMUNES
	- BONOS BANCARIOS DE DESARROLLO (BONDES)	- CERTIFICADOS DE APORTACIÓN (CAPS)
	- BONOS DE RENOVACIÓN URBANA	- CASA DE BOLSA
	- PETROBONOS	

METALES	- CERTIFICADOS DE PLATA (CEPLATAS) - ONZAS TROY DE PLATA - CENTENARIOS
---------	--

PARA ABRIR UNA CUENTA DE VALORES EN UNA CASA DE BOLSA SE DEBEN DAR LOS SIGUIENTES PASOS:

- 1.- DETERMINAR LA CANTIDAD QUE SE DESEA INVERTIR.
- 2.- ACUDIR A UNA CASA DE BOLSA, EN LA QUE LE PRESTARÁN ASESORÍA PARA QUE USTED ELIJA EL TIPO DE INVERSIÓN MÁS ADECUADA A SUS INTERESES Y EXPECTATIVAS.
- 3.- FIRMAR UN CONTRATO DE VALORES CON LA CASA DE BOLSA Y ENTREGAR LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA POR SU ASESOR DE INVERSIÓN, EL CUAL DEBERÁ ESTAR AUTORIZADO POR LA COMISIÓN NACIONAL DE VALORES.
- 4.- GIRAR LAS ÓRDENES NECESARIAS A SU PROMOTOR PARA LA COMPRA O VENTA DE VALORES.

UNA VEZ ENTREGADOS LOS DOCUMENTOS SOLICITADOS SE PROCEDERÁ A LA FIRMA DEL CONTRATO QUE NORMARÁ LAS RELACIONES ENTRE EL INVERSIONISTA Y LA CASA DE BOLSA; ESTE CONTRATO DEBE SER FIRMADO EN TODAS SUS HOJAS.

EL CONTRATO TIENE CLÁUSULAS RELATIVAS A:

- A) LA COMISIÓN MERCANTIL.
- B) AL DEPÓSITO Y ADMINISTRACIÓN DE VALORES.

EL CLIENTE DEBERÁ PAGAR A LA CASA DE BOLSA POR LA CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE VALORES Y POR LA OPERACIÓN DE COMPRA VENTA DE ACUERDO AL ARANCEL AUTORIZADO POR LA S.H.C.P.

AL FIRMAR EL CONTRATO USTED DEBE ACLARAR CUÁL DE LAS SIGUIENTES OPCIONES DESEA MANEJAR:

- 1.- LA CUENTA DISCRECIONAL.
- 2.- LA CUENTA NO DISCRECIONAL.

LA CUENTA DISCRECIONAL. - ES LA CUENTA DE VALORES EN LA QUE EL CLIENTE FACULTA A SU CASA DE BOLSA PARA QUE LE COMPRE O LE VENDA LOS VALORES QUE JUZGUE CONVENIENTES.

SOLO PODRÁ LA CASA DE BOLSA ABSTENERSE DE EFECTUAR OPERACIONES DE CARÁCTER DISCRECIONAL CUANDO HAYA RECIBIDO COMUNICACIÓN POR ESCRITO DEL CLIENTE POR LA QUE SE REVOQUE LA DISCRECIONALIDAD.

LA CUENTA NO DISCRECIONAL. - ES LA CUENTA DE VALORES EN LA QUE EL CLIENTE DA INSTRUCCIONES DE COMPRA O DE VENTA DE VALORES Y LA CASA DE BOLSA SÓLO SE SUJETARÁ A DICHAS ÓRDENES ESPECÍFICAS.

ADEMÁS DE LA OPERACIÓN DE COMPRA Y VENTA DE VALORES, USTED TAMBIÉN PUEDE PARTICIPAR EN LAS SIGUIENTES:

- A) OPERACIONES DE REPORTO.
- B) OPERACIONES A PLAZO.
- C) OPERACIONES A FUTURO.
- D) SOLICITAR CRÉDITOS DE MARGEN
- E) MANEJO DE FONDOS DE PENSIONES Y DE PREVISIÓN SOCIAL, ETC.

CUANDO SE REALICE ESTE TIPO DE OPERACIONES SE DEBERÁ FIRMAR EL CONTRATO RESPECTIVO; ASÍ COMO VERIFICAR EL TRATAMIENTO FISCAL APLICABLE PARA LAS UTILIDADES Y/O PÉRDIDAS OBTENIDAS EN ESTAS OPERACIONES.

ES ACONSEJABLE QUE SE ESTUDIE CON CUIDADO EL TIPO DE OPERACIÓN QUE SE EFECTÚE CON LA CASA DE BOLSA; ES TAMBIÉN NECESARIO QUE SU PROMOTOR LE ASESORE EN QUE TIPO DE VALORES INVERTIR, ASÍ COMO LOS BENEFICIOS Y RIESGOS QUE TOMA EN CADA OPERACIÓN.

LAS CASAS DE BOLSA SE ENCUENTRAN REGULADAS POR LA LEY DEL MERCADO DE VALORES, Y VIGILADAS EN SU OPERACIÓN POR LA COMISIÓN NACIONAL DE VALORES, EXISTIENDO ENTRE OTRAS, LAS SIGUIENTES OBLIGACIONES PARA LAS CASAS DE BOLSA, EN BENEFICIO DEL INVERSIONISTA:

- A) RESPONSABILIZARSE DE LA AUTENTICIDAD E INTEGRIDAD DE LOS VALORES QUE NEGOCIAN, GARANTIZANDO AL COMPRADOR DE CUALQUIER TITULO, QUE ÉSTE HA SIDO ADQUIRIDO POR BUENCAUCE.
- B) EXTENDER AL INVERSIONISTA, POR CADA ENTREGA, RECIBOS NUMERADOS, NOMINATIVOS (ES DECIR, CON EL NOMBRE DEL INVERSIONISTA) Y NO NEGOCIABLES, PARA QUE AMPAREN EL DEPÓSITO. LAS CASAS DE BOLSA ESTÁN AUTORIZADAS PARA DAR SU CLIENTELA UN SERVICIO DE CUSTODIA DE VALORES.
- C) EL INVERSIONISTA PAGARÁ A LA CASA DE BOLSA LA CUOTA ESTABLECIDA EN LA TARIFA APROBADA POR LA S.H.C.P.
- D) LA CASA DE BOLSA RESPONDERÁ DE LA CONSERVACIÓN DE LOS VALORES DEPOSITADOS.
- E) LA CASA DE BOLSA DEPOSITARÁ LOS VALORES EN LA SOCIEDAD DE DEPÓSITO INDEVAL, S.A., ORGANISMO REGULADO POR LA S.H.C.P., Y ENCARGADO DE GUARDAR, CUSTODIAR Y ADMINISTRAR LOS VALORES DEL INVERSIONISTA.
- F) LAS CASAS DE BOLSA TIENEN PROHIBIDO:
 - 1.- CONCERTAR OPERACIONES FUERA DEL SALÓN DE REMATES Y DEL HORARIO SEÑALADO.
 - 2.- COBRAR MENOR O MAYOR CANTIDAD QUE LA QUE CORRESPONDA POR SU LABOR DE INTERMEDIACIÓN DE ACUERDO CON EL ARANCEL O TARIFA; O RENUNCIAR AL DERECHO DE COBRO DE LA CANTIDAD ESTIPULADA.

PARA REFORZAR LA PROTECCIÓN QUE SE DA AL AHORRADOR, LAS CASAS DE BOLSA HAN CREADO UN FIDEICOMISO IRREVOCABLE: EL FONDO DE CONTINGENCIA EN FAVOR DE LOS INVERSIONISTAS DEL MERCADO DE VALORES, QUE PROTEGE AL INVERSIONISTA ANTE CUALQUIER MENOSCABO PATRIMONIAL QUE PUDIERA RESULTAR COMO CONSECUENCIA DE SITUACIONES FORTUITAS QUE AFRONTA LA CASA DE BOLSA DONDE HUBIERA INVERTIDO SU CAPITAL.

SOCIEDADES DE INVERSION

LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN SON SOCIEDADES ANÓNIMAS, OPERADAS EN MUCHAS OCASIONES POR CASAS DE BOLSA, QUE REUNEN LOS FONDOS DE INVERSIÓN DE UN GRAN NÚMERO DE PERSONAS CON EL OBJETO DE INVERTIRLOS EN UNA CARTERA DIVERSIFICADA DE VALORES, BAJO CONTINUA SUPERVISIÓN PROFESIONAL.

LA INVERSIÓN A TRAVÉS DE ESTAS SOCIEDADES ES ALTAMENTE -
CONVENIENTE PARA INVERSIONISTAS CON Poca EXPERIENCIA; O
BIEN PARA AQUELLOS DE RECURSOS LIMITADOS, YA QUE AL ADQUI-
RIR LAS ACCIONES REPRESENTATIVAS DEL CAPITAL DE ESTAS SO-
CIEDADES, AUTOMÁTICAMENTE EL INVERSIONISTA OBTIENE LAS --
SIGUIENTES VENTAJAS:

LA DIVERSIFICACIÓN DE SU CARTERA, PRINCIPIO FUNDAMENTAL -
PARA DISMINUIR EL RIESGO Y CUALIDAD QUE LAS SOCIEDADES -
DE INVERSIÓN OFRECEN A TODOS SUS INVERSIONISTAS SIN IMPOR-
TAR EL MONTO DE LOS RECURSOS.

LA ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL DE LA CARTERA, ELEMENTO ESEN-
CIAL QUE AUGURA EL BUEN MANEJO DE LOS RECURSOS ENTREGADOS
A LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN, Y SE REFIERE A QUE DICHAS-
SOCIEDADES SE ENCUENTRAN ASESORADAS Y ADMINISTRADAS POR -
ESPECIALISTAS FINANCIEROS CUYA INFORMACIÓN SOBRE LA MAR--
CHA DEL MERCADO DE VALORES ES COMPLETA Y AL DÍA, POR LO -
QUE CUENTAN CON LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA DECIDIR SOBRE
LAS ALTERNATIVAS Y PROBABILIDADES QUE OFRECE DICHO MERCA-
DO, Y A JUZGAR, EN CADA CASO, LO MEJOR DENTRO DE LO POSI--
BLE.

LA LEY DEL MERCADO DE VALORES RECONOCE LA EXISTENCIA DE --
TRES TIPOS DE SOCIEDADES DE INVERSIÓN, SIENDO ÉSTAS:

- SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE RENTA FIJA.
- SOCIEDADES DE INVERSIÓN COMUNES O RENTA VARIABLE.
- SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITAL.

SE RECOMIENDA QUE PARA INVERTIR EN CUALQUIERA DE ELLAS; SO-
LICITE A SU PROMOTOR LE DETALLE LA COMPOSICIÓN DE LA CAR-
TERA DE LA QUE USTED SELECCIONÓ, YA QUE NO TODAS ESTÁN IN-
TEGRADAS DE LA MISMA FORMA Y CONSECUENTEMENTE LOS RIESGOS-
SON DIFERENTES.

OPCIONES DE INVERSIÓN QUE SE PUEDEN ELEGIR EN LA BANCA.

BANCA.- CONJUNTO DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO QUE FORMAN EL-
SISTEMA FINANCIERO DE UN PAÍS, ACTIVIDAD DESARROLLADA POR-
LOS BANCOS TENDIENTE A LA COMPRA Y VENTA DE DINERO.

LAS OPCIONES QUE AQUÍ SE MUESTRAN SON ESPECÍFICAMENTE LAS-
DE **BANAMEX.**

INTEGRA BANAMEX I

EL FONDO INTEGRAL BANAMEX, INTEGRA, ES UNA SOCIEDAD DE INVERSIÓN DE RENTA FIJA DISEÑADA PARA PROTEGER, INCREMENTAR Y MANTENER SIEMPRE DISPONIBLE SU PATRIMONIO DE LA MANERA MÁS COMODA Y SEGURA.

BENEFICIOS:

- 1.- LA POSIBILIDAD DE OBTENER ATRACTIVOS RENDIMIENTOS EN FONDOS DE RENTA FIJA.
- 2.- UN ALTO GRADO DE LIQUIDEZ.
- 3.- UN CRECIMIENTO CONSTANTE A CORTO PLAZO.
- 4.- UN RIESGO BAJO.
- 5.- LA COMODIDAD DE NO TENER QUE DECIDIR CONSTANTEMENTE ENTRE DIVERSOS INSTRUMENTOS, PLAZOS Y TASAS.

ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN:

LAS ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN DE INTEGRA ESTÁ DIRIGIDA A OBTENER ATRACTIVOS RENDIMIENTOS EN EL MERCADO DE DINERO.

AL MISMO TIEMPO SE PROCURA UN RANGO REDUCIDO DE VARIACIONES EN LOS RENDIMIENTOS DIARIOS Y UN GRADO DE LIQUIDEZ TAL QUE PERMITA A LOS SOCIOS DEL FONDO DISPONER DE SUS RECURSOS EN 24 HORAS.

LOS RENDIMIENTOS NO SON FIJOS NI PUEDEN DETERMINARSE PREVIAMENTE, PORQUE LA COMPOSICIÓN DE LA CARTERA CAMBIA CONSTANTEMENTE Y EL RENDIMIENTO GLOBAL DEPENDE DE LOS RENDIMIENTOS QUE GENERA CADA UNO DE LOS INSTRUMENTOS QUE LA COMPONEN.

PARTICIPANTES:

PUEDE PARTICIPAR EN INTEGRA PERSONAS FÍSICAS.

INTEGRA 2 BANAMEX II

INTEGRA 2 ES UNA SOCIEDAD DE INVERSIÓN DE RENTA FIJA DISEÑADA PARA BRINDAR ALTOS RENDIMIENTOS EN EL MERCADO DE DINERO DE UNA MANERA CÓMODA Y SEGURA.

BENEFICIOS:

- 1.- LA POSIBILIDAD DE OBTENER CONSISTENTEMENTE ALTOS RENDIMIENTOS EN EL MERCADO DE RENTA FIJA.
- 2.- UN CRECIMIENTO CONSTANTE A MEDIANO PLAZO.
- 3.- UNA CARTERA DE INVERSIÓN INTEGRADA POR INSTRUMENTOS DE BAJO RIESGO Y ALTO RENDIMIENTO.
- 4.- LA COMODIDAD DE NO TENER QUE DECIDIR CONSTANTEMENTE ENTRE DIVERSOS INSTRUMENTOS, PLAZOS Y TASAS.

ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN:

INTEGRA 2 HA ESTABLECIDO UNA AGRESIVA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN BASADA EN EL APROVECHAMIENTO DE LAS FLUCTUACIONES DE CORTO PLAZO EN LOS INSTRUMENTOS Y EN CONTINUAS VARIACIONES TANTO EN LA COMPOSICIÓN DE LA CARTERA COMO EN LOS VENCIMIENTOS DE LAS INVERSIONES, SEGÚN ESTIMACIONES DEL VALOR RELATIVO DE LOS DIFERENTES INSTRUMENTOS Y DEL COMPORTAMIENTO FUTURO DE LAS TASAS DE INTERÉS. POR ESTA RAZÓN, LOS RENDIMIENTOS NO SON FIJOS NI PUEDEN DETERMINARSE PREVIAMENTE.

ESTE FONDO PROPORCIONA LIQUIDEZ UNA VEZ AL MES, NOTIFICANDO LA VENTA CON UNA SEMANA DE ANTICIPACIÓN Y CONFIRMADO LA OPERACIÓN 48 HORAS ANTES DE LA LIQUIDACIÓN QUE SE HARÁ EL PRIMER JUEVES DE CADA MES.

PARTICIPANTES:

EN INTEGRA 2 PUEDEN INVERTIR PERSONAS FÍSICAS.

INTEGRA 3 BANAMEX III

INTEGRA 3 ES UNA SOCIEDAD DE INVERSIÓN DE RENTA FIJA DISEÑADA PARA ACRECENTAR SU PATRIMONIO Y PRESERVARLO ANTE POSIBLES FLUCTUACIONES EN LA PARIDAD DEL PESO RESPECTO DE OTRAS DIVISAS.

BENEFICIOS:

- 1.- LA SEGURIDAD DE PROTEGER LA INVERSIÓN CONTRA POSIBLES VARIACIONES EN EL VALOR DEL PESO.
- 2.- LA POSIBILIDAD DE OBTENER RENDIMIENTOS COMPETITIVOS EN RELACIÓN CON INVERSIONES EN OTRAS DIVISAS.
- 3.- UN ALTO GRADO DE LIQUIDEZ.
- 4.- UN CRECIMIENTO CONSTANTE A LARGO PLAZO.
- 5.- UN BAJO NIVEL DE RIESGO.
- 6.- LA COMODIDAD DE NO TENER QUE REALIZAR CONTINUAMENTE OPERACIONES DE COMPRA-VENTA DE DIVISAS NI TENER QUE TRANSFERIR RECURSOS HACIA INVERSIONES EN LAS MISMAS.

ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN:

LA COBERTURA SE LOGRA MEDIANTE LA INVERSIÓN EN INSTRUMENTOS CUYA COTIZACIÓN SE ENCUENTRA DIRECTAMENTE RELACIONADA CON LA PARIDAD DEL PESO RESPECTO DE OTRAS DIVISAS.

UNA DIVERSIFICACIÓN DE LA CARTERA DE INVERSIÓN PERMITE OBTENER RENDIMIENTOS COMPETITIVOS CON ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN EN ESAS DIVISAS Y MANTENER UN NIVEL DE LIQUIDEZ QUE PERMITA REALIZAR RETIROS EN 48 HORAS.

LOS RENDIMIENTOS NO SON FIJOS NI PUEDEN DETERMINARSE PREVIAMENTE, DEBIDO A QUE LA COMPOSICIÓN DE LA CARTERA VARÍA Y A QUE EL RENDIMIENTO GLOBAL DEPENDE DE LOS RENDIMIENTOS QUE GENERE CADA UNO DE LOS INSTRUMENTOS QUE LA COMPONEN.

PARTICIPANTES

PARA PERSONAS FÍSICAS.

FONDO DE COBERTURA BANAMEX IV

EL FONDO DE COBERTURA IV ES UNA SOCIEDAD DE INVERSIÓN DE RENTA VARIABLE DISEÑADA PARA ACRECENTAR SU CAPITAL Y PRESERVARLO ANTE POSIBLES FLUCTUACIONES EN LA PARIDAD DEL PESO RESPECTO DE OTRAS DIVISAS.

BENEFICIOS:

- 1.- LA SEGURIDAD DE PROTEGER LA INVERSIÓN CONTRA POSIBLES VARIACIONES EN EL VALOR DEL PESO.
- 2.- LA POSIBILIDAD DE OBTENER RENDIMIENTOS MUY COMPETITIVOS INCLUSO EN RELACIÓN A INVERSIONES EN OTRAS DIVISAS.
- 3.- UN ALTO GRADO DE LIQUIDEZ.
- 4.- UN CRECIMIENTO CONSTANTE A LARGO PLAZO.
- 5.- LA COMODIDAD DE NO TENER QUE REALIZAR CONTINUAMENTE OPERACIONES DE COMPRA-VENTA DE DIVISAS NI TENER QUE TRANSFERIR RECURSOS HACIA INVERSIONES EN LAS MISMAS.

ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN:

LA CARTERA DEL FONDO SE INVIERTE EN INSTRUMENTOS DE RENTA VARIABLE CUYA COTIZACIÓN SE ENCUENTRA DIRECTAMENTE RELACIONADA CON LA PARIDAD DEL PESO RESPECTO A OTRAS DIVISAS.

UNA DIVERSIFICACIÓN EN LAS INVERSIONES PERMITE PRESERVAR EL VALOR DE LOS RECURSOS, GENERAR RENDIMIENTOS COMPETITIVOS CON ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN EN ESAS DIVISAS Y ATENUAR LOS RIESGOS INHERENTE A LOS INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE CAPITALES.

EL NIVEL DE LIQUIDEZ PERMITE HACER RETIROS EN 48 HORAS.

PARTICIPANTES:

PUEDEN SER PERSONAS FÍSICAS O PERSONAS MORALES.

FONDO DE INVERSIONES BANAMEX V

EL FONDO DE INVERSIONES V ES UNA SOCIEDAD DE INVERSIÓN DE RENTA VARIABLE QUE PERMITE UNA PARTICIPACIÓN CÓMODA Y EXPERTA EN EL MERCADO ACCIONARIO.

BENEFICIOS:

- 1.- LA POSIBILIDAD DE CREAR UN PATRIMONIO SÓLIDO A LARGO PLAZO.
- 2.- UN ALTO GRADO DE LIQUIDEZ.
- 3.- LA PARTICIPACIÓN ES UN MERCADO SOFISTICADO CON UN MANEJO EXPERTO Y CONSERVADOR.
- 4.- UNA CARTERA DIVERSIFICADA QUE REDUCE EL RIESGO.

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN:

CON UNA CARTERA CONSTITUIDA EN SU MAYOR PARTE POR INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE CAPITALES, EL FONDO UTILIZA CRITERIOS DE INVERSIÓN CONSERVADORES QUE PERMITEN LA OBTENCIÓN DE UTILIDADES ATRACTIVAS A LARGO PLAZO.

GRACIAS A UN ANÁLISIS EXHAUSTIVO DE LAS EMPRESAS EMISORAS Y DEL MERCADO, EL FONDO INVIERTE EN ACCIONES QUE CONSTITUYEN UNA BUENA OPORTUNIDAD A LARGO PLAZO. UNA DIVERSIFICACIÓN ADECUADA DISMINUYE EL RIESGO INHERENTE A ESTOS INSTRUMENTOS.

