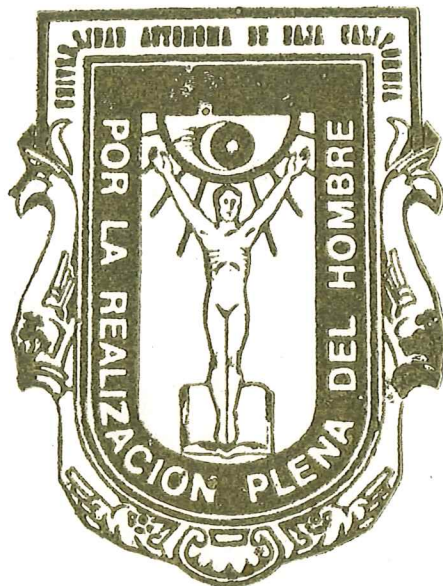


UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

**Escuela de Contabilidad, Administracion
e Informatica**

UNIDAD ENSENADA



MEMORIA DEL SEMINARIO DE FINANZAS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

Licenciado en Administracion de Empresas

PRESENTA:

MARIA HERMES PINEDA GUTIERREZ

APROBADA POR:

ASESOR:

L. A. E. LOURDES SOLIS TIRADO

ENSENADA, B. C.,

MARZO DE 1993

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
ESCUELA DE CONTABILIDAD,
ADMINISTRACION E INFORMATICA
UNIDAD ENSENADA

**MEMORIA DEL SEMINARIO
DE FINANZAS
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

PRESENTA:

MARIA HERMES PINEDA GUTIERREZ

APROBADA POR:

ASESOR:

Lourdes Solís

L.A.E. LOURDES SOLIS TIRADO

ENSENADA BAJA CALIFORNIA, MARZO DE 1993.

A TODAS Y A CADA UNA DE LAS PERSONAS
QUE COLABORARON EN LA REALIZACION DE UNA
META ALCANZADA, MI CARRERA.

I N D I C E

INTRODUCCION

PARTE I

ENTORNO FINANCIERO

PAG

AREAS RELACIONADAS CON LAS FINANZAS	2
ADMINISTRACION DE LAS FINANZAS	4
FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO	5
OBJETIVO DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO	5
INFORMACION FINANCIERA	6
DECISIONES FINANCIERAS	10

PARTE II

ANALISIS Y PLANEACION FINANCIERA

ANALISIS FINANCIERO	13
OBJETIVOS	14
INFORMACION PREVIA AL ANALISIS	15
METODOS PARA EL ANALISIS FINANCIERO	18
FALLAS MAS COMUNES QUE SE DETECTAN EN EL BALANCE Y EN EL ESTADO DE RESULTADOS Y POSIBLES CAUSAS	26
PLANEACION FINANCIERA	31
PLANEACION FINANCIERA Y PRESUPUESTAL	32
PLANEACION FINANCIERA A CORTO PLAZO	33
PLANEACION FINANCIERA A LARGO PLAZO	34

PARTE III

ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO Y DE ACTIVOS FIJOS

ADMINISTRACION EFICIENTE DEL EFECTIVO	39
VALORES NEGOCIABLES	41
ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR	43
ADMINISTRACION DE INVENTARIOS	46
ADMINISTRACION DE ACTIVOS FIJOS	

PARTE IV

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO INTERNO A CORTO PLAZO	57
FINANCIAMIENTO EXTERNO A CORTO PLAZO	64
FINANCIAMIENTO A MEDIANO Y LARGO PLAZO	68

PARTE V

COSTO DE CAPITAL

ESTRUCTURA FINANCIERA	93
ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL	93

PARTE VI

OTRAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS

APALANCAMIENTO	98
PRESUPUESTOS	102

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

La administración de las finanzas es una de las áreas principales de la empresa, que en la actualidad esta tomando mayor importancia en la mayoría de las decisiones empresariales. La situación económica del país se ha visto reflejada en la falta de liquidez de las empresas que buscan la mejor manera de allegarse de fondos para el desarrollo de sus actividades, por lo que es importante que las personas que intervienen en todas las áreas de la toma de decisiones tengan un conocimiento elemental de la función financiera.

El propósito de este trabajo es dar un panorama general de la función del administrador financiero, con el fin de evaluar el crecimiento de la empresa. Para ello es necesario que se tenga conocimiento de:

- 1) El análisis y planeación financiera;
- 2) El manejo de la estructura de activos de la empresa, y
- 3) El manejo de la estructura financiera de la empresa.

Divididas en seis partes