EL GRADO DE LIQUIDEZ PERMITE REALIZAR RETIROS EN 48 HORAS.

PARTICIPANTES:

PERSONAS FÍSICAS Y PERSONAS MORALES.

FONDO BURSÁTIL BANAMEX VI

EL FONDO BURSÁTIL VI ES UNA SOCIEDAD DE INVERSIÓN DE RENTA VARIABLE, POR SUS CARACTERÍSTICAS, ES LA ALTERNATIVA ADECUADA PARA INVERSIONISTAS QUE DESEAN SOMETER PARTE DE SUS RECURSOS A UN ALTO RIESGO EN LA BÚSQUEDA DE LOS MAYORES RENDIMIENTOS.

BENEFICIOS:

- 1.- LA POSIBILIDAD DE CREAR Y ACRECENTAR ACELERADAMENTE SU CAPITAL.
- 2.- UN MANEJO EXPERTO EN UN MERCADO DE ALTO RIESGO.

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN:

EL OBJETIVO DEL FONDO ES CONFORMAR UNA CARTERA INTEGRADA BASICAMENTE POR INSTRUMENTOS DEL MERCADO DE CAPITALES QUE, UTILIZANDO CRITERIOS DE INVERSIÓN AGRESIVOS, PERMITA LA OBTENCIÓN DE UTILIDADES ATRACTIVAS A CORTO PLAZO.

EN LA SELECCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS SE TOMAN RIESGOS CALCULADOS CON BASE EN ANÁLISIS EXHAUSTIVOS, TANTO DE CADA EMPRESA EMISORA COMO DEL MERCADO, PARA ELEGIR AQUELLOS QUE CONSTITUYAN UNA BUENA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN A CORTO PLAZO.

UNA DIVERSIFICACIÓN ADECUADA ATENÚA EL RIESGO INHERENTE A LOS INSTRUMENTOS DE RENTA VARIABLE.

EL GRADO DE LIQUIDEZ DE ESTE FONDO LE PERMITE REALIZAR RETIROS SEMANALES.

PARTICIPANTES:

PUEDEN PARTICIPAR EN EL FONDO BURSÁTIL PERSONAS FÍSICAS Y MORALES.

PARA PROTECCIÓN DEL INVERSIONISTA SE FIRMA UN CONTRATO Y EL CLIENTE ADEMÁS OTORGA UNA CARTA EN DONDE AUTORIZA AL BANCO A REALIZAR LAS TRANSACCIONES NECESARIAS CON SU INVERSIÓN A FIN DE OBTENER UN MAYOR RENDIMIENTO.

LA DIFERENCIA ENTRE ELEGIR EN UNA CASA DE BOLSA O UN BANCO RADICA PRINCIPALMENTE EN EL PROTECCIÓN QUE BRINDA CADA UNO DE ELLOS RESPECTIVAMENTE YA QUE EL BANCO GARANTIZA -- NUESTRO CAPITAL INVERTIDO EN CASO DE UN DESPLOME DE LA -- BOLSA, Y AL CASA DE BOLSA SÓLO NOS GARANTIZA HASTA POR EL MONTO DE SU CAPITAL SOCIAL, LA DESVENTAJA ES QUE CON BANCO SE OBTIENE UN RENDIMIENTO MÁS BAJO, DEFINITIVAMENTE -- QUE LA DECISIÓN DEPENDE DE QUE TANTO RIESGO SE QUIERE --- CORRER, LA BOLSA ES PARA INVERSIONISTAS AGRESIVOS Y DE - ESPÍRITU PROGRESISTA.

ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

EL HECHO DE MANTENER CUENTAS POR COBRAR TRAE IMPLÍCITO UN EQUILIBRIO ENTRE RIESGO Y RENDIMIENTO, DEBIDO A QUE CONFORME SEAN AMPLIADOS LOS PLAZOS Y SE EXTIENDA EL CRÉDITO A LOS CLIENTES; SE INMOVILIZARÁN FONDOS DE CUENTAS POR COBRAR Y PELIGRARÁ LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CUBRIR SUS PASIVOS, SIN EMBARGO, ÉSTO TRAE CONSIGO UNA GRAN VENTAJA QUE ES LA FACILIDAD DE VENDER Y MEJORAR LAS UTILIDADES.

LO QUE VA A DETERMINAR LA RAPIDEZ PARA RECUPERAR EL EFECTIVO, SERÁN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA QUE DE ALGUNA FORMA AFECTARÁN EL PRESUPUESTO DE EFECTIVO, ASÍ MISMO, SE VERÁN AFECTADOS LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS, ESPECIALMENTE EN EL DE RESULTADOS, YA QUE LAS DECISIONES DE CRÉDITO AFECTAN DIRECTAMENTE LAS VENTAS Y LA PÉRDIDA SOBRE CUENTAS INCOBRABLES.

POLÍTICAS DE CRÉDITO

TODA EMPRESA ESTABLECE POLÍTICAS QUE MARCARÁN LOS LINEAMIENTOS DETERMINANTES DEL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO A SUS CLIENTES, ASÍ COMO LA CANTIDAD A CONCEDER, ES MUY IMPORTANTE QUE LA EMPRESA APLIQUE CORRECTAMENTE ESTA NORMA CUANDO TOME DECISIONES, IMPULSE EL DESARROLLO DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN DE CRÉDITO Y LOS MÉTODOS PARA ANALIZARLA YA QUE DEPENDE EN GRAN PARTE LA EFICACIA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR YA QUE UNA MALA APLICACIÓN DE UNA BUENA POLÍTICA PRODUCIRÁ RESULTADOS NEGATIVOS.

NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR

EL NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR ESTÁ EN FUNCIÓN DEL VOLUMEN DE VENTAS DE CRÉDITO Y DEL PERIODO DE COBRO, ESPECÍFICAMENTE SON LAS POLÍTICAS DE CONCESIÓN DE CRÉDITOS Y EL COBRO DE LAS CUENTAS SON LAS QUE AFECTARÁN EL PERÍODO DE COBRO, ADEMÁS DE QUE ESTARÁN SUJETAS A LAS CONDICIONES ECONÓMICAS GENERALES, POR LO QUE EL ADMINISTRADOR FINANCIERO TRATARÁ DE CONTROLAR DICHAS POLÍTICAS, TRATANDO DE MEJORARLAS DE TAL FORMA QUE BRINDEN MEJORES RESULTADOS.

PARA EFECTUAR UN CAMBIO EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS, SE DEBERÁ TOMAR EN CONSIDERACIÓN QUE LA DIFERENCIA QUE SE OBTENGA ENTRE EL VALOR DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO Y EN LA INVERSIÓN REQUERIDA EN CUENTAS POR COBRAR SEA CUANDO MENOS IGUAL. A TAL DIFERENCIA SE LE DENOMINA **VALOR PRESENTE NETO VPN**. EN OTRAS APALABRAS, NO DEBERÁ INICIARSE NINGÚN CAMBIO EN LAS POLÍTICAS A MENOS QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA POSITIVO.

OTORGAMIENTO Y FIJACIÓN DE LOS TÉRMINOS DEL CRÉDITO.

PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO DEBERÁN CONSIDERARSE CINCO PASOS BÁSICOS, QUE SON:

- 1.- ESTABLECER LOS TÉRMINOS DE CRÉDITO.
- 2.- TENER CONOCIMIENTO SOBRE LA CALIDAD DEL SOLICITANTE DEL CRÉDITO QUE SE ESTÉ DISPUESTO A ACEPTAR, ES DECIR CUAL VA A SER EL RIESGO ACEPTABLE PARA AL EMPRESA.
- 3.- INVESTIGAR A CADA SOLICITANTE.
- 4.- DE ACUERDO A LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN LA INVESTIGACIÓN, SE DEBE CALCULAR LA PROBABILIDAD DE QUE EL CLIENTE CUBRA SU ADEUDO.
- 5.- RELACIONAR EL GRUPO DEL RIESGO DE CRÉDITO AL CUAL PERTENECE EL SOLICITANTE CON EL LÍMITE MÁXIMO DE RIESGO A ASUMIR, LO CUAL DETERMINARÁ SI SE ACEPTA O RECHAZA AL SOLICITANTE.

NORMAS DE CRÉDITO.

UNA NORMA DE CRÉDITO DEFINE LOS CRITERIOS BÁSICOS PARA LA CONCESIÓN DE UN CRÉDITO A UN CLIENTE; COMO SON LA REPUTACIÓN CREDITICIA, REFERENCIAS DE CRÉDITO, PERÍODOS DE PAGO PROMEDIO, PROPORCIONAN UNA BASE CUANTITATIVA PARA ESTABLECER Y REFORZAR LOS PATRONES DE CRÉDITO. LO MÁS IMPORTANTE A CONSIDERAR CUANDO SE DESEAN REALIZAR CAMBIOS EN LAS NORMAS DE CRÉDITO SON LAS VARIABLES QUE PUEDEN AFECTAR DE ALGUNA MANERA LAS DECISIONES. LAS MÁS IMPORTANTES SON: EL VOLUMEN DE VENTAS, LA INVERSIÓN EN CUENTAS POR COBRAR Y LOS GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES.

VARIABLES

VOLUMEN DE VENTAS. - CUALQUIER CAMBIO EN LAS NORMAS DE CRÉDITO TRAERÁ COMO CONSECUENCIA LA MODIFICACIÓN EN EL VOLUMEN DE VENTAS; ES DECIR QUE UNA AMPLIFICACIÓN EN LOS PATRONES DE CRÉDITO, TRAE COMO CONSECUENCIA UN AUMENTO EN LAS VENTAS Y UNA RESTRICCIÓN A DICHS PATRONES LAS REDUCIRÁ, - LOS CAMBIOS QUE SE ORIGINEN EN LAS UTILIDADES NETAS DEPENDERÁN DEL EFECTO SOBRE LOS INGRESOS Y COSTOS.

INVERSIÓN EN CUENTAS POR COBRAR. - EL HECHO DE MANTENER CUENTAS POR COBRAR TRAE CONSIGO UN COSTO, YA QUE CUANTO MÁS ALTO ES EL PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR, TAMBIÉN LO SERÁ EL COSTO PARA MENTENERLAS, Y VICEVERSA, LA FLEXIBILIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO ELEVARÁ EL NIVEL PROMEDIO DE LAS CUENTAS POR COBRAR, EN TANTO QUE LAS DISMINUIRÁ SI ESTAS SE RESTRINGEN, POR LO TANTO LA FLEXIBILIZACIÓN PROPICIARÁ COSTOS MÁS ALTOS DE MANTENIMIENTO Y LO CONTRARIO, SE REDUCIRÁN TALES COSTOS.

AL CAMBIAR EL NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR RESULTANTE DE CAMBIOS EN LAS NORMAS DE CRÉDITO SURGEN DE DOS FACTORES QUE SON: CAMBIOS EN LAS VENTAS Y CAMBIOS EN LAS COBRANZAS, EL HECHO DE AUMENTAR LAS VENTAS ORIGINA MÁS CUENTAS POR COBRAR, Y VICEVERSA, DE IGUAL FORMA LA AMPLIACIÓN EN LAS NORMAS CREDITICIAS PROPICIA LA ADQUISICIÓN DE CLIENTES DE REPUTACIÓN DUDOSA, LOS CUALES TRAERÁN PROBLEMAS PARA CUBRIR SUS DEUDAS, POR EL CONTRARIO UNA RESTRICCIÓN, DEJARÁ ÚNICAMENTE A CLIENTES CON BUENA REPUTACIÓN Y MEJOR SOLVENCIA ECONÓMICA, EL RELAJAMIENTO QUE TRAE COMO CONSECUENCIA CLIENTES MOROSOS, ELEVANDO EL PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR, DE IGUAL FORMA PRODUCE MAYORES COSTOS DE MANTENIMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR.

GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES. - EL RIESGO DE ADQUIRIR UNA CUENTA INCOBRABLE SERÁ MAYOR, EN TANTO SEAN MENOS RÍGIDAS LAS NORMAS DE CRÉDITO, TALES CAMBIOS AFECTAN A LAS UTILIDADES DE LA SIGUIENTE FORMA: EL VOLUMEN DE VENTAS SE INCREMENTARÁ DANDO EN CONSECUENCIA UN EFECTO POSITIVO EN LAS UTILIDADES; EL PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA SE INCREMENTARÁ Y EL EFECTO SOBRE LAS UTILIDADES SERÁ NEGATIVO, Y POR ÚLTIMO LOS GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES SE INCREMENTAN DANDO A LAS UTILIDADES UN EFECTO NEGATIVO. LA RESTRICCIÓN EN CAMBIO TRAERÁ EFECTOS CONTRARIOS.

TODO EL PROCESO ANTERIOR ES DE GRAN AYUDA PARA DECIDIR A QUIEN SE LE OTORGARÁ EL CRÉDITO, SIN EMBARGO LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y LAS DECISIONES DEPENDERÁN DEL JUICIO DEL GERENTE DE CRÉDITO O DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO.

UNA VEZ TOMADA LA DECISIÓN DE OTORGAR CRÉDITO SE PROCEDERÁ A ESTABLECER EL PLAZO DEL CRÉDITO Y EL PORCENTAJE DE DESCUENTO QUE SE OFRECERÁ POR PRONTO PAGO. LOS PLAZOS PUEDEN SER DE 30, 60 Ó 90 DÍAS SEGÚN CONVenga MÁS A LA EMPRESA. DE LA MISMA MANERA PUEDE VARIAR EL PORCENTAJE DE DESCUENTO POR PRONTO PAGO. ES POSIBLE QUE UN AUMENTO EN EL DESCUENTO ATRAIGA NUEVOS CLIENTES AL MISMO TIEMPO QUE SE REDUCE CONSIDERABLEMENTE EL PERIODO DE COBRO, PERO ES UNA DECISIÓN EN LA CUAL SE DEBE TENER EN CONSIDERACIÓN EL IMPACTO QUE TRAERÁ AL INVERTIR EFECTIVO EN LAS CUENTAS POR COBRAR, ES DECIR QUE TANTO LE COSTARÁ ESTE CAMBIO A LA EMPRESA EN COMPARACIÓN CON LOS FLUJOS DE EFECTIVO POR COBROS A CLIENTES.

GENERALMENTE A LOS CLIENTES QUE COMPRAN A CRÉDITO SE LES HACE UN CARGO ADICIONAL SOBRE LOS SALDOS PENDIENTES DE PAGO, SIN EMBARGO EL ADMINISTRADOR FINANCIERO SE PREOCUPARÁ POR DETERMINAR SI TAL MEDIDA TRAERÁ EN CONSECUENCIA UNA BAJA EN LAS VENTAS Y HASTA QUE PUNTO PODRÁN COMPENSARSE TALES PÉRDIDAS CON LOS INGRESOS Y FONDOS LIBERADOS DE CUENTAS POR COBRAR.

FLEXIBILIZACIÓN DE LAS NORMAS DE CRÉDITO.

PARA DETERMINAR SI LAS PROPUESTAS DE FLEXIBILIZACIÓN PROCEDEN, ES NECESARIO REALIZAR UN ANÁLISIS EVALUANDO, EL EFECTO QUE TENDRÍAN LA CONTRIBUCIÓN DE LAS UTILIDADES A PARTIR DE VENTAS, EL COSTO DE LA INVERSIÓN MARGINAL EN CUENTAS POR COBRAR Y SOBRE EL COSTO DE LOS GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES.

LA CONTRIBUCIÓN DE UTILIDADES A PARTIR DE LAS VENTAS AUMENTARÁ EN UNA CANTIDAD PROPORCIONAL AL NÚMERO DE UNIDADES ADICIONALES VENDIDAS. ESTOS CAMBIOS SÓLO AFECTARÁN A LOS COSTOS VARIABLES YA QUE LOS COSTOS FIJOS EXISTIRÁN O INDEPENDIENTEMENTE DE LO QUE SE VENDA O PRODUZCA.

EL COSTO DE LA INVERSIÓN MARGINAL EN CUENTAS POR COBRAR SE CALCULA AL DETERMINAR LA DIFERENCIA ENTRE EL COSTO DE MANTENER LAS CUENTAS POR COBRAR ANTES Y DESPUÉS DE EFECTUAR LOS CAMBIOS EN LAS NORMAS DE CRÉDITO, Y LA INVERSIÓN PROMEDIO DE LAS CUENTAS POR COBRAR SE CALCULA DIVIDIENDO EL COSTO DE LAS VENTAS ANUALES ENTRE LA ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR. LA ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR ES EL RESULTADO DE DIVIDIR 360 DÍAS ENTRE EL PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA.

ESTA TÉCNICA ES MUY SENCILLA DE APLICAR POR LO QUE TIENE SIN EMBARGO, UN CIERTO MÁRGEN DE ERROR. A CONTINUACIÓN SE EXPONE UN EJEMPLO CON OTRA TÉCNICA, MUY SIMILAR CON LO CUAL TODO LO ANTERIOR QUEDARÁ MAS CLARO.

ANALISIS DEL CREDITO

SE DEBEN ESTABLECER PROCEDIMIENTOS PARA ESTABLECER LOS CRÉDITOS, GENERALMENTE EXISTE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO INDEPENDIENTEMENTE DE SI EL CLIENTE TIENE ANTIGUEDAD O ES NUEVO, TALES SOLICITUDES SON AUTORIZADAS CON EL FIN DE FACILITAR LAS COMPRAS SUBSECUENTES, PERO PARA ESTO ES IMPORTANTE QUE SE ANALICE CUIDADOSAMENTE LA INFORMACIÓN QUE PROPORCIONA EL CLIENTE, LA INFORMACIÓN ES COMPROBADA POR MEDIO DE FUENTES DE INFORMACIÓN CREDITICIA COMO SON: LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL CLIENTE MUESTRAN LA SITUACIÓN DE LIQUIDEZ, INTERCAMBIOS DIRECTOS DE INFORMACIÓN CREDITICIA CON ASOCIACIONES EMPRESARIALES LOCALES, REGIONALES O NACIONALES, Y POR SUSPUESTO CON LA VERIFICACIÓN BANCARIA.

POLITICAS DE COBRANZA

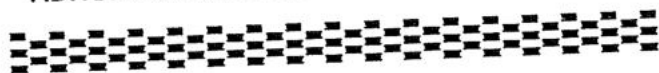
LAS POLÍTICAS DE COBRANZA SON PROCEDIMIENTOS ADAPTADOS PARA COBRAR LAS CUENTAS CUANDO ESTAS ESTÁN VENCIDAS, UNA DE LAS FORMAS DE SABER QUE TAN EFECTIVAS SON LAS POLÍTICAS ES EVALUANDO EN FORMA PARCIAL EL NIVEL DE LOS COSTOS POR CUENTAS INCOBRABLES; ASÍ MISMO TIENEN INFLUENCIA LAS POLÍTICAS DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.

PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA

LOS MÁS USUALES SON: NOTIFICACIONES POR ESCRITO, LLAMADAS TELEFÓNICAS, VISITAS PERSONALES Y POR ÚLTIMO EL RECURSO LEGAL.

PASADOS ALGUNOS DÍAS DESPUÉS DEL VENCIMIENTO DEL COBRO, SUELE ENVIARSE UNA CARTA EN TÉRMINO CORTES RECORDÁNDOLE QUE SU ADEUDO HA SIDO VENCIDO, SI ESTA NO LLEGASE A FUNCIONAR SE PROCEDE A REALIZAR UNA LLAMADA TELEFÓNICA EXIGIÉNDOLE EL PAGO INMEDIATO, LO SIGUIENTE SERÍA ENVIAR UN COBRADOR A REQUERIR EL PAGO AL CLIENTE CUANDO ESTE NO ATENDIERA LOS LLAMADOS ANTERIORES, Y SI AÚN CON TODO ESO NO CUBRE SU ADEUDO, SE RECURRE A LA MEDIDA MÁS ESECTIVA YA QUE PUEDE DARSE EL CASO DE QUE EL CLIENTE SE DECLARE EN BANCA ROTA.

ADMINISTRACION DE INVENTARIOS



LOS INVENTARIOS SON UNA PARTE ESENCIAL EN TODA EMPRESA YA QUE SIN ELLOS NO TENDRÍA VENTAS Y LAS VENTAS SON LAS QUE PRODUCEN LAS UTILIDADES, GENERALMENTE Y LA MAYOR PARTE DE LAS EMPRESAS INVIERTEN APROXIMADAMENTE EL 35% DE SU CAPITAL EN EL INVENTARIO, RAZÓN POR LA CUAL ES DE VITAL IMPORTANCIA EN LA ADMINISTRACIÓN CORRECTA DEL MISMO.

CLASIFICACIÓN DE INVENTARIOS.-

LOS INVENTARIOS SE CLASIFICAN EN: A) MATERIA PRIMA, B) PRODUCCIÓN EN PROCESO, Y C) ARTÍCULOS TERMINADOS LOS CUALES SON LOS USUALES EN LAS OPERACIONES DE CUALQUIER EMPRESA.- EL NIVEL DE INVENTARIO DE MATERIA PRIMA ESTA INFLUENCIADO POR LOS NIVELES ANTICIPADOS DE PRODUCCIÓN, LA PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS ESTACIONALES, LA CONFIABILIDAD DE LOS PROVEEDORES DE MATERIALES Y LA NATURALEZA DEL PROCESO, EL PERIODO DE PRODUCCIÓN AFECTA EN GRAN MEDIDA EL NIVEL DEL INVENTARIO DE PRODUCCIÓN EN PROCESO, ES DECIR QUE DEPENDIENDO DEL TIEMPO EMPLEADO EN PRODUCIR UN ARTÍCULO Y TERMINARLO ES LO QUE DETERMINARÁ LA CANTIDAD DE PRODUCTOS EN PROCESO. Y POR ÚLTIMO EL INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS ESTÁ FUERTEMENTE LIGADO A LOS NIVELES DE PRODUCCIÓN Y A LAS VENTAS.

EL INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS COMPRENDE LOS INSUMOS GENERALMENTE BÁSICOS.

EL INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO COMPRENDE TODOS LOS ELEMENTOS QUE SE ENCUENTRAN EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN, SON PRODUCTOS PARCIALMENTE TERMINADOS.

Y POR ÚLTIMO EL INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS CONSTA DE TODOS LOS PRODUCTOS PRODUCIDOS, PERO QUE AÚN NO HAN SIDO VENDIDOS.

COMO SE PUEDE OBSERVAR SON TRES TIPOS DE INVENTARIO QUE EL ADMINISTRADOR TOMARÁ EN CONSIDERACIÓN PARA REDUCIR LA INVERSIÓN Y BAJAR EL COSTO DE MANTENERLOS LO QUE PERMITIRÍA LOGRAR UN VOLUMEN DETERMINADO DE VENTAS CON UNA INVERSIÓN MÁS PEQUEÑA DEBIDO A UNA MAYOR PROBABILIDAD DE VENTAS PERDIDAS COMO CONSECUENCIA DE FALTANTES DE INVENTARIOS. SE DEBE TRATAR DE MANTENER LOS INVENTARIOS A NIVELES QUE BALANCE EN LOS BENEFICIOS DERIVADOS DE MANTENER BAJO EL NIVEL DE INVERSIONES DE LA EMPRESA CONTRA LOS COSTOS ASOCIADOS CON EL MANTENIMIENTO DE UN NIVEL DE INVENTARIOS MÁS PEQUEÑOS. EN OTRAS PALABRAS, LA EMPRESA DEBE MANTENER EL NIVEL "ÓPTIMO" DE

INVENTARIOS.

PARA DETERMINAR CUAL ES EL NIVEL ADECUADO DE INVENTARIO, SE TOMAN EN CONSIDERACIÓN TRES PUNTOS DE VISTA, QUE TIENEN UN POCO DE CONTROVERSIA YA QUE CADA UNO DE ELLOS CONSIDERA SUS PROPIOS OBJETIVOS COMO SON EL DEPARTAMENTO DE FINANZAS PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y COMPRAS.

DADA LA IMPORTANCIA DE LAS FINANZAS EN TODA ENTIDAD ECONOMICA, EL ADMINISTRADOR DEBE ASEGURARSE DE QUE NO SE COMPROMETAN LOS FONDOS DE LA EMPRESA EN ACTIVOS NO IMPORTANTES, Y ADEMÁS QUE NO SE INVIRTAN INAPROPIADAMENTE EN UN EXCESO DE INVENTARIO.

EL NIVEL DE INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS ESTA A CARGO DE COMERCIALIZACIÓN O MERCADOTECNIA, QUE POR SUPUESTO TRATARÁ DE CONTAR CON GRANDES INVENTARIOS QUE GARANTICEN EL CUMPLIMIENTO DE LAS VENTAS Y TRATANDO DE ELIMINAR A TODA COSTA RETRAZOS POR FALTA DE ARTÍCULOS TERMINADOS.

LA RESPONSABILIDAD DE QUE EL PLAN DE PRODUCCIÓN SE EJECUTE CORRECTAMENTE Y SE ALCANCEN LOS NIVELES DESEADOS DE PRODUCTOS TERMINADOS ESTA A CARGO DE PRODUCCIÓN, EL CUAL MANEJA LOS INVENTARIOS DE MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS EN PROCESO. POR LO TANTO TRATARÁ DE MANTENER UN ALTO NIVEL DE INVENTARIOS DE MATERIA PRIMAS CON LA FINALIDAD DE EVITAR DEMORAS EN LOS PEDIDOS, ASÍ MISMO MANTENER UN BUEN NIVEL DE ARTÍCULOS TERMINADOS A TRAVÉS DE CICLOS MÁS LARGOS DE PRODUCCIÓN, REDUCIENDO DE ESA FORMA EL COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN.

EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS SIEMPRE SE ASEGURARÁ DE MANTENER UN NIVEL ALTO DE MATERIA PRIMAS YA QUE SON DE VITAL IMPORTANCIA PARA LA PRODUCCIÓN, PERO SIEMPRE DEBE SER EN LAS CANTIDADES ADECUADAS Y EN EL MOMENTO OPORTUNO. PRINCIPALMENTE DEBE ESFORZARSE POR ENCONTRAR PRECIOS FAVORABLES PARA LA EMPRESA.

TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS.

LOS MÉTODOS MÁS COMUNES EN EL MANEJO DE INVENTARIOS SON:

SISTEMA ABC, MODELO BÁSICO DE CANTIDAD ECONOMICA DE PEDIDO (CEP) Y EL PUNTO DE REORDENACIÓN.

SISTEMA ABC: ESTE SISTEMA CONSISTE EN DIVIDIR SU INVENTARIO EN TRES GRUPOS: A, B, Y C. DENTRO DEL GRUPO A SE CONCENTRA LA MÁXIMA INVERSIÓN, CONSTA DEL 20% QUE REPRESENTA EL 90% DE LA INVERSIÓN MONETARIA, SON LOS PRODUCTOS DE ROTACIÓN MÁS COSTOSA O LENTA, EL GRUPO B ESTÁ FORMADO POR PRODUCTOS QUE SIGUEN AL GRUPO ANTERIOR EN CUANTO A MAGNITUD DE INVERSIÓN Y DENTRO DEL GRUPO C SE ENCUENTRAN LOS PRODUCTOS QUE REQUIEREN DE UNA MENOR INVERSIÓN, REPRESENTAN CASI EL 50% DE LA TOTALIDAD DEL INVENTARIO Y SÓLO EL 2% DE LA INVERSIÓN MONETARIA.

MODELO BÁSICO DE CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO (CEP). ESTE ES UNO DE LOS SISTEMAS MÁS ELABORADOS PARA LA DETERMINACIÓN DE LA CANTIDAD ÓPTIMA DE PEDIDO, PUEDE UTILIZARSE PARA CONTROLAR LOS ARTÍCULOS PERTENECIENTES AL GRUPO A, YA QUE SE TOMA EN CONSIDERACIÓN DIVERSOS COSTOS OPERACIONALES Y FINANCIEROS, ASÍ COMO LA CANTIDAD DE PEDIDO QUE MINIMIZA LOS COSTOS DE INVENTARIO TOTAL. SU APLICACIÓN HACE NECESARIO HACER USO DE LOS COSTOS BÁSICOS, UN MÉTODO GRÁFICO Y UN MÉTODO ANALÍTICO.

LOS COSTOS BÁSICOS ESTÁN INTEGRADOS POR: COSTOS DE PEDIDO DE MANTENIMIENTO DE INVENTARIO Y COSTO TOTAL.

LOS COSTOS DE PEDIDO SON LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS FIJOS PARA FORMULAR Y RECIBIR UN PEDIDO, COMO SON COSTO DE ELABORACIÓN DE UN ORDEN DE COMPRA, DE EFECTUAR LOS TRÁMITES RESULTANTES Y DE RECIBIR Y COTEJAR UN PEDIDO CONTRA SU FACTURA.

LOS COSTOS DE MANTENIMIENTO DE INVENTARIO SON LOS COSTOS-VARIABLES POR UNIDAD RESULTANTES DE MANTENER UN ARTÍCULO EN INVENTARIO DURANTE SU PERIODO ESPECÍFICO, GENERALMENTE SE FORMULAN EN TÉRMINOS DE UNIDADES MONETARIAS, POR UNIDAD Y POR PERIODO, DENTRO DE ESTE RUBRO ENCONTRAMOS LOS COSTOS DE ALMACENAJE, DE SEGUROS, DE DETERIORO, DE OBSOLENCIA Y DE OPORTUNIDAD QUE ES EL MÁS IMPORTANTE YA QUE RESULTA DE INMOVILIZAR LOS FONDOS DE LA EMPRESA EN EL INVENTARIO, ASÍ MISMO EL COSTO DE OPORTUNIDAD ES EL VALOR DE LOS RENDIMIENTOS DE LOS CUALES SE HA PRESCINDIDO CON EL FIN DE ASIGNAR LA INVERSIÓN DE INVENTARIOS.

EL COSTO TOTAL DEL INVENTARIO ES LA SUMA DEL COSTO DEL PEDIDO Y EL COSTO DEL INVENTARIO.

EL MÉTODO GRÁFICO CONSISTE EN DETERMINAR EL MONTO DEL PEDIDO QUE REDUZCA EL MÍNIMO EL COSTO TOTAL DEL INVENTARIO DE LA EMPRESA. SE PUEDE OBTENER GRÁFICAMENTE REPRESENTADO LOS MONTOS DE PEDIDO SOBRE EL EJE DE LAS X, Y LOS COSTOS SOBRE EL EJE DE LAS Y. EL COSTO MÍNIMO SE ENCUENTRA EN EL PUNTO EN QUE SE CORTA LA LÍNEA DE COSTO DE PEDIDO Y LA LÍNEA DE COSTO DE MANTENIMIENTO DE INVENTARIO, SIEMPRE SE CUMPLIRA CUANDO LOS COSTOS SE DEFINAN COMO Estrictamente VARIABLES. LA FUNCIÓN DEL COSTO DE PEDIDO VARÍA EN FORMA INVERSA CON LA CANTIDAD DE PEDIDO, LO QUE SIGNIFICA QUE A MEDIDA QUE AUMENTA EL MONTO DEL PEDIDO, SU COSTO DE PEDIDO DISMINUYE POR PERIODO. LOS COSTOS DE MANTENIMIENTO SE RELACIONAN DIRECTAMENTE CON LAS CANTIDADES DE PEDIDO, YA QUE CUANTO MÁS GRANDE SEA EL PEDIDO, MAYOR SERÁ EL INVENTARIO PROMEDIO Y POR LO TANTO MAYOR EL COSTO DE MANTENIMIENTO DE INVENTARIO.

METÓDO ANALÍTICO, PARA UNA MEJOR EXPLICACIÓN SE PRESENTA -
UN EJEMPLO PARA UN MEJOR ENTENDIMIENTO.

EJEMPLO:

UNA EMPRESA USA ANUALMENTE 1,600 UNIDADES DE UN PRODUCTO, SUS COSTOS DE PEDIDO SON DE \$50.00 POR PEDIDO, Y LOS COSTOS DE MANTENIMIENTO DE INVENTARIO SON DE \$1.00 POR UNIDAD POR AÑO:

U= USO EN UNIDADES POR PERIODO.

P= COSTO UNITARIO DE PEDIDO.

M= COSTO DE MANTENIMIENTO DE INVENTARIO POR UNIDAD POR PERIODO.

Q= CANTIDAD O MONTO DEL PEDIDO EN UNIDADES.

$$CEP = \frac{2PU}{M}$$

$$CEP = \frac{2 \times 1,600 \times \% 50.0}{\$ 1.0}$$

$$CEP = \frac{400 \text{ UNIDADES}}{\text{=====}}$$

SI LA EMPRESA HACE SUS PEDIDOS EN CANTIDADES DE 400 UNIDADES, REDUCIRÁ AL MÍNIMO SU COSTO TOTAL DE INVENTARIO.

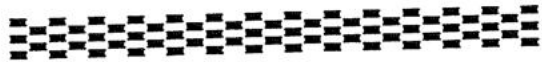
UNA VEZ DETERMINADA LA CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO, LA EMPRESA DEBE DETERMINAR EL MOMENTO ADECUADO PARA FORMULAR

SU PEDIDO, YA QUE NO PUEDE QUEDARSE SU INVENTARIO EN --
CERO. PARA TAL EFECTO SE PUEDE APLICAR UNA PEQUEÑA FÓR-
MULA LLAMADA DE PUNTO DE REFORMULACIÓN:

+
PUNTO DE REFORMULACIÓN = TIEMPO DE ANTICIPO X USO DIARIO
EN DÍAS.

DICHA FÓRMULA PERMITE A LA EMPRESA RECIBIR SU PEDIDO
CUANDO SU NIVEL DE INVENTARIO LLEGUE A CERO, PARTIENDO-
DEL HECHO DE QUE YA SE CONOCE EL TIEMPO EN QUE TARDA -
EN RECIBIRSE EL PEDIDO DE MERCANCÍA, Y SABE CON EXACTI-
TUD CUANTAS UNIDADES USA DIARIAMENTE.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO



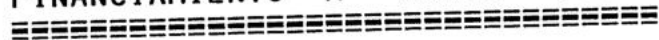
CONCEPTO DE CRÉDITO.- EN LA EXTENSIÓN DE LA PALABRA ES LA FACILIDAD QUE SE DA A UNA PERSONA FÍSICA O MORAL PARA DISPONER DE FONDOS MONETARIOS Y MATERIALES DEPENDIENDO SI SE TRATA DE UN CRÉDITO BANCARIO O DE UN CRÉDITO OTORGADO POR UN PROVEEDOR LLAMADO CRÉDITO COMERCIAL.

EL FINANCIAMIENTO PUEDE SER A CORTO O LARGO PLAZO, DEPENDIENDO DE LAS NECESIDADES Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

BENEFICIOS:

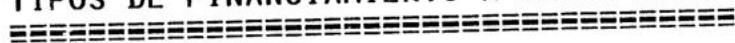
- 1.- INSTRUMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL.
- 2.- FACTOR DINÁMICO PARA RESPONDER A OPORTUNIDADES CAMBIANTES.
- 3.- APOYO PARA LOS EJECUTIVOS DE LAS EMPRESAS.

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO



EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO, QUE CONSTA DE OBLIGACIONES QUE SE ESPERA VENZAN EN UN AÑO O MENOS, ES CON EL FIN DE APOYAR UNA MAYOR PARTE DE LOS ACTIVOS CIRCULANTES DE LA EMPRESA; COMO DINERO EN EFECTIVO, VALORES NEGOCIABLES, CUENTAS POR COBRAR E INVENTARIOS.

TIPOS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO



FUENTES ESPONTÁNEAS DE FINANCIAMIENTO:

- 1.- CUENTAS POR PAGAR.
- 2.- PASIVOS ACUMULADOS.

CUENTAS POR PAGAR (CRÉDITO COMERCIAL).- SE ORIGINAN POR LA COMPRA DE MATERIAS PRIMAS "EN CUENTA ABIERTA". LAS COMPRAS EN CUENTA ABIERTA SON LA FUENTE PRINCIPAL DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA PARA LA EMPRESA. COMPRENDEN ESTAS CUENTAS TODAS LAS TRANSACCIONES EN LAS QUE SE COMPRA MERCANCÍA, PERO NO SE FIRMA UN DOCUMENTO FORMAL PARA DEJAR CONSTANCIA DEL ADEUDO DEL COMPRADOR ANTE EL VENDEDOR.

LOS ASPECTOS IMPORTANTES DE LAS CUENTAS POR PAGAR SON:

- A) CONDICIONES DE CRÉDITO.
- B) PERIODO DE CRÉDITO.
- C) DESCUENTOS POR PRONTO PAGO.
- D) PERIODO DE DESCUENTO POR PRONTO PAGO.
- D) INICIACIÓN DEL PERIODO DE CRÉDITO.

PASIVOS ACUMULADOS. - SON OBLIGACIONES O ADEUDOS POR SERVICIOS RECIBIDOS QUE TODAVÍA NO HAN SIDO PAGADOS. LAS PARTIDAS ACUMULADAS MÁS COMUNES SON LOS SUELDOS, SALARIOS Y LOS IMPUESTOS. COMO LOS IMPUESTOS SON PAGOS AL GOBIERNO, LA EMPRESA NO PUEDE MANIPULAR SUS PASIVOS SINO HASTA CIERTO PUNTO Y ÉSTO EN LO RELATIVO A LA ACUMULACIÓN DE LOS SALARIOS.

EL EMPLEO DE PASIVOS ACUMULADOS COMO UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO (LIBRE DE INTERÉS) CONCUERDA CON LA POLÍTICA GENERALIZADA DE PAGAR LAS CUENTAS LO MÁS TARDE POSIBLE SIEMPRE QUE LA EMPRESA NO PONGA EN PELIGRO SU POSICIÓN CREDITICIA. EN EL CASO DE SALARIOS ACUMULADOS, LA EMPRESA NO DEBE PERMITIR QUE DECAIGA LA MOTIVACIÓN DE SUS EMPLEADOS CON UN RETRASO EXCESIVO EN PAGO DE SUS SALARIOS. DADO QUE EL GOBIERNO EXIGE A LAS EMPRESAS PAGOS MENSUALES DE IMPUESTOS, LAS DEUDAS FISCALES PUEDEN CONSIDERARSE COMO UN VALOR PROMEDIO DE LA MITAD DE LA DEUDA FISCAL MENSUAL.

FUENTES BANCARIAS DE FONDOS A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA

EL TIPO PRINCIPAL DEL PRÉSTAMO BANCARIO A LAS EMPRESAS ES EL PRÉSTAMO A CORTO PLAZO AUTOLIQUIDABLE. LOS PRÉSTAMOS SON AUTOLIQUIDABLES CUANDO EL OBJETIVO DEL BANCO ES EL DE OTORGARLE A LA EMPRESA UN FINANCIAMIENTO PARA SATISFACER SUS REQUERIMIENTOS TEMPORALES. LOS BANCOS PRESTAN FONDOS A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA EN TRES FORMAS BÁSICAS:

- 1.- A TRAVÉS DE DOCUMENTOS DE CRÉDITO.
- 2.- LÍNEAS DE CRÉDITO.
- 3.- POR MEDIO DE CONVENIOS DE CRÉDITO REVOLVENTE.

DOCUMENTOS DE CRÉDITO. - EL INSTRUMENTO RESULTANTE DE ESTE TIPO DE PRÉSTAMO A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA ES UN DOCUMENTO

TO DE CRÉDITO, EL CUAL DEBE SER FIRMADO POR EL SOLICITANTE. EL PAGARÉ O LETRA DE CAMBIO ESTABLECE LAS CONDICIONES DEL PRÉSTAMO, ÉSTO ES, DURACIÓN DEL MISMO (LA FECHA DE VENCIMIENTO) Y LA TASA DE INTERÉS IMPUESTA. ESTE TIPO DE DOCUMENTO A CORTO PLAZO PRESENTA POR LO REGULAR UN VENCIMIENTO DE 30 A 90 DÍAS. EL INTERÉS COBRADO ESTÁ VINCULADO DE ALGUNA MERMA A LA TASA MÍNIMA DE INTERÉS.

LÍNEAS DE CRÉDITO. - ES UN CONVENIO ENTRE UN BANCO COMERCIAL Y UNA EMPRESA. EN EL SE ESTABLECE EL MONTO DE LOS PRÉSTAMOS A CORTO NO ASEGURADOS QUE EL BANCO PONDRÁ A DISPOSICIÓN DEL SOLICITANTE DE CRÉDITO. NORMALMENTE UN CONVENIO DE LÍNEA DE CRÉDITO FUNCIONA DURANTE EL PERÍODO DE UN AÑO Y SEÑALA A MENUDO CIERTAS RESTRICCIONES AL SOLICITANTE. UN CONVENIO DE LÍNEA DE CRÉDITO NO ES UN PRÉSTAMO GARANTIZADO, PERO INDICA QUE SI EL BANCO CUENTA CON SUFICIENTES FONDOS DISPONIBLES, EL SOLICITANTE PODRÁ DISPONER DE ELLOS. LO IMPORTANTE DE UNA LÍNEA DE CRÉDITO DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL BANCO, ES QUE ELIMINA LA NECESIDAD DE EXAMINAR LA CONFIABILIDAD DE UN CLIENTE CADA VEZ QUE EMPRESTA O PIDE PRESTADO DINERO.

TASA DE INTERÉS. - EL COBRO DE INTERESES SOBRE UNA LÍNEA DE CRÉDITO NORMALMENTE SE ESTABLECE COMO LA TASA MÍNIMA MÁS UN PORCENTAJE. POR LO REGULAR UN CONVENIO DE LÍNEA DE CRÉDITO ES VIGENTE DURANTE EL PERÍODO DE UN AÑO.

CONVENIO DE CRÉDITO REVOLVENTE. - UN CONVENIO DE CRÉDITO REVOLVENTE ES UNA LÍNEA DE CRÉDITO GARANTIZADA. ESTÁ GARANTIZADA EN EL SENTIDO DE QUE EL BANCO COMERCIAL QUE PACTA EL CONVENIO LE ASEGURA EL PRESTATARIO QUE PODRÁ DISPONER DE UNA CANTIDAD ESPECÍFICA DE FONDOS, INDEPENDIENTEMENTE DE LA ESCASEZ DEL DINERO. ES COMÚN QUE UN CRÉDITO REVOLVENTE SE OTORQUE POR UN PERÍODO MAYOR DE UN AÑO; INCLUSO, SE PUEDEN REALIZAR CONVENIOS DE DOS O TRES AÑOS. LOS REQUERIMIENTOS DE UN CONVENIO DE CRÉDITO REVOLVENTE SON SEMEJANTES A LOS DE UNA LÍNEA DE CRÉDITO. DESDE LUEGO, AMBOS CONVENIOS SON NEGOCIABLES; NO EXISTE EN REALIDAD NINGÚN CONVENIO QUE NO ESTÉ SUJETO A CAMBIOS.

DADO QUE EL BANCO GARANTIZA LA DISPONIBILIDAD DE LOS FONDOS AL PRESTATARIO, POR LO REGULAR SE INCLUYE UNA COMISIÓN DE COMPROMISOS EN EL CONVENIO DE CRÉDITO REVOLVENTE.

FUENTES EXTRAORDINARIAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA.

PAPEL COMERCIAL. - EL LLAMADO PAPEL COMERCIAL CONSISTE EN PAGARÉS SIN GARANTÍA A CORTO PLAZO EMITIDOS POR LAS EMPRESAS QUE CUENTAN CON UN SÓLIDO PRESTIGIO DE CRÉDITO. GENERALMENTE, SÓLO LAS EMPRESAS GRANDES, DE SOLIDEZ FINANCIERA,

NANCIERA INCUESTIONABLE, PUEDEN EMITIR DOCUMENTOS NEGOCIABLES. LA MAYOR PARTE DEL PAPEL COMERCIAL PRESENTA VENCIMIENTOS QUE FLUCTÚAN ENTRE 3 Y 270 DÍAS, AUNQUE NO TIENE UNA NOMINALIZACIÓN ESTABLECIDA, EL PAPEL COMERCIAL SE EMITE POR LO REGULAR EN MÚLTIPLOS DE \$100,000 (DÓLARES) O MÁS.

ESTOS DOCUMENTOS SE VENDEN DIRECTAMENTE AL COMPRADOR, O A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS CONOCIDOS COMO INSTITUCIONES DE VENTA DE PAPEL COMERCIAL O CASAS DE BOLSA, ESTAS INSTITUCIONES RECIBEN UNA COMISIÓN POR LLEVAR A CABO LA COMERCIALIZACIÓN, SE COLOCAN DIRECTAMENTE EN OTRAS COMPAÑÍAS, COMO LAS DE SEGUROS DE VIDA O LAS DE FONDOS DE PENSIÓN. LOS VENEDORES DE PAPEL COMERCIAL LO COMPRAN AL EMISOR Y LO COLOCAN EN BANCOS Y ENTRE OTROS GRANDES INVERSIONISTAS.

ANTICIPO DE CLIENTES. - UNA EMPRESA PUEDE REUNIR FONDOS A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA MEDIANTE ANTICIPOS DE LOS CLIENTES ESTO ES, QUE ÉSTOS PUEDEN PAGAR TODO O UNA PARTE DE LO QUE DESEAN ADQUIRIR ANTES DE RECIBIR LOS BIENES. EN MUCHOS CASOS, CUANDO SE FABRICA SOBRE PEDIDO UN ARTÍCULO GRANDE Y COSTOSO, EL CLIENTE ESTARÁ MÁS QUE DISPUESTO A ENTREGAR UN ANTICIPO SOBRE LA MERCANCÍA PARA FINANCIAR UNA PARTE DE SU COSTO DE PRODUCCIÓN. EN OTROS CASOS, SI UN CLIENTE PUEDE DEPENDER DEL PROVEEDOR PARA UNA PIEZA INDISPENSABLE, LE VIENE ASEGURARSE DE LA PRODUCCIÓN FINANCIÁNDOLA MEDIANTE UN ANTICIPO. EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS, EL PROVEEDOR EXIGE EL ANTICIPO AL CLIENTE.

PRÉSTAMOS PRIVADOS. - LOS PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA TAMBIÉN PUEDEN OBTENERSE POR MEDIO DE LOS ACCIONISTAS DE UNA EMPRESA, ACCIONISTAS ACAUDALADOS DE MUCHAS COMPAÑÍAS MENORES ESTÁN DISPUESTOS A PRESTAR DINERO A LA EMPRESA PARA AYUDARLA A SUPERAR UNA DETERMINADA CRISIS. OTRA FORMA DE PRÉSTAMO PRIVADO PUEDE LOGRARSE AL SUSPENDER TEMPORALMENTE LAS COMISIONES A LOS VENEDORES. CADA UNO DE ESTOS TIPOS DE PRÉSTAMOS IMPLICA LA AMPLIACIÓN DE UN CRÉDITO SIN GARANTÍA A LA EMPRESA POR PARTE DE ALGUIEN PARTICULARMENTE INTERESADO EN ELLA.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO CON GARANTÍA

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO CON GARANTÍA.

UN PRÉSTAMO ASEGURADO O CON GARANTÍA ES AQUEL EN QUE EL PRESTAMISTA EXIGE UNA GARANTÍA O COLATERAL. ESTA GARANTÍA COMÚNMENTE ADOPTA LA FORMA DE UN ACTIVO FÍSICO, COMO LAS CUENTAS POR COBRAR O EL INVENTARIO.

CABE DESTACAR CIERTOS FACTORES CON RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DESEABLES COMO GARANTÍA O COLATERAL PARA PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO ASEGURADOS. ENTRE ESTOS FACTORES SE INCLUYEN-

LOS QUE A CONTINUACIÓN SE ESPECIFICAN.

VIGENCIA DE LA GARANTÍA. - LOS PRESTAMISTAS A CORTO PLAZO - CON GARANTÍA PREFIEREN UNA GARANTÍA CUYA VIDA ESTÉ ESTRECHAMENTE RELACIONADA CON EL PERIODO QUE CUBRE EL PRÉSTAMO, --- ESTE REQUERIMIENTO LE ASEGURA AL PRESTAMISTA QUE LA GARANTÍA ES LO SUFICIENTEMENTE EFECTIVA COMO PARA CUBRIR EL PRÉSTAMO EN CASO DE INCUMPLIMIENTO.

LIQUIDEZ DE LA GARANTÍA. - OTRA CONSIDERACIÓN QUE DEBE TENERSE EN CUENTA AL EVALUAR LA GARANTÍA POSIBLE EN SU LIQUIDEZ, - ES DECIR, LA VELOCIDAD A QUE PUEDE CONVERTIRSE EN EFECTIVO, - AÚN CUANDO LOS ACTIVOS CIRCULANTES SON LOS CANDIDATOS MÁS -- USUALES PARA GARANTÍA DE UN PRÉSTAMO A CORTO PLAZO, NO TODOS RESULTAN IGUALMENTE CONVENIENTES. LA CONVENIENCIA SE FIJA EN FUNCIÓN DEL GIRO DEL NEGOCIO QUE SOLICITA EL PRÉSTAMO, PUES ES LO QUE DETERMINA EN ALTO GRADO LA NATURALEZA DE SUS CUENTAS POR COBRAR E INVENTARIOS, QUE SON LAS FUENTES PRINCIPALES DE LAS GARANTÍAS PARA PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO.

PORCENTAJE DE PRÉSTAMOS. - DESPUÉS DE HABER DETERMINADO LA -- GARANTÍA MÁS ACEPTABLE PARA UNA EMPRESA DADA, EL PRESTAMISTA DEBE ESTABLECER QUE CANTIDAD ESTÁ DISPUESTA A CONCEDER RESPECTO AL VALOR NOMINAL DE TAL GARANTÍA. ESTE PORCENTAJE SE -- HALLA NORMALMENTE ENTRE 30 Y 90% DEL VALOR NOMINAL DE LA GARANTÍA Y VARÍA NO SÓLO DE ACUERDO CON EL TIPO DE LIQUIDEZ -- DE LA GARANTÍA, SINO TAMBIÉN CON EL TIPO DE INTERÉS O PARTICIPACIÓN DE LAS GARANTÍAS QUE SE ACEPTA.

TASA DE INTERÉS Y COMISIONES. - LA TASA DE INTERÉS QUE SE GRAVA SOBRE LOS PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO CON GARANTÍA ES POR LO GENERAL MÁS ALTA QUE LA TASA SOBRE PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA, PROVIENE DEL HECHO DE QUE LOS PRINCIPALES -- PROVEEDORES DE PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA SON LOS -- BANCOS COMERCIALES, LOS CUALES CONCEDEN PRÉSTAMOS SÓLO A LOS MEJORES SOLICITANTES DE CRÉDITO. AUNQUE LOS BANCOS COMERCIALES Y OTRAS INSTITUCIONES OTORGAN PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO -- CON GARANTÍA NORMALMENTE NO CONSIDERAN ESTOS PRÉSTAMOS COMO DE MENOR RIESGO QUE LOS QUE NO TIENEN GARANTÍA Y POR LO TANTO, REQUIEREN DE MAYORES TASAS DE INTERÉS SOBRE TALES PRÉSTAMOS.

INSTITUCIONES QUE CONCEDEN PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO CON GARANTÍA.

BANCOS COMERCIALES. - EL TIPO PRIMARIO DE PRÉSTAMO CONCEDIDO POR LOS BANCOS COMERCIALES A LAS EMPRESAS ES EL DE CORTO -- PLAZO NO ASEGURADO O SIN GARANTÍA; NO OBSTANTE, MUCHOS BANCOS COMERCIALES TAMBIÉN OTORGAN PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO CON

GARANTÍA. POR LO GENERAL, SÓLO LOS GRANDES BANCOS COMERCIALES CONCEDEN ESTA CLASE DE PRÉSTAMOS DEBIDO A SU CAPACIDAD DE OBTENER CIERTAS ECONOMÍAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE TALES PRÉSTAMOS.

COMPAÑÍAS FINANCIERAS COMERCIALES.- UNA COMPAÑÍA FINANCIERA ES UNA INSTITUCIÓN SIN AUTORIZACIÓN FORMAL QUE OPERA COMO BANCO, QUE CONCEDE PRÉSTAMOS CON GARANTÍA SOBRE CUENTAS POR COBRAR, INVENTARIO O HIPOTECAS DE BIENES MUEBLES.

LAS COMPAÑÍAS FINANCIERAS COMERCIALES NO HACEN PRÉSTAMOS COMERCIALES SIN GARANTÍA NI SE LES PERMITE MANTENER DEPÓSITOS A LA VISTA.

EMPLEO DE CUENTAS POR COBRAR COMO GARANTÍA.- LA PIGNORACIÓN O CESIÓN DE CUENTAS POR COBRAR SUELE EMPLEARSE PARA GARANTIZAR UN PRÉSTAMO A CORTO PLAZO, COMO LAS CUENTAS POR COBRAR SON MUY LÍQUIDAS, CONSTITUYEN UNA FORMA ATRACTIVA DE GARANTÍA A CORTO PLAZO.

EMPLEO DE INVENTARIO COMO GARANTÍA.- EL INVENTARIO ES CONVENIENTE COMO GARANTÍA, PUES NORMALMENTE POSEE UN VALOR DE MERCADO MAYOR QUE EL QUE MUESTRA SU VALOR EN LIBROS, EL CUAL SE UTILIZA, PARA ESTABLECER SU VALOR COMO GARANTÍA. EL INVENTARIO SE LLEVA AL COSTO EN LOS REGISTROS DE LA EMPRESA, Y UN PRESTAMISTA QUE GARANTICE PRÉSTAMOS CON UN INVENTARIO PUEDE VENDERLO AL MENOS POR ESA SUMA EN CASO DE QUE LA EMPRESA NO CUMPLA CON SU DEUDA.

OTROS TIPOS DE PRESTAMOS CON GARANTÍA

OTRAS CLASES DE GARANTÍAS PARA PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO COMPRENDEN LAS ACCIONES Y LOS BONOS, LOS PRÉSTAMOS CON FIADOR, SEGUROS DE VIDA CON VALOR DE RESCATE, ACTIVOS CORPORATIVOS Y PRÉSTAMOS DEL GOBIERNO CON GARANTÍA, LOS MÁS COMUNES DE ESTOS TIPOS DE GARANTÍA SON LAS ACCIONES, BONOS Y LOS PRÉSTAMOS CON FIADOR.

GARANTÍA DE ACCIONES Y BONOS.- LAS ACCIONES Y CIERTOS TIPOS DE BONOS QUE SE EMITEN AL PORTADOR SE PUEDEN CEDER COMO GARANTÍA PARA UN PRESTAMISTA. POR SUPUESTO, EL PRESTAMISTA, QUE COMÚNMENTE ES UN BANCO COMERCIAL, ESTÁ INTERESADO EN ACEPTAR COMO GARANTÍA SÓLO LAS ACCIONES Y BONOS QUE TENGAN UN MERCADO ACCESIBLE Y UN PRECIO ESTABLE EN EL MERCADO. POR LO GENERAL SE PREFIEREN LOS VALORES REGISTRADOS EN LAS PRINCIPALES BOLSAS DE VALORES. LOS PRESTAMISTAS PUEDEN CONCEDER HASTA UN 90% DEL PRECIO EN EL MERCADO DE ESTOS VALORES OFRECIDOS COMO GARANTÍA.

PRÉSTAMOS CON FIADOR. - LOS PRÉSTAMOS CON FIADOR SE ORIGINAN CUANDO UN TERCERO INTERESADO EN EL FUTURO FINANCIERO DE LA EMPRESA, FIRMA COMO FIADOR PARA GARANTIZAR EL PRÉSTAMO. AUN CUANDO NO SE PIGNORA UNA GARANTÍA FÍSICA O TANGIBLE PARA EL PRÉSTAMO, SE UTILIZA PARA GARANTIZARLO LA CAPACIDAD DE UN TERCERO FINANCIERAMENTE MÁS SÓLIDO. SI EL DEUDOR NO CUMPLE CON EL PAGO, EL FIADOR ES RESPONSABLE POR EL PRÉSTAMO.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.

LOS PRÉSTAMOS A LARGO PLAZO SE HACEN POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS A LAS EMPRESAS. ESTOS PRÉSTAMOS GENERALMENTE TIENEN UN VENCIMIENTO DE CINCO A DOCE AÑOS; SE DISPONE DE VENCIMIENTOS MÁS CORTOS, PERO LOS PLAZOS MÍNIMOS DE CINCO AÑOS SON LOS MÁS COMUNES. ESTOS PRÉSTAMOS SUELEN EFECTUARSE PARA FINANCIAR LAS NECESIDADES DE TRABAJO FIJAS, PARA COMPRAR MAQUINARIA Y EQUIPO O PARA LIQUIDAR OTROS PRÉSTAMOS.

LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE REALIZAN PRÉSTAMOS A PLAZOS A LAS EMPRESAS SON LOS BANCOS COMERCIALES, LOS FONDOS DE PENSIONES, LAS COMPAÑÍAS DE DESARROLLO REGIONAL LOS FONDOS Y FIDEICOMISOS CREADOS POR EL GOBIERNO PARA EL APOYO Y DESARROLLO DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS, INDUSTRIALES, COMERCIALES Y DE VIVIENDA.

FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE BONOS. - UN BONO ES UN CERTIFICADO QUE INDICA QUE UNA COMPAÑÍA HA EMPRESTADO UNA CIERTA CANTIDAD DE DINERO, COMPROMETIÉNDOSE A PAGARLA EN UNA FECHA FUTURA. LA EMPRESA EMISORA ACUERDA PAGAR A LOS TENEDORES DE BONOS UN IMPORTE POR INTERESES EN INTERVALOS DE TIEMPO ESPECIFICADOS POR LO REGULAR SEMESTRALMENTE. LA MAYORÍA DE LOS BONOS SON EMITIDOS CON FECHA DE VENCIMIENTO DE 10 A 30 AÑOS Y EN DENOMINACIONES DE \$1000 (DÓLARES).

ASPECTOS GENERALES DE UN BONO. - SON UN ASPECTO DE CONVERSIÓN, DE PAGO Y GARANTÍAS. ESTAS CARACTERÍSTICAS LE PROPORCIONAN TANTO AL EMISOR COMO AL COMPRADOR CIERTAS OPORTUNIDADES PARA REEMPLAZAR, RETIRAR Y SUPLEMENTAR EL BONO CON ALGÚN TIPO DE EMISIÓN DE OBLIGACIÓN.

EL ASPECTO DE LA CONVERSIÓN. - EL ASPECTO DE LA CONVERSIÓN DE CIERTOS BONOS LLAMADOS CONVERTIBLES LE PERMITE AL ACREEDOR (TENEDOR DEL BONO) CONVERTIR LOS BONOS EN UN CIERTO NÚMERO DE ACCIONES DE TIPO COMÚN O PREFERENTEMENTE. EL ACREEDOR CONVERTIRÁ EL BONO SÓLO SI EL VALOR DE MERCADO DE LA ACCIÓN SE VUELVE MÁS GRANDE QUE EL PRECIO DE CONVERSIÓN.

EL ASPECTO DE PAGO. - EL ASPECTO DE PAGO SE INCLUYE EN CASI TODAS LAS EMISIONES DE BONOS CORPORATIVOS, ESTE DÁ AL EMISOR LA OPORTUNIDAD DE VOLVER A COMPRAR BONOS A UN PRECIO ESTABLECIDO ANTES DE SU VENCIMIENTO, CON FRECUENCIA EL PRECIO DE PAGO VARIARÁ EN EL TIEMPO, BAJANDO EN PERÍODOS PREDEFINIDOS SEPARADOS, ALGUNAS VECES EL PRIVILEGIO DE PAGO EJERCITABLE SÓLO DURANTE UN CIERTO PERÍODO, EL PRECIO DE PAGO SE ESTABLECE SOBRE EL VALOR NOMINAL DEL BONO PARA PROPORCIONAR ALGUNA COMPENSACIÓN A LOS TENEDORES DE LOS LLAMADOS BONOS, COMO REGLA, EL PRECIO DE PAGO SUPERA AL VALOR NOMINAL DE UN BONO EN UNA CANTIDAD IGUAL AL INTERÉS DE UN AÑO.

GARANTÍAS. - LAS GARANTÍAS SE RELACIONAN OCASIONALMENTE CON BONOS COMO ENDULZADORES PARA HACERLOS MÁS ATRACTIVOS A LOS COMPRADORES POTENCIALES, UNA GARANTÍA ES UN CERTIFICADO QUE LE DA A SU POSEEDOR EL DERECHO DE COMPRAR UN CIERTO NÚMERO DE ACCIONES DE TIPO COMÚN A UN PRECIO ESPECIFICADO.

COMERCIALIZACIÓN DE UN BONO. - ES POSIBLE EFECTUAR EMISIONES PRIMARIAS O NUEVAS DE BONOS CORPORATIVOS DE DOS MANERAS: LA COLOCACIÓN DIRECTA Y EL OFRECIMIENTO PÚBLICO.

COLOCACIÓN DIRECTA. - COMPRENDE LA VENTA DE LA EMISIÓN DE UN BONO DIRECTAMENTE A UN COMPRADOR O GRUPO DE COMPRADORES QUE POR LO REGULAR SON GRANDES INSTITUCIONES FINANCIERAS - TALES COMO COMPAÑÍAS DE SEGUROS DE VIDA Y FONDOS DE PENSIONES.

OFRECIMIENTO PÚBLICO. - LOS BONOS VENDIDOS AL PÚBLICO SON GENERALMENTE POR LOS BANQUEROS DE INVERSIONES QUIENES ESTÁN EN EL NEGOCIO DE VENDER OBLIGACIONES A LAS CORPORACIONES.

PUEDEN EMITIRSE BONOS CON GARANTÍA ESPECÍFICA; QUE GENERALMENTE CONSISTE EN COMPROMETER DETERMINADOS BIENES, O BIEN, SIN GARANTÍA ESPECÍFICA; COMÚNMENTE LLAMADAS OBLIGACIONES POR LAS CUALES RESPONDEN LOS BIENES GENERALES O EL CRÉDITO DE LA EMPRESA.

LOS BONOS SON PRÉSTAMOS POR CUANTO EL PRESTATARIO ACEPTA PAGAR UN INTERÉS FIJO ANUAL HASTA SU VENCIMIENTO, LOS BONOS PERMITEN A LOS PROPIETARIOS RETENER EL CONTROL DE LA EMPRESA.

ACCIONES. - SON MEDIOS DE QUE COMÚNMENTE SE VALEN LAS EMPRESAS PARA REUNIR FONDOS Y EQUIVALEN A VENDER UNA PARTICIPACIÓN EN EL NEGOCIO LO QUE LA PROPIEDAD ESTÁ REPRESENTADA POR DICHAS ACCIONES.

EXISTEN DOS TIPOS DE ACCIONES:

- 1.- ACCIONES COMUNES.
- 2.- ACCIONES PREFERENTES.

ACCIONES COMUNES.- LOS VERDADEROS PROPIETARIOS DE LAS EMPRESAS SON LOS TENEDORES DE LAS ACCIONES COMUNES, QUIENES A SU VEZ SON LOS ÚLTIMOS EN RECIBIR CUALQUIER DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES O DE ACTIVOS. EL TENEDOR DE ACCIONES COMUNES ES EL PROPIETARIO RESIDUAL DE UNA EMPRESA, QUE ES EN ESENCIA, EL ÚLTIMO EN RECIBIR CUALQUIER DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES O ACTIVOS. LOS TENEDORES DE ACCIONES COMUNES TIENEN DERECHO A VOZ Y VOTO.

LAS VENTAJAS BÁSICAS DE LA ACCIÓN COMÚN SURGEN DEL HECHO DE QUE SE TRATA DE UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO QUE IMpone UN MÍNIMO DE RESTRICCIONES SOBRE LAS EMPRESAS CON RESPECTO A LOS PAGOS PERIODICOS Y EL RETIRO. LA ACCIÓN COMÚN TAMBIÉN LE PERMITE A LA EMPRESA AUMENTAR SU PODER PARA OBTENER PRÉSTAMOS. LAS DESVENTAJAS QUE CON MAYOR FRECUENCIA SE MENCIONAN COMPRENDE LA POTENCIAL DISOLUCIÓN DEL PODER DEL VOTO Y LAS UTILIDADES, ASÍ COMO SU ALTO COSTO DE FINANCIAMIENTO.

ACCIONES PREFERENTES.- CONFIERE A SUS TENEDORES CIERTOS PRIVILEGIOS QUE LOS HACE MÁS IMPORTANTES QUE LOS ACCIONISTAS COMUNES. A LOS TENEDORES DE ACCIONES PREFERENTES SE LES PROMETE UN RENDIMIENTO PERIODICO FIJO, EL CUAL ES ESTABLECIDO COMO UN PORCENTAJE, O BIEN, EN TÉRMINOS MONETARIOS. PARTICIPAN EN PRIMERA INSTANCIA EN EL REPARTO DE LAS UTILIDADES, NO TIENEN DERECHO A VOTO EN ASAMBLEAS ORDINARIAS Y SE LES CONFIERE SÓLO EN LAS EXTRAORDINARIAS.

LAS VENTAJAS BÁSICAS PARA EL USO DEL FINANCIAMIENTO DE ACCIONES PREFERENTES COMPRENDE SU CAPACIDAD PARA AUMENTAR EL APALANCAMIENTO, LA FLEXIBILIDAD DE LAS PARTICIPACIONES Y SU USO EN FUSIONES Y ADQUISICIONES. LAS DESVENTAJAS SON LA PREFERENCIA SOBRE LOS TENEDORES COMUNES Y COSTO RELATIVAMENTE ALTO.

FONDOS DE FOMENTO.

LOS FONDOS DE FOMENTO SON INSTRUMENTOS DE POLÍTICA ECONÓMICA CREADOS PARA APOYAR ACTIVIDADES PRIORITARIAS E INDUCIR AL SECTOR PRIVADO A REALIZAR ALTERNATIVAS QUE FORTALEZCAN UN DESARROLLO EQUILIBRADO DEL PAÍS, ENGLOBADOS DENTRO DEL PROGRAMA DE REORDENACIÓN ECONÓMICA Y PACTO DE SOLIDARIDAD.

POR SU FORMA DE OPERAR SE CLASIFICAN EN:

- 1.- BANCOS DE PRIMER PISO.
- 2.- BANCOS DE SEGUNDO PISO.

BANCOS DE PRIMER PISO.- SON AQUELLOS QUE BRINDAN SUS APOYOS TÉCNICOS Y FINANCIEROS EN FORMA DIRECTA A LOS INTERESADOS.

BANCOS DE SEGUNDO PISO.- INVARIABLEMENTE REQUIEREN DE LA PARTICIPACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO POR CUYO CONDUCTO SE CANALIZAN LOS FINANCIAMIENTOS OTORGADOS AL INTERESADO.

VENTAJAS DE SU UTILIZACIÓN:

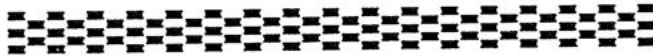
A LA BANCA LE PERMITE: LIBERAR RECURSOS Y RESPONDER A LAS NECESIDADES DE UN MERCADO QUE ASÍ LO REQUIERE.

BENEFICIOS PARA EL CLIENTE:

- 1.- OBTENER UNA TASA DE INTERÉS PREFERENCIAL.
- 2.- RECIBIR APOYO CON ASISTENCIA TÉCNICA O ASESORÍA.

NOMBRE	SECTOR	CLASIFICACION
FONATUR	SECTOR TURISMO	2DO. PISO
FOGAIN	MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA	2DO. PISO
FIRA	SECTOR AGROPECUARIO	1ER. PISO
FEGA	SECTOR GANADERIA	1ER. PISO
FOSOC	SOC. COOPERATIVAS	2DO. PISO
FONAT	EXPORTACIÓN ARTESANIAS	2DO. PISO
FONDEPORT	AEROPUERTOS, PARQUES INDUST.	
FOBROBA	PROD. Y DIST. PRODUCTOS BASICOS	2DO. PISO
FONDCOPE	COOPERATIVAS PESQUERAS	2DO. PISO
FIDEC	DESARROLLO DE CENTROS COMER.	2DO. PISO
FIDEIN	CONJUNTOS INDUSTRIALES Y PESQ.	2DO. PISO
FONEI	SECTOR INDUSTRIAL	2DO. PISO
FOVI	APOYO A LA VIVIENDA	2DO. PISO
FOGAN	APOYO GANADERIA DE EXPORTACIÓN	2DO. PISO
FONEP	ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN	1ER. PISO
FMM	SECTOR MINERO	1ER. PISO
FOMEX	EXPORTACIÓN PRODUCTOS MANUFACT.	2DO. PISO
NAFIN	SECTOR INDUSTRIAL	2DO. PISO
FOMIN	SECTOR INDUSTRIAL	2DO. PISO
FONHAPO	APOYO A LA VIVIENDA	2DO. PISO
FIMAIA	INDUSTRIA AZUCARERA	1ER. PISO

ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS



COMO LAS INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS REPRESENTAN EROGACIONES IMPORTANTES PARA LAS EMPRESAS FABRICANTES, DEBE PRESTARSE MUCHA ATENCIÓN A LAS DECISIONES CON RESPECTO A LA EROGACIÓN INICIAL DESTINADA A LA COMPRA DE UN ACTIVO DETERMINADO Y A LAS EROGACIONES SUBSECUENTES QUE TALADQUISICIÓN IMPLIQUE.

LOS ACTIVOS FIJOS TIENEN VIDAS QUE EXCEDEN EL AÑO, Y POR LO TANTO REPRESENTAN UN COMPROMISO FINANCIERO A LARGO PLAZO. A MEDIDA QUE PASA EL TIEMPO, PUEDEN VOLVERSE OBSOLETOS O REQUERIR DE UN REAJUSTE TOTAL, ES AQUÍ CUANDO EL ADMINISTRADOR FINANCIERO EVALÚA TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS PARA TOMAR LA DECISIÓN MÁS ADECUADA Y REALIZAR ESTE GASTO DE CAPITAL, SU AUTORIZACIÓN, EL ORIGEN Y TRAYECTORIA DE LA PLANEACIÓN DE TALES GASTOS.

CONCEPTO DE GASTOS DE CAPITAL

UN GASTO DE CAPITAL ES UN DESEMBOLSO O EROGACIÓN QUE HACE LA EMPRESA, DEL CUAL SE ESPERA QUE PRODUZCA BENEFICIOS EN UN PERIODO MAYOR DE UN AÑO, LAS EROGACIONES DE ACTIVOS FIJOS SON GASTOS DE CAPITAL, PERO NO SON ÚNICAMENTE ACTIVOS FIJOS SINO QUE PUEDE SER TAMBIÉN UN CARGO DIFERIDO EN PUBLICIDAD QUE PRODUCE BENEFICIOS A LARGO PLAZO.

PRINCIPALES MOTIVOS POR LO QUE REALIZAN GASTOS DE CAPITAL

- 1.- ADQUIRIR ACTIVOS.
- 2.- REPOSICIÓN DE ACTIVOS.
- 3.- MODERNIZACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.
- 4.- PARA OTROS FINES:
 - A) GASTOS DE PUBLICIDAD (MAYORES VENTAS FUTURAS)
 - B) INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (IDEAS PARA NUEVOS PRODUCTOS)
 - C) CONSULTAS DE ADMINISTRACIÓN. (MAYORES UTILIDADES A PARTIR DE UN MEJOR MANEJO DE LAS CUENTAS)

PRESUPUESTACION DE CAPITAL

LA PRESUPUESTACIÓN DE CAPITAL SE REFIERE AL PROCESO TOTAL DE GENERAR, EVALUAR, ELEGIR Y EXAMINAR CONTINUAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE DESEMBOLSOS DE CAPITAL.

PROYECTO DE INVERSIÓN

PARA EL EMPRESARIO, UN PROYECTO ES UN INSTRUMENTO QUE LES PERMITE EVALUAR LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS RELATIVAS DE UN DETERMINADO USO DE SUS RECURSOS, ASÍ PUES, SON PROYECTOS, UNA INDUSTRIA NUEVA, UNA AMPLIACIÓN DE UNA EMPRESA, LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA ADICIONAL Y EN GENERAL TODA ACTIVIDAD QUE SIGNIFIQUE LA CREACIÓN DE ALGO O EL CAMBIO DE LO YA ESTABLECIDO.

TIPOS DE PROYECTOS

DE ACUERDO A LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN:

- 1.- AGROPECUARIOS.
- 2.- INDUSTRIALES.
- 3.- INFRAESTRUCTURA SOCIAL.
- 4.- INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA.
- 5.- DE SERVICIOS.

AGROPECUARIOS.- ABARCAN TODO EL CAMPO DE LA PRODUCCIÓN ANIMAL Y VEGETAL, LAS ACTIVIDADES PESQUERAS Y FORESTALES SE CONSIDERAN ALGUNAS VECES COMO AGROPECUARIAS Y OTRAS COMO INDUSTRIALES.

INDUSTRIALES.- COMPRENEN TODA ÁREA DE MANUFACTURAS, DE LA INDUSTRIA EXTRACTIVA Y PROCESAMIENTO DE LOS PRODUCTOS EXTRACTIVOS DE LA PESCA, AGRICULTURA Y ACTIVIDAD PECUARIA.

INFRAESTRUCTURA SOCIAL.- TIENEN LA FUNCIÓN DE ATENDER NECESIDADES BÁSICAS DE LA POBLACIÓN COMO SALUD, EDUCACIÓN, ABASTECIMIENTO DE AGUA, RED DE ALCANTARILLADO, VIVIENDA Y ORDENAMIENTO URBANO Y RURAL.

INFRAESTRUCTURA ECONOMICA.- SON PROYECTOS DE UNIDADES PRODUCTIVAS QUE DIRECTA O INDIRECTAMENTE PROPORCIONAN A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA CIERTOS INSUMOS, BIENES O SERVICIOS, DE UTILI-

DAD GENERAL TALES COMO ENERGÍA ELÉCTRICA, TRANSPORTE Y -
COMUNICACIONES.

LIMITANTES DE LOS PROYECTOS

- 1.- EL MERCADO
- 2.- DISEÑO DEL PRODUCTO.
- 3.- TECNOLOGÍA DEL PROCESO.
- 4.- MATERIAS PRIMAS.
- 5.- MANO DE OBRA.
- 6.- ZONAS DE BAJO DESARROLLO.
- 7.- LOS INSUMOS AUXILIARES.
- 8.- COMUNICACIÓN.
- 9.- CLIMA Y ESTRUCTURA GEOFÍSICA.
- 10.- MEDIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS.
- 11.- LIMITACIONES DE CARÁCTER LEGAL Y REGLAMENTARIO.

FORMULACIÓN DE PROYECTOS

LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN PRESENTA CARACTERÍSTICAS ESPECIALES EN CADA CASO, SIN EMBARGO, ES POSIBLE PLANTEAR UNA METODOLOGÍA GENERAL POR MEDIO DE LA CUAL SE FORMULA UN PROYECTO.

EL PROYECTO DE INVERSIÓN DEBE SEGUIR CUATRO ETAPAS EN EL PROCESO DE FORMULACIÓN:

- ETAPA DE IDENTIFICACIÓN.
- ETAPA DE PRESELECCIÓN.
- ETAPA DE ANÁLISIS.
- ETAPA DE EVALUACIÓN Y DECISIÓN.

ETAPA DE IDENTIFICACIÓN.- ES EL PUNTO DE PARTIDA DEL ANÁLISIS DEL PROYECTO, Y ES EN ESTA ETAPA DONDE SE ESTABLECE EL OBJETIVO POR ALCANZAR, QUE PUEDE SER EL PROBAR QUE ES POSIBLE O DESEABLE AMPLIAR UNA PLANTA O UTILIZAR CIERTOS RECURSOS NATURALES.

ETAPA DE PRESELECCIÓN. - LA DECISIÓN QUE SE TOMA EN ESTA ETAPA ES QUE SI VALE LA PENA PROFUNDIZAR EL ANÁLISIS, SI ES FAVORABLE, SE DEFINE EL ALCANCE DEL MISMO Y SE ESTIMA EL COSTO PARA REALIZAR LOS ESTUDIOS.

EN ESTA ETAPA TAMBIÉN SE RECOPILAN LOS ASPECTOS DEL PROYECTO QUE SON NECESARIOS ATENDER CON CUIDADO EN LOS ANÁLISIS SUBSECUENTES COMO:

- 1.- DESCRIPCIÓN DEL MERCADO.
- 2.- DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE MANUFACTURA Y DISPONIBILIDAD DE RECURSOS.
- 3.- ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN NECESARIA Y DEL COSTO DE OPERACIÓN.
- 4.- ESTIMACIÓN DE LOS RENDIMIENTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO.
- 5.- DEFINICIÓN DE LOS POSIBLES PROBLEMAS Y RIESGOS MAYORES DEL PROYECTO.

ETAPA DE ANÁLISIS. - EL ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO COMPRENDE UN ANÁLISIS DE MERCADO TÉCNICO Y FINANCIERO.

PARA PODER TOMAR DECISIONES, ÉSTE DEBE INCLUIR:

A) ANÁLISIS DE MERCADO INCLUYE:

- 1.- DESCRIPCIÓN BREVE DEL MERCADO.
- 2.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA PASADA Y PRESENTE.
- 3.- ANÁLISIS DE LA OFERTA PASADA Y ACTUAL.
- 4.- INFORMACIÓN SOBRE LA POSICIÓN COMPETITIVA DEL PRODUCTO.
- 5.- ESTIMACIÓN DE DEMANDA FUTURA.
- 6.- PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO DEL MERCADO.

B) ANÁLISIS TÉCNICO:

ESTE INCLUYE LA FACTIBILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO Y PROPORCIONA UNA BASE PARA LA ESTIMACIÓN DE COSTOS Y ANALIZA VARIAS ALTERNATIVAS TÉCNICAS. (EMPLEO, ECOLOGÍA, DEMANDA DE SERVICIOS, ETC.) ESTE DEBERÁ INCLUIR:

- 1.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.
- 2.- DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE MANUFACTURA, INCLUYENDO -
DIAGRAMAS DE FLUJO, ALTERNATIVAS CONSIDERADAS Y LA -
JUSTIFICACIÓN DEL PROCESO SELECCIONADO.
- 3.- DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA PLANTA Y EL PROGRAMA-
DE PRODUCCIÓN.
- 4.- SELECCIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO (COTIZACIONES, ESPE-
CIFICACIONES, FECHAS DE ENTREGA, FORMAS DE PAGO, RE-
FACCIONES DISPONIBLES, ETC.).
- 5.- LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA (ESTUDIO COMPARATIVO DE DI-
FERENTES SITIOS, VENTAJAS Y DESVENTAJAS).
- 6.- DISEÑO DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA (COSTOS DE --
CONSTRUCCIÓN Y MEJORAS).
- 7.- ESTUDIO DE DISPONIBILIDAD DE MATERIALES E INSTALACIO-
NES (PROPIEDADES, CANTIDADES REQUERIDAS, COSTOS ESPE-
RADOS, ETC.).
- 8.- REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA (DIRECTA E INDIRECTA-
Y DE SUPERVISIÓN.
- 9.- DETERMINACIÓN DE TIPO Y CANTIDAD DE DESPERDICIOS ---
(PROCEDIMIENTO PARA ESHACERSE DE ELLOS, REGLAMENTA-
CIÓN OFICIAL, ETC.)
- 10.- ESTIMACIÓN DEL COSTO DE INVERSIÓN Y DE PRODUCCIÓN DE
LA PLANTA.

c) ANÁLISIS FINANCIERO:

ESTA ETAPA DEL ANÁLISIS PREPARA LA INFORMACIÓN FINANCIERA,
PARA QUE EL PROYECTO SEA MEDIDO EN VARIAS MEDIDAS DE RENTA
BILIDAD COMERCIAL Y MAGNITUD DE FINANCIAMIENTO QUE SE RE--
QUIERA. INCLUYE:

- ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS.
- PROYECTOS DE OTRAS EMPRESAS.
- PROYECCIONES FINANCIERAS PARA PERIODOS FUTUROS.
- CÉDULAS DE GENERACIÓN DE PROYECCIONES (PERIODO DE COBRO,
NIVELES DE INVENTARIOS, PAGO DE COMPRAS, VENTAS, ETC.)
- ANÁLISIS FINANCIEROS MOSTRANDO INDICADORES ECONÓMICOS --
DEL PROYECTO (PERIODO DE RECUPERACIÓN, RENDIMIENTO SOBRE-
LAS INVERSIONES, TASA INTERNA DE RENDIMIENTO, PUNTO DE --
EQUILIBRIO EN EL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN, ANÁLISIS DEL PRE-
CIO DE VENTA, ETC.).

- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD PARA IDENTIFICAR ELEMENTOS DE MÁS IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO Y ANÁLISIS DEL RIESGO DEL MISMO.

ETAPA DE EVALUACIÓN Y DECISIÓN

EN ESTA ETAPA, SE TOMAN LAS DECISIONES EN BASE A TODO EL ESTUDIO QUE CON ANTERIORIDAD SE REALIZA, PARA QUE EL PROYECTO SEA IMPLANTADO Y DESARROLLADO. ES EN ESTE PUNTO DONDE SE EMPIEZA A CONSEGUIR EL FINANCIAMIENTO PARA EL MISMO.

UNA VEZ ANALIZADO Y DECIDIDO EL PROYECTO, SE ENTRA EN LA FASE FINAL, QUE CONSISTE EN LA PRESENTACIÓN DE LA PROPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN. EL PROPÓSITO DE ÉSTA, ES PARA CONSEGUIR EL FINANCIAMIENTO QUE REQUIERE EL PROYECTO, ÉSTE INCLUYE:

- 1) INFORMACION GENERAL DEL PRODUCTO, HISTORIAL DE LA COMPAÑIA, NATURALEZA DE LA INDUSTRIA, TIPO DE ORGANIZACION ORGANIGRAMA Y ADMINISTRACION.
- 2) DESCRIPCION DEL PROYECTO.
- 3) GARANTIAS QUE SE OFREZCAN A LOS FINANCIADORES, ASESORES TECNICOS, ETC.

EVALUACIÓN DE PROYECTOS

LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS CONSISTE EN REALIZAR UNA OPERACIÓN COMPARATIVA ENTRE LAS POSIBILIDADES DE USO DE LOS RECURSOS REPRESENTADOS POR LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

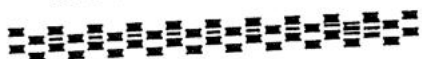
LA EVALUACIÓN DE UN PROYECTO SE PUEDE EFECTUAR DESDE DOS PUNTOS DE VISTA:

- 1) DE LA INVERSIÓN.
- 2) DE LA OPERACIÓN.

DE LA INVERSIÓN.- ESTOS SON LOS MÉTODOS DETERMINÍSTICOS, QUE SE CONSIDERAN DE VALIDEZ ABSOLUTA.

DE LA OPERACIÓN.- EN ÉSTOS SE CONSIDERA UNA CIERTA PROBABILIDAD DE OCURRENCIA DE FACTORES Y SE LES LLAMA MÉTODOS PROBABILÍSTICOS.

COSTO DE CAPITAL



ES UN COSTO DE OPORTUNIDAD EMPLEÁNDOLO COMO LA TASA A LA CUAL SE DEBERÍAN ACEPTAR LOS FLUJOS GENERADOS POR LOS PROYECTOS, PRECISAMENTE PARA EVALUAR DICHS PROYECTOS DE INVERSIÓN CUANDO SE UTILIZA EL MÉTODO DEL VALOR PRESENTE NETO (V.P.N.)

SI EL VPN DE UN PROYECTO ES POSITIVO, DADO ESTE COSTO DE OPORTUNIDAD, SE AUMENTARÁ EL VALOR DE MERCADO DE LA EMPRESA SI SE ACEPTA EL PROYECTO.

EL COSTO DE CAPITAL TAMBIÉN SE DESCRIBE COMO LA TASA MÍNIMA EN LA ACEPTACIÓN O RECHAZO DE PROYECTOS CUANDO SE EVALÚAN PROYECTOS DE INVERSIÓN CON EL MÉTODO DE TASA DE RENDIMIENTO DESCONTADO (T.R.D.)

SI LA T.R.D. ESPERADA PARA "X" PROYECTO SUPERA AL COSTO DE CAPITAL, LOS ACCIONISTAS RESULTARÁN BENEFICIADOS DESDE EL PUNTO DE VISTA FINANCIERO SI EL PROYECTO SE LLEVA A CABO.

EL COSTO DE CAPITAL NOS DA UNA MEDIDA DE QUE TAN BIEN ESTÁ DISEÑADA LA ESTRUCTURA FINANCIERA.

EL COSTO DE CAPITAL Y LOS MEDIOS UTILIZADOS PARA MEDIRLOS SON DE IMPORTANCIA PARA TODA LA ECONOMÍA DE LA EMPRESA. SI LA MEDICIÓN DEL COSTO DE CAPITAL ES ERRONEA DE TAL MANERA QUE LA TASA DETERMINADA SEA DEMASIADA ALTA SE RECHAZARÍAN MUCHOS PROYECTOS QUE DEBERÍAN SER ACEPTADOS, IMPIDIENDO QUE LA ECONOMÍA DE LA EMPRESA CREZCA TAN RÁPIDO COMO DEBIERA, SI ALGUNAS EMPRESAS UTILIZAN TASAS DE ACEPTACIÓN O RECHAZO DEMASIADO BAJAS VAN A DISTRAER RECURSOS DE FINES PRODUCTIVOS A FINES MENOS PRODUCTIVOS.

EL COSTO DE CAPITAL PARA UNA DETERMINADA EMPRESA ES AQUELLA TASA DE DESCUENTO CON LA CARACTERÍSTICA DE QUE CUALQUIER INVERSIÓN CUYA TASA DE RENDIMIENTO SEA SUPERIOR O INFERIOR A ESTA TASA, AUMENTARÁ O DISMINUIRÁ EL VALOR DE LAS ACCIONES DE LA EMPRESA.

CONSECUENTEMENTE EL ADMINISTRADOR FINANCIERO PODRÁ MEDIR EL COSTO DE CAPITAL DE SU EMPRESA Y SUS POLÍTICAS PODRÁN AFECTARLO, PERO ESTA ÚLTIMA INSTANCIA SERÁ EL MERCADO QUIÉN DETERMINARÁ CUAL SERÁ EL COSTO DE CAPITAL.

IMPORTANCIA DEL COSTO DE CAPITAL.- EL COSTO DE CAPITAL SE CONVIERTE EN UNA MEDIDA BÁSICA DE DESARROLLO FINANCIERO Y DETERMINA LA ACEPTACIÓN DE TODAS LAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN.

"K" ES LA TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA REQUERIDA, TASA OBJETIVO, TASA DE ADMISIÓN O ESTANDAR FINANCIERO.

AUNQUE TODOS LOS CONCEPTOS ANTES MENCIONADOS DESCRIBEN LA IMPORTANCIA DE "K" EN LA EFICIENTE ASIGNACIÓN EN LOS RECURSOS DE LA EMPRESA, EL TÉRMINO COSTO DE CAPITAL SE REFIERE DIRECTAMENTE A LA FORMA EN QUE "K" SE DERIVA POR LA DISPONIBILIDAD Y EL COSTO DE LAS FUENTES DE FONDOS PARA UN PROPÓSITO ESPECÍFICO Y DURANTE UN PERIODO DETERMINADO.

COSTO PONDERADO DE CAPITAL "KA".- LA TÉCNICA DE COSTO PONDERADO DE CAPITAL ES UN PROMEDIO DE LOS COSTOS RELATIVOS A CADA UNA DE LAS FUENTES DE RECURSOS QUE LA EMPRESA UTILIZA. ESTE PROMEDIO SE PONDERA DE ACUERDO CON EL PORCENTAJE DE LOS COSTOS DENTRO DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LA EMPRESA.

FUENTES DE RECURSOS

PASIVO.- PRÉSTAMOS BANCARIOS Y OBLIGACIONES.

CAPITAL.- ACCIONES COMUNES, ACCIONES PREFERENTES Y UTILIDADES RETENIDAS.

1.- PRÉSTAMOS BANCARIOS.

EL COSTO DE CAPITAL DE LOS PRÉSTAMOS BANCARIOS SERÁ EL COSTO DEL FINANCIAMIENTO.

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

DONDE:

K= COSTO DE CAPITAL DE PRÉSTAMOS BANCARIOS.
KD= COSTO DE CAPITAL DE LOS INTERESES EN PORCENTAJE.
T= TASA DE IMPUESTOS.

2.- OBLIGACIONES

ES LA CONTRATACIÓN DE DEUDA CON TERCERAS PERSONAS A LAS CUALES TENEMOS QUE PAGARLES UN RENDIMIENTO.

FORMULA

$$I + \frac{M-P}{N}$$

$$KD = \frac{\frac{M+P}{2} - (1 - T)}{2}$$

DONDE:

- KD= COSTO DE CAPITAL DE LAS OBLIGACIONES.
- I= COSTO DE CAPITAL DE INTERESES DEL IMPORTE SOBRE SU VALOR NOMINAL.
- M= VALOR NOMINAL.
- P= PRECIO DE MERCADO DE LA ACCIÓN.
- N= TIEMPO (PLAZO FIJADO)
- T= TASA DE IMPUESTOS.

3.- ACCIONES COMUNES

FORMULA

$$KC = \frac{D1(1-T)}{P - F(1-T)} + G$$

DONDE:

- KC= COSTO DE CAPITAL ACCIONES COMUNES.
- D1= DIVIDENDOS PRESENTES.
- T= TASA DE IMPUESTOS.
- P= PRECIO DE LA ACCIÓN.
- F= COSTO DE COLOCACIÓN.

G = TASA DE CRECIMIENTO DE LOS DIVIDENDOS O RENDIMIENTOS.

$$D1 = D0 + G$$

D0 = DIVIDENDOS DE AÑOS ANTERIORES

G = TASA DE CRECIMIENTO

4.- ACCIONES PREFERENTES

FORMULA

$$KP = \frac{DP (1 - T)}{P}$$

DONDE:

KP = COSTO DE CAPITAL DE ACCIONES PREFERENTES

DP = DIVIDENDO PREFERENTE.

T = TASA DE IMPUESTOS.

P = PRECIO DE LA ACCIÓN.

5.- UTILIDADES RETENIDAS

FORMULA

$$KS = \frac{D1 (1 - T)}{P} + G$$

DONDE:

KS = COSTO DE CAPITAL DE UTILIDADES RETENIDAS.

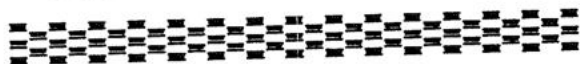
D1 = DIVIDENDOS.

T = TASA DE IMPUESTOS.

P = PRECIO DE LA ACCIÓN EN EL MERCADO.

G = TASA DE CRECIMIENTO DE LOS DIVIDENDOS.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO



EL ARRENDAMIENTO SE REFIERE AL DERECHO DE UTILIZAR ACTIVOS FIJOS ESPECÍFICOS, COMO TERRENOS Y EQUIPO, SIN RECIBIR REALMENTE UN TÍTULO DE PROPIEDAD SOBRE ELLOS. EL ARRENDATARIO (PERSONA FÍSICA O MORAL) RECIBE LOS SERVICIOS DE LOS ACTIVOS ARRENDADOS POR PARTE DEL ARRENDADOR, QUIÉN ES EL PROPIETARIO DE LOS ACTIVOS, A CAMBIO DEL USO DE DICHS ACTIVOS, EL ARRENDATARIO PAGA AL ARRENDADOR UNA CUOTA FIJA PERIÓDICA, LO CUAL SUELE HACERSE POR ADELANTADO EN CADA PERIODO DE ARRENDAMIENTO, EL PAGO POR EL ARRENDAMIENTO, O SEA, LA RENTA, ES CONSIDERADO COMO UN GASTO DEDUCIBLE DE IMPUESTOS POR PARTE DEL ARRENDATARIO; LAS PERCEPCIONES DE ARRIENDO SON CONSIDERADAS COMO INGRESO POR PARTE DEL ARRENDADOR.

SI UNA EMPRESA DESEA OBTENER EL SERVICIO DE UN ACTIVO DETERMINADO, TIENE DOS OPCIONES: COMPRAR EL ACTIVO O ARRENDARLO. PARA COMPRAR UN ACTIVO, LA EMPRESA DEBE DESEMBOLSAR UNA SUMA CONSIDERABLE O CONVENIR EN ALGÚN TIPO DE COMPRA DE ABONOS QUE IMPLICA CONTRAER UNA OBLIGACIÓN (PASIVO) A LARGO PLAZO ASOCIADO APARECERÁN EN EL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA. ARRENDAR EL ACTIVO SOLICITADO PROPORCIONA A LA COMPAÑÍA EL SERVICIO DEL ACTIVO, SIN ACRECENTAR NECESARIAMENTE LAS CUENTAS DEL BALANCE GENERAL, EL ARRENDAMIENTO O ARRIENDO ES UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO, YA QUE PERMITE A UNA EMPRESA OBTENER EL USO DE ACTIVOS FIJOS SIN RECURRIR DIRECTAMENTE EN NINGÚN COMPROMISO DE DEUDA.

CARACTERISTICAS DE LOS ARRENDAMIENTOS

- 1.- TIPOS DE ARRENDAMIENTO.
- 2.- CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO.
- 3.- REQUISITOS LEGALES DE LOS ARRENDAMIENTOS.

TIPOS BÁSICOS DE CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO.- LOS DOS TIPOS BÁSICOS DE QUE DISPONE UNA EMPRESA SON LOS ARRENDAMIENTOS OPERACIONALES Y LOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS, ESTOS ÚLTIMOS DENOMINADOS POR LOS CONTADORES COMO CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO DE CAPITAL.

CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO OPERACIONAL.- UN CONTRATO OPERACIONAL ES NORMALMENTE UN ARREGLO CONTRACTUAL EN EL QUE EL ARRENDATARIO SE COMPROMETE A EFECTUAR PAGOS PERIÓDICOS AL ARRENDADOR DURANTE CINCO O MENOS AÑOS POR LOS SERVICIOS DE UN ACTIVO, TALES CONTRATOS SE PUEDEN CANCELAR GENERAL-

MENTE A PETICIÓN DEL ARRENDATARIO, A QUIÉN PUEDE EXIGIRSE POR LA CANCELACIÓN EL PAGO DE LA CUOTA PREDETERMINADA. LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO OPERACIONAL SUELEN UTILIZARSE PARA ARRENDAR COMPUTADORAS, EQUIPO PESADO, AUTOMÓVILES Y CAJAS REGISTRADORAS. LOS CONTRATOS OPERACIONALES SON GENERALMENTE SUSCRITOS POR PERIODOS DE TIEMPO MENORES QUE LA DURACIÓN DEL ACTIVO ARRENDADO. EN ALGUNOS CASOS, EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO CONCEDE AL ARRENDATARIO LA OPORTUNIDAD DE COMPRAR EL ACTIVO ARRENDADO, POR LO REGULAR, LOS PAGOS TOTALES EFECTUADOS POR EL ARRENDATARIO AL ARRENDADOR SON MENORES QUE EL COSTO INICIAL DEL ACTIVO PAGADO POR EL ARRENDADOR. DADO QUE EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO OPERACIONAL COMPRENDE NORMALMENTE UN PERIODO MENOR QUE LA VIDA ÚTIL DEL ACTIVO, EL ARRENDADOR ESPERA VENDER EL ACTIVO (POR UNA CANTIDAD MAYOR QUE SU COSTO NO RECUPERADO) CUANDO VENZA EL CONTRATO.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (O DE CAPITAL). - ES UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO A UN PLAZO MAYOR QUE UN CONTRATO OPERACIONAL. ESTOS CONTRATOS NO PUEDEN CANCELARSE Y POR LO TANTO OBLIGAN AL ARRENDATARIO A REALIZAR PAGOS POR EL USO DE UN ACTIVO DURANTE UN PERIODO PREESTABLECIDO. AUN SI EL ARRENDATARIO NO REQUIERE DEL SERVICIO DEL ACTIVO ARRENDADO, SE VE OBLIGADO CONTRACTUALMENTE A EFECTUAR PAGOS DURANTE LA VIGENCIA DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO. ESTOS CONTRATOS SE UTILIZAN GENERALMENTE PARA ARRENDAR TIERRAS O TERREÑOS, EDIFICACIONES Y GRANDES PIEZAS DE EQUIPO FIJO. EL ASPECTO NO CANCELABLE LO ASEMEJA CON CIERTOS TIPOS DE PASIVOS A LARGO PLAZO. EL PAGO DE ARRENDAMIENTO SE CONVIERTE EN UN GASTO FIJO Y DEDUCIBLE DE IMPUESTOS. EL INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO PUEDE SIGNIFICAR LA BANCARROTA PARA EL ARRENDATARIO. LOS PAGOS TOTALES DURANTE EL PERIODO DE ARRENDAMIENTO SON SUPERIORES AL COSTO QUE LOS ACTIVOS ARRENDADOS REPRESENTAN PARA EL ARRENDADOR. ALGUNOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO CONFIEREN AL ARRENDATARIO LA OPCIÓN DE COMPRAR AL VENCIMIENTO.

VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- 1.- FLEXIBILIDAD ECONÓMICA SOBRE TODO EN EQUIPO DE PRODUCCIÓN SUJETOS A UNA ALTA TASA DE OBSOLECENCIA.
- 2.- OTRA VENTAJA ES LA CARENCIA DE CONVENIOS SOBRE RESTRICCIONES PROTECTIVAS, IMPUESTOS AL PRESTATARIO EN EL CONTRATO DE PRÉSTAMO.
- 3.- EN CASO DE QUIEBRA LOS DERECHOS DE LOS ARRENDATARIOS SOBRE LOS ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA SE ENCUENTRAN MÁS LIMITADOS QUE EL DE LOS ACREEDORES, LO QUE SIGNIFICA QUE EL ARRENDADOR TIENE DERECHO AL PAGO DE UN AÑO DE ALQUILER MIENTRAS QUE EN EL CASO DEL ACREEDOR TIENE DERE-

CHO AL PAGO DE TRES AÑOS DE RENTA.

- 4.- TAMBIÉN HAY ALGUNAS VENTAJAS FISCALES SOBRE TODO EN EL CASO DE ARRENDAMIENTO DE TERRENOS DONDE EL COSTO DE ESTE SE AMORTIZA CON LOS PAGOS DEL ALQUILER, Y ESTO PERMITE AL ARRENDATARIO DEDUCIR FISCALMENTE EL COSTO DEL TERRENO.
- 5.- LA ÚLTIMA VENTAJA SE REFLEJA EN EL TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS OBLIGACIONES DE ARRENDAMIENTO, YA QUE SÓLO APARECEN COMO NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS DICTAMINADOS DE LA EMPRESA.

LIMITACIONES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- 1.- SE REFIERE AL VALOR RESIDUAL O VALOR DE DESHECHO DE UN ACTIVO AL FINAL DEL PERIODO DEL ARRENDAMIENTO.
- 2.- EL COSTO DE INTERÉS EN EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO ES POR LO GENERAL MÁS ALTO QUE EL DE UN PRÉSTAMO MEDIANTE FINANCIAMIENTO.
- 3.- LOS CARGOS FIJOS MÁS ALTOS PROVENIENTES DE LOS COSTOS DE INTERÉS Y DEL FINANCIAMIENTO DEL 100% AUMENTAN EL RIESGO FINANCIERO DE LA EMPRESA.

CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO

SE DISPONE DE CIERTAS OPCIONES COMO PARTE DE CUALQUIER CONTRATO DE ARRENDAMIENTO. UNA DE ESTAS TRATA ACERCA DE LA MANERA EN QUE LOS ACTIVOS ARRENDADOS SON ADQUIRIDOS POR EL ARRENDADOR, LA SEGUNDA SE RELACIONA CON EL MANTENIMIENTO DE LOS ACTIVOS ARRENDADOS, LA TERCERA SE ENCARGA DE LA RENOVABILIDAD DEL CONTRATO, UNA OPCIÓN FINAL SE REFIERE A LOS TIPOS DE ARRENDADORES DISPONIBLES.

LA ADQUISICIÓN DE ACTIVOS ARRENDADOS:

LOS ARRENDADORES EMPLEAN DOS TÉCNICAS PARA LA OBTENCIÓN DE ACTIVOS QUE HABRÁN DE ARRENDARSE QUE SON CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO DIRECTO Y LOS DE VENTA-REARRENDAMIENTO.

ARRENDAMIENTO DIRECTO.- RESULTA CUANDO UN ARRENDADOR POSEE O ADQUIERE LOS ACTIVOS QUE SON ARRENDADOS A CIERTO ARRENDATARIO. EN OTRAS PALABRAS, EL ARRENDATARIO NO POSEÍA PREVIAMENTE LOS ACTIVOS QUE ARRIENDA. EL ARRENDADOR PUEDE SER

EL FABRICANTE REAL DEL ACTIVO, O BIEN PUEDE SER UNA EMPRESA SUBSIDIARIA ARRENDADORA QUE ADQUIERE LOS ACTIVOS A PARTIR DEL FABRICANTE Y LUEGO LOS ARRIENDE AL ARRENDATARIO. EL ARRENDATARIO NORMALMENTE SELECCIONARÁ EL FABRICANTE, NÚMERO DE MODELO Y OTRAS CARACTERISTICAS IMPORTANTES DEL ACTIVO QUE DE SEA ARRENDAR.

CONVENIOS DE VENTA-REARRENDAMIENTO.- UN SEGUNDO TIPO DE TÉCNICA UTILIZADA POR LOS ARRENDADORES PARA ADQUIRIR ACTIVOS CONSISTE EN COMPRAR ACTIVOS QUE YA ERAN PROPIEDAD DEL ARRENDATARIO Y REARRENDARLOS, ESTE TIPO DE CONVENIO ES BASTANTE COMÚN, UN CONVENIO DE VENTA-REARRENDAMIENTO SUELE REALIZARLO LA EMPRESA QUE NECESITA FONDOS PARA SUS OPERACIONES, AL VENDER UN ACTIVO EXISTENTE A UN ARRENDADOR PARA LUEGO REARRENDARLO, EL ARRENDATARIO RECIBE INMEDIATAMENTE DINERO EN EFECTIVO POR EL ACTIVO Y, AL MISMO TIEMPO, SE OBLIGA A REALIZAR PAGOS PERIÓDICOS FIJOS POR EL USO DEL ACTIVO ARRENDADO.

CONDICIONES DE MANTENIMIENTO.- UN CONVENIO DE ARRENDAMIENTO NORMALMENTE ESPECÍFICA SI EL ARRENDATARIO ES RESPONSABLE DEL MANTENIMIENTO DE LOS ACTIVOS ARRENDADOS. LOS ARRENDAMIENTOS OPERACIONALES POR LO REGULAR INCLUYEN CLAUSULAS DE MANTENIMIENTO QUE EXIGEN QUE EL ARRENDADOR MANTENGA LOS ACTIVOS, EL MANTENIMIENTO COMPRENDE NO SÓLO REPARACIONES, SINO TAMBIÉN PAGOS DE SEGURO 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 CONVENIOS A UN CORTO PLAZO RELATIVO, EL ARRENDADOR PUEDE POR LO REGULAR ESTIMAR DE MANERA PRECISA LOS GASTOS DE MANTENIMIENTO ESPERADOS DURANTE LA VIGENCIA DEL ARRENDAMIENTO.

LOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS CASI SIEMPRE REQUIEREN QUE EL ARRENDATARIO PAGUE COSTOS DE MANTENIMIENTO. EL PAGO DE ARRENDAMIENTO SEGÚN LOS TÉRMINOS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO ES SÓLO POR EL USO DEL ACTIVO.

RENOVABILIDAD.- POR LO GENERAL, AL ARRENDATARIO SE LE CONCEDE LA OPCIÓN (O DERECHO) DE RENOVAR UN ARRENDAMIENTO EN EL MOMENTO DE SU VENCIMIENTO. LAS OPCIONES DE RENOVACIÓN SON ESPECIALMENTE COMUNES EN LOS ARRENDAMIENTOS OPERACIONALES, DADO QUE ÉSTOS TIENEN VIGENCIAS MAS CORTAS, REDUCIENDO ASÍ LA POSIBILIDAD DE QUE LOS ACTIVOS ARRENDADOS SE VUELVAN OBSOLETOS. LOS PAGOS POR ARRIENDE SON NORMALMENTE MÁS BAJOS DESPUÉS DE LA RENOVACIÓN DEL MISMO QUE DURANTE EL PERIODO INICIAL. LA OPCIÓN SE EJERCE HASTA QUE HA EXPIRADO EL ARRENDAMIENTO ORIGINAL.

TIPOS DE ARRENDADORES.- EL ARRENDADOR PUEDE PRESENTAR UNO -
DE VARIOS GRUPOS, EN LOS CONVENIOS DE ARRENDAMIENTO OPERA--
CIONAL, ES MUY PROBABLE QUE EL ARRENDADOR SEA EL FABRICANTE
DEL ARTÍCULO ARRENDADO. LOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS SUE--
LEN OFRECERLOS GRANDES INSTITUCIONES FINANCIERAS, COMO SON--
LOS BANCOS COMERCIALES Y COMPAÑÍAS DE SEGUROS DE VIDA.

REQUISITOS LEGALES DE LOS ARRENDAMIENTOS

CON EL FIN DE ACATAR LAS DISPOSICIONES DEL ISR, UN CONVENIO
DE ARRENDAMIENTO DEBE CUMPLIR CON LOS SIGUIENTES REQUISITOS:

ART. 15 CFF.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO ES EL CONTRATO POR EL
CUAL SE OTORGA EL USO O GOCE TEMPORAL DE BIENES TANGIBLES, -
SIEMPRE QUE SE CUMPLA CON LOS SIGUIENTES REQUISITOS:

- I.- QUE SE ESTABLEZCA UN PLAZO FORZOSO QUE SEA IGUAL O SUPE-
RIOR AL MÍNIMO PARA DEDUCIR LA INVERSIÓN EN LOS TÉRMINOS
DE LAS DISPOSICIONES FISCALES O CUANDO EL PLAZO SEA ----
MENOR, SE PERMITA A QUIEN RECIBE EL BIEN, QUE AL TÉRMINO
DEL PLAZO EJERZA CUALQUIERA DE LAS SIGUIENTES OPCIONES:
 - A) TRANSFERIR LA PROPIEDAD DEL BIEN OBJETO DEL CONTRATO ME-
DIANTE EL PAGO DE UNA CANTIDAD DETERMINADA, QUE DEBERÁ -
SER INFERIOR AL VALOR DE MERCADO DEL BIEN AL MOMENTO DE
EJERCER LA OPCIÓN.
 - B) PRORROGAR EL CONTRATO POR UN PLAZO CIERTO DURANTE EL CUAL
LOS PAGOS SERÁN POR UN MONTO INFERIOR AL QUE SE FIJÓ DU-
RANTE EL PLAZO INICIAL DEL CONTRATO.
 - C) OBTENER PARTE DEL PRECIO POR LA ENAJENACIÓN A UN TERCERO
DEL BIEN OBJETO DEL CONTRATO.
- II.- QUE LA CONTRAPRESTACIÓN SEA EQUIVALENTE O SUPERIOR AL --
VALOR DEL BIEN AL MOMENTO DE OTORGAR SU USO O GOCE.
- III.- QUE SE ESTABLEZCA UNA TASA DE INTERÉS APLICABLE PARA -
DETERMINAR LOS PAGOS Y EL CONTRATO SE CELEBRE POR ES--
CRITO.
- IV.- CONSIGNAR EXPRESAMENTE EN EL CONTRATO EL VALOR DEL BIEN
OBJETO DE LA OPERACIÓN Y EL MONTO QUE CORRESPONDA AL -
PAGO DE INTERESES.

MÉTODOS DE VALUACIÓN

EXISTEN DOS MÉTODOS DE VALUACIÓN PARA DETERMINAR QUE ES --
MEJOR PARA LA EMPRESA, SI ARRENDAR O COMPRAR:

MÉTODO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO.
MÉTODO DE LA TASA BÁSICA DE INTERÉS.

1.- MÉTODO DE FLUJO DESCONTADO.

FÓRMULA PARA VALUAR EL ARRENDAMIENTO.

$$PVL = E - \frac{N}{(1 + R)^T} \frac{LT}{(1 - T)}$$

2.- FÓRMULA PARA VALUAR LA COMPRA (NORMAL, CON ENGANCHE)

PVL Y PVB = VALOR PRESENTE DE LOS COSTOS, YA SEA DE
ARRENDAMIENTO O DE COMPRA CON PRÉSTAMO.

LT= SON LOS PAGOS UNIFORMES AL FINAL DEL AÑO
DEL ARRENDAMIENTO.

N= NÚMERO DE AÑOS QUE DURA EL CONTRATO.

T= TASA MARGINAL DE IMPUESTOS DE LA EMPRESA.

R= TASA DE RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN IN
CREMENTADA DE LA EMPRESA.

BT= REEMBOLSO UNIFORME DEL CAPITAL.

DT= DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO.

PO= ENGANCHE.

IT= PAGO DE LOS CARGOS SOBRE LA DEUDA AL FINAL
DEL AÑO.

T= TIEMPO.

SI	PVL <	PVB	PROCEDE ARRENDAMIENTO
SI	PVL >	PVB	PROCEDE COMPRA
SI	PVL =	PBV	PROCEDE CUALQUIERA DE LAS DOS
SI	PBL /	PVB < 1	PROCEDE EL ARRENDAMIENTO
SI	PVL /	PVB > 1	PROCEDE LA COMPRA
SI	PVL /	PVB = 1	PROCEDE CUALQUIERA DE LAS DOS

ESTE MÉTODO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO COMPARA CON CADA ALTERNATIVA EL VALOR PRESENTE DE LOS COSTOS ASOCIADOS, DESCONTANDO EL RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN INCREMENTADA DE LA EMPRESA Y RECOMIENDA EL VALOR PRESENTE MÁS PEQUEÑO DE LOS FUTUROS DESEMBOLSOS.

2.- MÉTODO DE LA TASA BÁSICA DE INTERÉS.

A) ARRENDAMIENTO

$$C = E \frac{N \left(\frac{LT - K \cdot PT}{1 + R} \right) \cdot T}{T}$$

B) COMPRA

$$C = E \frac{N \cdot DT \cdot T}{(1 + R) T}$$

- C = PRECIO O COSTO DEL ACTIVO
- PT = % DE LA DEUDA (CAPITAL PENDIENTE DURANTE EL AÑO T).
- T = TASA DE IMPUESTO.
- K = COSTO DE UN PRÉSTAMO POR PARTE DEL PROVEEDOR DEL EQUIPO.
- DT = DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO DURANTE EL AÑO.
- R = TASA DE RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN.
- LT = PAGOS UNIFORMES AL FINAL DEL AÑO.
- T = TIEMPO.

ESTE MÉTODO SEPARA EL EFECTIVO FISCAL Y ELIMINA LA DIFERENCIA EN % DE FINANCIAMIENTO.

ESTE MÉTODO SE FUNDAMENTA EN EL SUPUESTO DE QUE LA EMPRESA PUEDE CONSEGUIR FONDOS DEL PROVEEDOR A UNA TASA DE INTERÉS MÁS BAJA QUE LA TASA DE RENDIMIENTO SOBRE SU INVERSIÓN INCREMENTADA (SIGNIFICA AHORRO).

EJEMPLO:

DATOS PARA EL ARRENDAMIENTO:

COSTO DE LA RENTA	\$ 18,000 ANUALES
PLAZO	3 AÑOS
TASA INTERNA DE RENDIMIENTO	40 %
TASA DE IMPUESTOS	48 %

DATOS PARA LA COMPRA:

COSTO DEL ACTIVO SIN ENGANCHE	\$ 60,000
ABONOS A CAPITAL	20,000
TASA DE INTERÉS SOBRE SALDOS INSOLUTOS	52 %
DEPRECIACIÓN	25 %
TASA DE IMPUESTOS	48 %
PLAZO	3 AÑOS
ENGANCHE	20 %

1ER. MÉTODO (FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO)

A) ARRENDAMIENTO

$$PVL = \frac{LT (1 - T)}{T (1 + R)}$$

$$PVL = \frac{18,000 (1 - .48)}{1} = \frac{18,000 (0.52)}{1.40} = \frac{9,360}{1.40} = \$6,686$$

(1 + .40)

$$PVL = \frac{18,000 (1 - .48)}{2} = \frac{18,000 (.052)}{1.96} = \frac{9,360}{1.96} = \$4,776$$

(1 + .40)

$$PVL = \frac{18,000 (1 - .48)}{3} = \frac{18,000 (0.52)}{2.744} = \frac{9,360}{2.744} = \$3,411$$

(1 + .40)

\$ 14,873
=====

SE DETERMINÓ CUAL VA A SER EL VALOR PRESENTE DE LOS PAGOS QUE SE VAN A ESTAR HACIENDO POR RENTA ANUALMENTE.

B) COMPRA SIN ENGANCHE

$$PVB = \frac{BT + IT - (IT + DT) \cdot T}{(1 + R)}$$

$$PVB = \frac{20,000 + 31,200 - (31,200 + 15,000) \cdot .48}{(1 + .52)} =$$

$$= \frac{51,200 - (46,200) \cdot .48}{1.52} = \frac{29,024}{1.52} = \$ 19,095$$

$$PVB = \frac{20,000 + 20,800 - (20,800 + 15,000) \cdot .48}{(1 + .52)} =$$

$$\frac{40,800 - 17,184}{2.3104} = \frac{23,616}{2.3104} = \$ 10,222$$

$$PVB = \frac{20,000 + 10,400 - (10,400 + 15,000) \cdot .48}{(1 + .52)} =$$

$$\frac{30,400 - 12,192}{3.5118} = \frac{18,208}{3.5118} = \$ 5,185$$

\$ 34,502

=====

c) COMPRA CON ENGANCHE

$$PVB = \frac{BT + IT - (IT + DT) T + PO}{(1 + R)^T} =$$

* SE LE AGREGA A LA SUMATORIA.

1ER. AÑO

$$PVB = \frac{16,000 + 24,960 - (24,960 + 15,000) \cdot 48}{1} =$$

$$= \frac{40,960 - 19,181}{1.52} = \frac{21,779}{1.52} = \$ 14,328$$

2DO. AÑO

$$PVB = \frac{16,000 + 16,640 - (16,640 + 15,000) \cdot 48}{2} =$$

$$= \frac{32,640 - 15,187}{2.3104} = \frac{17,453}{2.3104} = \$ 7,554$$

3ER. AÑO

$$PVB = \frac{16,000 + 8,320 - (8,320 + 15,000) \cdot 48}{3} =$$

$$= \frac{24,320 - 11,194}{3.5118} = \frac{13,126}{3.5118} = \$ 3,738$$

\$25,620

ENGANCHE

12,000

\$37,620

CONCLUSIÓN:

BAJO EL MÉTODO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO NOS CONVIERNE MÁS EL ARRENDAMIENTO YA QUE EL VALOR PRESENTE DE LOS PAGOS A FUTURO ES MENOR QUE EL ARRENDAMIENTO, O SEA ES MENOS DINERO AHORA.

2.- MÉTODO DE TASA BÁSICA DE INTERÉS.

A) ARRENDAMIENTO (CON DATOS DE LA COMPRA)

FÓRMULA:

$$C - \frac{L_T - (K \cdot PT) \cdot I}{(1 + R)^T} =$$

1ER. AÑO.

$$C - \frac{18,000 - (31,200 \cdot 100\%) \cdot 48}{(1 + .40)^1} = \frac{-6,336}{1.40} = (\$4,526)$$

c- (4,526)

2DO. AÑO.

$$C - \frac{18,000 - (20,800 \cdot 66.6\%) \cdot 48}{(1 + .40)^2} = \frac{1,991}{1.96} = \$1,016$$

c- 1,016

3ER. AÑO.

$$C - \frac{18,000 - (10,400 \cdot 33.3\%) \cdot 48}{(1 + .40)^3} = \frac{6,978}{2.744} = \$2,543$$

c- 2,543

$$(-4,526) + 1,016 + 2,543 = -967$$

$$c - (-967) =$$

$$60,000 + 967 = \underline{\underline{\$ 60,967}}$$

B) COMPRA

$$C - \frac{DT \cdot T}{(1 + R)^T}$$

1ER. AÑO.

$$C - \frac{(15,000) (.48)}{(1 + .52)^1} = C - 4,737$$

2DO. AÑO.

$$C - \frac{(15,000) (.48)}{(1 + .52)^2} = C - 3,116$$

3ER. AÑO.

$$C - \frac{(15,000) (.48)}{(1 + .52)^3} = C - 2,050$$

C - 9,903

$$60,000 - 9,903 = \underline{\underline{\$ 50,097}}$$

EN EL MÉTODO DE TASA BÁSICA DE INTERÉS NOS CONVIENE MÁS -
EL ARRENDAMIENTO, PUES NOS REPRESENTA MÁS AHORRO, ES DECIR
EN EL ARRENDAMIENTO NOS AHORRAMOS \$60,967 Y EN LA COMPRA -
\$50,097.

BAJO LOS DOS MÉTODOS NOS CONVIENE MÁS EL ARRENDAMIENTO, ---
PERO, SI LA EMPRESA NO TIENE LIQUIDEZ, NOS CONVIENE EL ---
ARRENDAMIENTO Y SI TIENE LIQUIDEZ, LA COMPRA.

PRESUPUESTOS



DENTRO DE TODA EMPRESA INDEPENDIENTEMENTE DEL TAMAÑO Y --
GIRO, SIEMPRE SE BUSCARÁ ALCANZAR OBJETIVOS TOMANDO EN CON-
SIDERACIÓN LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS QUE SE LE PRESENTEN
PARA ELLO HACEN USO DE LA PLANEACIÓN Y DE LA CAPACIDAD DE-
LAS PERSONAS QUE LABORAN EN LA ENTIDAD ECÓNOMICA, COMO ---
PRIMER PUNTO ESTABLECEN OBJETIVOS A CORTO PLAZO QUE PUEDE -
SER DE CADA DÍA, POR SEMANA O MES, UNA PLANEACIÓN DIARIA -
OBLIGA A SELECCIONAR UN CONJUNTO DE POSIBLES OBJETIVOS Y -
PROCEDIMIENTOS DESTINADOS A LOGRARLOS, ENTRE TODAS LAS AL-
TERNATIVAS POSIBLES, DE AHÍ LA NECESIDAD DE ESTABLECER PRE-
SUPUESTOS PARA CADA OPERACIÓN QUE REALICE LA EMPRESA A LO-
LARGO DE SU VIDA.

DEFINICIÓN.-

"ES UNA ESTIMACIÓN PROGRAMADA SIGUIENDO UNA FORMA SISTEMÁ-
TICA, TOMANDO EN CUENTA LAS CONSIDERACIONES DE OPERACIÓN Y
LOS RESULTADOS QUE SE PRETENDEN OBTENER EN UN PERÍODO DE--
TERMINADO".

"ES UN CONJUNTO DE PRONÓSTICOS REFERIDOS A UN PERÍODO DETER-
MINADO".

"ES UN PLAN FORMAL QUE EXPRESA UN CURSO DE ACCIÓN EN TÉRMI-
NOS CUANTITATIVOS".

"ES LA TÉCNICA AUXILIAR DE LA ADMINISTRACIÓN QUE A TRAVÉS -
DE PRESUPUESTOS, PRONÓSTICOS Y PLANES DE ACCIÓN INTERVIENE-
DIRECTAMENTE EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE --
LAS TRANSACCIONES QUE TIENEN EFECTOS ECONÓMICOS PARA LA EN-
TIDAD, CON OBJETO DE ESTABLECER RESPONSABILIDADES".

CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS DE LOS PRESUPUESTOS

- A) DEBEN SER FLEXIBLES, DADO QUE ESTÁN BASADOS EN ESTIMA--
CIONES DE ACONTECIMIENTOS FUTUROS DE REALIZACIÓN PRONOS-
TICABLE, PERO INCIERTA Y SUJETAS A CONDICIONES TALES --
COMO VARIACIONES EN VOLUMENES, CAMBIOS DE MÉTODOS OPERA-
TIVOS, DE POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS, ETC.
- B) SUS BASES DEBEN SER FEHACIENTES; LAS CIFRAS PRESUPUESTA-
DAS DEBEN FUNDAMENTARSE EN ESTUDIOS, INVESTIGACIONES Y
CONCLUSIONES LÓGICAS, Y LAS METAS QUE SE HAN FIJADO -
DEBE SER ALCANZABLES.

- c) SU PERIODICIDAD DEBE SER UNIFORME
- d) DEBEN SER ESPECÍFICOS, CONCRETOS Y OBJETIVOS.
- e) EN FORMA GENÉRICA, CONSTITUYEN UNO DE LOS MEJORES --
RECURSOS DE CONTROL PARA EL HOMBRE DE NEGOCIOS ----
SABIÉNDOLOS UTILIZAR.

OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO

PARA LLEVAR A CABO LOS OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO SE DEBEN TOMAR COMO BASE LAS FASES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO, QUE SON:

- 1.- **PLANEACIÓN.**- NOS MUESTRA UN CAMINO A SEGUIR. SISTEMATIZA TODAS LAS ACTIVIDADES PARA OBTENER LOS CÁLCULOS Y OBTENER RESULTADOS, DENTRO DEL PRESUPUESTO SU OBJETIVO ES CONOCER POR ANTICIPADO LA UTILIDAD O PÉRDIDA DE LA ENTIDAD.
- 2.- **COORDINACIÓN DE ACTIVIDADES.**- PARTICIPACIÓN DE TODOS LOS DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA Y DEL PERSONAL, SE ESTABLECE COMO SE VAN A DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES Y QUIENES LAS VAN A EFECTUAR, SIGNIFICA EL EQUILIBRIO ENTRE LA MATERIA PRIMA, LA MANO DE OBRA, Y TODOS LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN NECESARIOS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS DE LA ENTIDAD.
- 3.- **DIRECCIÓN.**- ES UNA ACTIVIDAD DE INSPECCIÓN DE LO QUE SE LLEVARÁ A CABO PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS DESEADOS.
- 4.- **CONTROL.**- ES LA PONDERACIÓN (ESTABLECIMIENTO DE UN ÍNDICE) DE LOS ESTABLECIDOS EN LA PLANEACIÓN Y COMPARAR CON LOS RESULTADOS OBTENIDOS, CORRIENDO AQUELLO QUE NO ESTABA DENTRO DE LO PLANEADO.

COMO PUNTO DE PARTIDA DEL PRESUPUESTO, SERÍA QUE LOS OBJETIVOS DE LA ENTIDAD ESTÉN CLARA Y PERFECTAMENTE DEFINIDOS, ES DECIR QUE NO EXISTA DUDA HACIA DÓNDE ENFOCAR LOS ESFUERZOS, DE IGUAL FORMA LA ORGANIZACIÓN Y LAS POLÍTICAS DE LA ENTIDAD DEBEN ESTAR DEFINIDAS Y TODO ELLO COORDINADO POR UN SISTEMA CONTABLE ADAPTADO EL PRESUPUESTO, SIENDO MUY IMPORTANTE ESTE ÚLTIMO PUNTO.

EL PASO SIGUIENTE SERÍA, LOGRAR UNA ENTUSIASTA PARTICIPACIÓN DE LOS EJECUTIVOS Y DEL PERSONAL QUE TENGA PODER DE MANDO O MODO DE TOMAR DECISIONES QUE AFECTEN LA SITUACIÓN FINANCIERA Y EL RESULTADO DE OPERACIÓN DE LA ENTIDAD. PARA QUE FUNCIONE LO ANTERIOR, DEBEN COMPRENDER Y TENER CONCIENCIA DEL EFECTO DE SUS DECISIONES, ASÍ COMO DE CONSIDERAR

TODAS LAS ALTERNATIVAS EN JUEGO A FIN DE QUE SUS DECISIONES SEAN LAS MÁS ADECUADAS Y BENÉFICAS PARA LA ENTIDAD, DE IGUAL FORMA LOS MÉRITOS DEBEN RECONOCERSE EN PÚBLICO Y SUS ERRORES EN PRIVADO; ASÍ COMO TAMBIÉN SE DEBE ESTABLECER UN SISTEMA DE SEPARACIÓN DE FUNCIONES, DE TAL FORMA QUE EL DEPARTAMENTO O PERSONA QUE INTERVENGA EN LA PREPARACIÓN O EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO, NO SEA LA MISMA QUE LOS APRUEBE O AUTORICE UNA JUSTIFICACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

PARA QUE UN PRESUPUESTO SEA UN RECURSO DE CONTROL ÚTIL, ES NECESARIO QUE LAS CIFRAS PRESUPUESTADAS ESTÉN FUNDAMENTADAS EN ESTUDIOS, INVESTIGACIONES Y CONCLUSIONES LÓGICAS, DE IGUAL FORMA QUE LAS METAS FIJADAS SEAN RAZONABLES Y ALCANZABLES.

PROPÓSITOS DEL PRESUPUESTO

LOS PROPÓSITOS QUE SE PERSIGUEN AL ESTABLECER PRESUPUESTOS SON LOS SIGUIENTES:

- 1.- PRESENTAR LAS EXPECTATIVAS DE MANERA FORMAL, DE MODO QUE SE PUEDA IDENTIFICAR LA MAYOR PARTE DE LAS SUPOSICIONES FUNDAMENTALES.
- 2.- HACER DEL CONOCIMIENTO DE LOS DEMÁS OBJETIVOS Y MÉTODOS SELECCIONADOS POR LA DIRECCIÓN, DE MANERA QUE TODOS LOS ADMINISTRADORES ENTIENDAN Y APOYEN EL PRESUPUESTO.
- 3.- COORDINAR TODOS LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN, DE MODO QUE LOS SUBORDINADOS PUEDAN LOGRAR EL OBJETIVO COMÚN.
- 4.- ESTABLECER CIERTAS EXPECTATIVAS COMO MARCO DE REFERENCIA PARA JUZGAR EL COMPORTAMIENTO, DE MANERA QUE LOS EMPLEADOS SEPAN QUÉ SE ESPERA DE ELLOS, QUE TENGAN LA MOTIVACIÓN SUFICIENTE PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS PRESUPUESTADOS Y EN ÚLTIMO TÉRMINO SE LES JUZGUE DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS DEL PRESUPUESTO.

SIN EMBARGO EXISTE UN OBJETIVO PRIMORDIAL QUE PERSIGUE TODO ADMINISTRADOR, Y ES EL DE PROPORCIONAR LA MAYOR CANTIDAD DE ARTÍCULOS O SERVICIOS DE CALIDAD AL COSTO MÁS BAJO.

LA PRESUPUESTACIÓN SE PLANEA PARA DAR A CONOCER A LOS EMPLEADOS EL NIVEL DE RENDIMIENTO QUE SE ESPERA DE ELLOS, SIENDO EL PRINCIPAL PROPÓSITO DE LA DIRECCIÓN COMUNICAR LAS EXPECTATIVAS QUE TENGA A LOS EMPLEADOS DE NIVELES INFERIORES DE TAL FORMA QUE CADA UNO PUEDA VISUALIZAR, COMPRENDER Y COORDINAR LOS OBJETIVOS, MEDIOS Y ANHELOS DE LA ORGANIZACIÓN.

LA ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO REQUIERE DE LOS ESFUERZOS CONJUNTOS DE TODOS LOS EJECUTIVOS QUE PARTICIPAN EN LOS DIFERENTES DEPARTAMENTOS DE LA ORGANIZACIÓN. GENERALMENTE EN EMPRESAS DE UN TAMAÑO CONSIDERABLE SE NOMBRA UN COMITÉ DE PRESUPUESTOS, QUE EMPIEZA POR LO REGULAR CON LA FORMULACIÓN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN, EN VIRTUD DE QUE LOS DATOS QUE SE OBTENGAN INDICARÁN LA CANTIDAD DE SUMINISTROS NECESARIOS EN UN PERÍODO.

CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS. - LOS PRESUPUESTOS SE CLASIFICAN DE LA SIGUIENTE MANERA:

- EN CUANTO A SU FORMULACIÓN EN:

- 1) ELÁSTICOS
- 2) FIJOS

- POR SU APLICACIÓN EN:

- | | |
|------------------------------|----------------|
| 1) DE ACUERDO A LA ENTIDAD - | A) PÚBLICOS |
| | B) PRIVADOS |
| 2) POR SU CONTENIDO - | A) PRINCIPALES |
| | B) AUXILIARES |
| 3) POR SU FORMA - | A) CORTOS |
| | B) LARGOS |

- POR SU TÉCNICA DE VALUACIÓN EN:

- 1) ESTIMADOS
- 2) ESTÁNDARES

- POR LA FORMA DE REFLEJAR LOS ESTADOS FINANCIEROS EN:

- 1) PRESUPUESTOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
- 2) PRESUPUESTOS DE RESULTADOS
- 3) PRESUPUESTOS DE COSTOS

- POR LA FINALIDAD QUE SE PRETENDE EN:

- 1) PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN
- 2) PRESUPUESTOS DE APLICACIÓN
- 3) PRESUPUESTOS DE PROGRAMAS
- 4) PRESUPUESTOS DE FUSIÓN
- 5) PRESUPUESTOS DE TRABAJOS
- 6) PRESUPUESTOS MAESTROS

DENTRO DE ESTA GRAN GAMA DE PRESUPUESTOS ENCONTRAMOS TAMBIÉN PRESUPUESTOS QUE SON PURAMENTE FINANCIEROS, LOS QUE DADA SU IMPORTANCIA QUEDAN BAJO LA RESPONSABILIDAD DIRECTA DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO CON LA ASESORÍA DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, GERENTE GENERAL, TESORERO, GERENTE DE PRODUCCIÓN, ETC., DEPENDIENDO DEL CASO. DENTRO DE ESTE GRUPO ENCONTRAMOS LOS PRESUPUESTOS DE PROYECTOS CAPITALIZABLES, DE PROGRAMAS DE PAGO, DE FLUJO DE EFECTIVO Y ESTADOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS.

PROYECTOS CAPITALIZABLES. EL ORIGEN DE ESTE TIPO DE PROYECTOS EMANA DE LOS PRONÓSTICOS Y PLANES DE ACCIÓN DE LA ENTIDAD, Y DADA SU NATURALEZA, IMPORTANCIA Y CONTENIDO INTERVIENEN EN ELLOS ÚNICAMENTE LOS CUERPOS DIRECTIVOS DE MÁS ALTA JERARQUÍA EN LA ENTIDAD, PUES NORMALMENTE LAS DECISIONES QUE DAN LUGAR A PROYECTOS CAPITALIZABLES EMANAN DIRECTAMENTE DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS Y DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, AÚN EN OCASIONES EMANAN DE LA GERENCIA GENERAL.

ESTE PRESUPUESTO DEBE INCLUIR PARTIDAS COMO TERRENOS, EDIFICIOS MAQUINARIA, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, MOLDES, TROQUELES, ADAPTACIONES Y MEJORAS QUE AUMENTEN EL VALOR DE UN ACTIVO, YA SEA PORQUE SE INCREMENTE SU CAPACIDAD DE SERVICIO, EFICIENCIA, SE PROLONGUE SU PERÍODO DE SERVICIO O AYUDEN A REDUCIR COSTOS DE OPERACIÓN FUTUROS, RECONSTRUCCIONES O REPARACIONES MAYORES Y EXTRAORDINARIAS QUE PROLONGUEN EN FORMA CONSIDERABLE EL LAPSO DE SERVICIO ESTIMADO ORIGINALMENTE O INCREMENTE LA PRODUCTIVIDAD DE LA UNIDAD, INCLUYENDO ACTIVOS TOMADOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

LA PRINCIPAL CARACTERÍSTICA DE ESTE PRESUPUESTO, ES QUE CADA PROYECTO SE HABRÁ DE CONSIDERAR Y FORMULAR INTEGRAL E INDIVIDUALMENTE CON TODOS LOS ELEMENTOS QUE LO FORMAN, COMO SON: COSTO TOTAL, ESTIMACIÓN DE INGRESOS Y UTILIDAD A GENERAR, FECHA DE PEDIDO, INSTALACIÓN, CONSTRUCCIÓN E INICIO DE OPERACIONES, TIPO Y CANTIDADES DE MATERIAS PRIMAS A UTILIZAR, PERSONAL REQUERIDO PARA SU OPERACIÓN, FUENTE DE FINANCIAMIENTO INTERNAS O EXTERNAS PARA CUBRIR EL PROYECTO, POLÍTICA DE DEPRECIACIÓN Y SU EFECTO EN RESULTADOS.

PRINCIPALES FASES DE DESARROLLO:

- 1) CONCRETAR LOS PLANES DE ACCIÓN DE LA ENTIDAD A TRAVÉS DE UNA PRIMERA ESTIMACIÓN BASADA EN EL ESTUDIO Y SELECCIÓN DE OPCIONES EN JUEGO EN CUANTO A COSTOS, ÉPOCAS, PROVEEDORES, CONTRATISTAS, ETC.
- 2) APROBACIÓN DEL PROYECTO POR PARTE DE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS, CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN O GERENTE GENERAL.
- 3) DETERMINACIÓN PRECISA Y OBJETIVA DEL PROYECTO Y AUTORIZACIÓN PARA SU DESARROLLO, POR PARTE DEL CUERPO DIRECTIVO RELATIVO.

- 4) DEFINICIÓN DE RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES EN RELACIÓN AL PROYECTO.
- 5) INFORMACIÓN Y VIGILANCIA EN LA FASE OPERATIVA DEL MISMO SOBRE EL GRADO DE AVANCE, EJECUCIÓN DE CONFORMIDAD CON LOS PLANES Y POSTERIORMENTE SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y REDITUABILIDAD DEL PROYECTO.

DENTRO DE ESTOS PRESUPUESTOS SE DEBEN CONSIDERAR LOS PROYECTOS NO CAPITALIZABLES, QUE SE REFIEREN A REPARACIONES Y MANTENIMIENTO, RECONSTRUCCIONES, ADAPTACIONES Y MEJORAS QUE NO REUNEN LOS REQUISITOS PARA CAPITALIZARLOS DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD, ESTAS PARTIDAS TEÓRICAMENTE DEBEN RECIBIR EL MISMO TRATO PRESUPUESTAL QUE EL EXPUESTO ANTERIORMENTE, Y POR SU PUESTO DEPENDIENDO DE SU IMPORTANCIA RELATIVA Y LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS AL RESPECTO EN EL MANUAL DE OPERACIONES DE LA ENTIDAD.

PROGRAMAS DE PAGOS. ESTE PRESUPUESTO DERIVA DIRECTAMENTE DE LOS DE COMPRAS, SALARIOS DIRECTOS, GASTOS DE FABRICACIÓN DIRECTOS, GASTOS DE OPERACIÓN, OTRAS DEDUCCIONES, IMPUESTOS AL INGRESO GLOBAL GRAVABLE, PARTICIPACIÓN DEL PERSONAL, PROYECTOS CAPITALIZABLES, NO CAPITALIZABLES, ELIMINANDO LÓGICAMENTE DE ESTE PAQUETE A LOS DE GASTOS QUE NO ORIGINEN DESEMBOLSOS DE EFECTIVO, Y QUE, SON A LA VEZ DATOS PARA EL FLUJO DE EFECTIVO.

FUNDAMENTALMENTE LA ELABORACIÓN DE ESTE PRESUPUESTO CONSISTE EN LA RECOLECCIÓN, CLASIFICACIÓN Y ACOMODO DE DATOS, EL QUE SEA EXACTO DEPENDE DIRECTAMENTE DEL CUIDADO QUE SE HAYA TENIDO AL PREPARARSE LOS PRESUPUESTOS YA MENCIONADOS, DEL DETALLE DE LOS MISMOS Y DEL CRITERIO DEL PRESUPUESTADO PARA PROYECTAR CIFRAS DE CONTRATOS DE PRÉSTAMOS, OPCIONES SOBRE EL COSTO Y PRODUCTIVIDAD DEL EFECTIVO, ASÍ COMO DEL CAPITAL PROPIO Y AJENO, ETC.

FLUJO DE EFECTIVO. - DENTRO DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EL PRESUPUESTO DE EFECTIVO ES EL QUE SE REFIERE AL CONTROL, COSTOS Y PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL PROPIO Y AJENO, ES DECIR DE LA ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS PROPIOS Y AJENOS INVERTIDOS Y OBTENIDOS TANTO DE FUENTES INTERNAS COMO EXTERNAS, COMPRENDIENDO BÁSICAMENTE A LOS PRESUPUESTOS DE EFECTIVO, INVERSIONES, COMPRAS, PROGRAMAS DE PAGOS, PROYECTOS CAPITALIZABLES, NO CAPITALIZABLES Y ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.

SU PRINCIPAL CARACTERÍSTICA ES QUE, DADA SU NATURALEZA, ES EL ELEMENTO COORDINADOR DE LOS DEMÁS DENTRO DE UN SISTEMA INTEGRAL; POR LO TANTO, COMO REQUISITO INDISPENSABLE PARA PREPARARLO, ES NECESARIO QUE TODOS LOS PRESUPUESTOS ANTERIORES ESTEN TERMINADOS Y APROBADOS. SU APLICACIÓN PERMITE

PREVEER LAS NECESIDADES O SOBANTES DE EFECTIVO, LAS INVERSIONES QUE SE EFECTUARÁN, LOS COMPROMISOS FINANCIEROS EN QUE SE INCURRIRÁN, ASÍ COMO EL GRADO DE LIQUIDEZ Y LO ADECUADO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA ENTIDAD.

LOS FACTORES Y LIMITACIONES A CONSIDERAR EN SU PREPARACIÓN SON:

GENÉRICAMENTE:

DISPONIBILIDAD Y CONFIANZA DE LA INFORMACIÓN FUENTE.
GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DEL PERSONAL RESPONSABLE DEL MISMO.
PERIODICIDAD REQUERIDA Y ANTICIPACIÓN CON QUE DEBE FORMULARSE, EN RELACIÓN A LA ÉPOCA EN QUE SE APLICARÁ.

POR LAS ENTRADAS DE EFECTIVO:

FUENTES Y CANALES DE FINANCIAMIENTO.
DISPERSIÓN GEOGRÁFICA DE LA CARTERA Y , CONJUNTAMENTE CON --
TIEMPOS DE ENVÍO Y RECEPCIÓN DE VALORES Y CORRESPONDENCIA.

UNA DE LAS LIMITANTES PARA LA EXACTITUD DEL PRESUPUESTO ES --
LA VOLUNTAD DE LOS CLIENTES PARA REALIZAR SUS PAGOS.

RELACIÓN DE LOS PAGOS:

FIJACIÓN DE POLÍTICAS DE COMPRA Y PAGOS.

DETERMINACIÓN DE SU FLEXIBILIDAD Y PLAZO DE FINANCIAMIENTO.

LOS CUATRO ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO SON SALDOS INICIALES Y FINALES, Y ENTRADAS Y SALIDAD DE EFECTIVO, SU ACOMODO DEPENDE DIRECTAMENTE DE LA DISPONIBILIDAD, EXIGIBILIDAD, IMPORTANCIA RELATIVA, TRATANDOSE DE CIFRAS DEFINITIVAS, PROBABLES U OPCIONALES, ASÍ MISMO COMO EL GRADO DE ANÁLISIS QUE SE REQUIERA AL INFORMAR, CUANDO HAYA VARIAS OPCIONES PARA ESTO.

TÉCNICAS PARA SU FORMULACIÓN:

NO EXISTE UNA REGLA GENERAL PARA DETERMINAR SI EL NIVEL DE EFECTIVO DE UNA ENTIDAD ES EL ADECUADO EN UN DETERMINADO MOMENTO, DADO QUE, ES UN ASUNTO DE CRITERIO Y NECESIDADES, SIN EMBARGO, DEBE BUSCARSE EL CAMINO MÁS ADECUADO PARA LA FORMULACIÓN DEL PRESUPUESTO. UNA DE LAS POSIBILIDADES PARA TAL CASO ES, PREDETERMINAR CUAL ES EL SALDO DE EFECTIVO QUE SE DESEA AL FINAL DE CADA PERÍODO, Y A PARTIR DE AHÍ FORMULAR SU PRESUPUESTO.

LAS NORMAS A SEGUIR PARA LA FORMULACIÓN DEL PRESUPUESTO SON:
DETERMINACIÓN DE RESPONSABILIDADES, POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS.

- 1).- DESIGNAR AL EJECUTIVO FINANCIERO DE LA ENTIDAD COMO RESPONSABLE DIRECTO DE LA FORMULACIÓN, ACTUALIZACIÓN, CONTROL Y FUNCIONAMIENTO DE ESTE PRESUPUESTO.
- 2).- DEFINIR CLARA Y OBJETIVAMENTE LAS POLÍTICAS FINANCIERAS.
- 3).- ESTABLECER ACUERDOS CON CLIENTES, DEUDORES, PROVEEDORES Y ACREEDORES, EN RELACIÓN A LAS POLÍTICAS DE COBRO Y PAGOS, RESPECTIVAMENTE.
- 4).- DETERMINAR AL PERFIL DEL CLIENTE QUÉ DESEA TENER.
- 5).- FIJAR LA IMAGEN QUE SE DESEE REFLEJAR ANTE LOS ACREEDORES.
- 6).- DEFINIR LA PERIODICIDAD MÍNIMA REQUERIDA PARA ESTE TIPO DE PRESUPUESTO, EN LAS CIRCUNSTANCIAS ESPECÍFICAS DE LA ENTIDAD.
- 7).- DETERMINAR EL GRADO DE FLEXIBILIDAD DESEADO Y LOS LÍMITES MÁXIMOS Y MÍNIMOS.
- 8).- FORMULAR GRÁFICAS DE FLUJO DE ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO. DETERMINACIÓN DE RECURSOS, TIEMPOS Y MOVIMIENTOS.
- 9).- DETERMINAR LOS RECURSOS INTERNOS Y EXTERNOS PARA LLEVAR A CABO LA COBRANZA, ASÍ COMO VERIFICAR LA EFECTIVIDAD DE LOS MISMOS, TANTO EN SITUACIONES NORMALES COMO EN CASO DE COBROS DIFÍCILES.
- 10).- DEFINIR EL PLAZO MEDIO REAL DE COBRO.
- 11).- ESTABLECER POR MEDIO DE UN ESTUDIO, LOS TIEMPOS Y MOVIMIENTOS DE LAS REMESAS DE EFECTIVO RECIBIDAS Y ENVIADAS.
- 12).- SELECCIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y FIJACIÓN DE METAS.
- 13).- FIJAR EL SALDO DE EFECTIVO IDEAL O NECESARIO AL FINAL DE CADA PERÍODO.
- 14).- DETERMINAR EL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE LA ENTIDAD, ACORDE CON LA CAPACIDAD GENERADORA DE EFECTIVO.

FUENTES DE DATOS:

LA INFORMACIÓN FUENTE DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO DERIVA DE:

A) EN CUANTO A ENTRADAS DE EFECTIVO:

- 1) PRESUPUESTOS DE VENTAS.
- 2) OTROS INGRESOS

B) EN CUANTO A SALIDAS DE EFECTIVO:

- 1) PRESUPUESTO DE COMPRAS.
- 2) PRESUPUESTO DE GASTOS DE FABRICACIÓN INDIRECTOS, SALARIOS DIRECTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN.
- 3) PRESUPUESTO DE PROYECTOS CAPITALIZABLES Y NO CAPITALIZABLES.
- 4) PAGO DEL IMPUESTO AL INGRESO GLOBAL GRAVABLE, SUS -- ANTICIPOS, PARTICIPACIÓN DEL PERSONAL EN LA UTILIDAD, PLANES DE PENSIÓN, JUBILACIÓN, PRÉSTAMOS DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO Y EN GENERAL TODO PROGRAMA DE --- PAGOS.

PERIODICIDAD.-

TOMANDO EN CONSIDERACIÓN EL PRESUPUESTO ANUAL, EL FLUJO DE EFECTIVO DEBE LLEGAR CASI NECESARIAMENTE AL DETALLE SEMANAL. SE PUEDE DECIR QUE UNA SEMANA ANTES DEL INICIO DEL MES DEBE HACERSE UNA PRIMERA REVISIÓN DE LAS CIFRAS ANUALES, Y DETERMINAR CON PRECISIÓN LAS TRANSACCIONES QUE SE EFECTUARÁN EN ESE PERÍODO. CONJUNTAMENTE A ESTO, DEBE DETALLARSE MINUCIOSAMENTE EL FLUJO DE LA PRIMERA SEMANA DEL MES, CON LA INFORMACIÓN PRECISA ACERCA DE QUÉ COBROS SE HARÁN Y CON QUE --- OTRAS ENTRADAS DE EFECTIVO DEFINIDAS Y PROBABLES SE PUEDE--- CONTAR, ASÍ COMO CUALES PAGOS HABRÁN DE REALIZARSE NECESA--- RIAMENTE Y CUALES EN FORMA OPCIONAL, DICHO PROCESO DEBE --- APLICARSE RECURRENTEMENTE CADA SEMANA PARA MANTENER UNA SI--- TUACIÓN Y ESTRUCTURA FINANCIERA SANA.

PRESENTACIÓN.-

UNO DE LOS RECURSOS PRÁCTICOS QUE SE ACONSEJAN EN LA PREPARACIÓN DE EFECTIVO ES LA SEPARACIÓN DE ENTRADAS Y SALIDAS -- DE EFECTIVO DEFINIDAS Y PROBABLES U OPCIONALES.

C O N C L U S I Ó N

COMO PODEMOS DARNOS CUENTA LAS FINANZAS SON EL CENTRO DON DE CONVERJEN TODAS LAS OPERACIONES DE UNA EMPRESA, ESTO - NOS INDICA QUE EL ADMINISTRADOR FINANCIERO DEBE SABER EN- FOCAR TODAS Y CADA UNA DE LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA, - PRESENTAR VARIAS OPCIONES Y ELEGIR LA MÁS CONVENIENTE DES DE EL PUNTO DE VISTA MONETARIO Y OPORTUNO, ES DECIR, SI - SE PRENSA INVERTIR EN ACTIVOS, DECIDIR SI CONVIENE MÁS RE PARARLES O RECURRIR AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO, SEGÚN -- SEA EL CASO.

OTRO DE LOS ASPECTOS EN EL CUAL SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EL ADMINISTRADOR FINANCIERO, ES EN LAS VENTAS, ESTO QUIE- RE DECIR QUE SE PUEDEN TOMAR DECISIONES EN CUANTO AL IN- CREMENTO DE LAS MISMAS, YA SEA RECURRIENDO A LA PUBLICI-- DAD O BIEN REDUCIENDO LOS COSTOS VIA PROVEEDORES, O EN SU CASO AUMENTAR LAS LÍNEAS DE PRODUCCIÓN PARA UN MEJOR --- ABASTECIMIENTO DEL MERCADO, Y SI ES POSIBLE CREAR NUEVOS- PRODUCTOS O ABRIR NUEVOS MERCADOS, YA SEA EN OTRAS REGIO- NES O EN OTRAS NACIONALIDADES; TOMANDO EN CUENTA QUE SE - AVECINA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, ESTA ÚLTIMA PROPOSI- CIÓN SERÍA DE VITAL IMPORTANCIA, YA QUE BRINDA DEMASIADA- OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO Y ESTO RECAERÁ EN GRAN PARTE - EN EL AUMENTO DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA Y ASÍ LOGRAR- LAS METAS DESEADAS, YA SEA POR LOS DUEÑOS O POR LA ADMI-- NISTRACIÓN MISMA,

ESTAS Y MUCHAS OTRAS OPCIONES PUEDE VISUALIZAR EL ADMINIS- TRADOR FINANCIERO Y SOLO SU VISIÓN Y CAPACIDAD LOGRARÁN - QUE TOME LA MÁS CONVENIENTE Y SIN LUGAR A DUDAS LAS FINAN- ZAS, ALCANZARÁN EL ÉXITO QUE TANTO SE DESEA.

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

- * **EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.**
AUTOR: MACIAS PINEDA,
EDITORIAL: CASA

- * **FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA 3A. EDICIÓN.**
AUTOR: LAURENCE J. GITMAN 1986

- * **ESTADOS FINANCIEROS FORMA. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.**
AUTOR: R.D. KENNEDY S.Y. MCMENEN,
EDITORIAL: OTEHA-MÉXICO,

- * **FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA 7A. EDICIÓN.**
AUTOR: F.J. WESTON, B.F. BRIGHAM, 1988.

- * **CODIGO DE ETICA PROFESIONAL.**

I. M. C. P.

- * **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.**

AUTOR: ABRAHAM PERDOMO MORENO,
EDITORIAL: CASA

- * **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD.**

I. M. C. P.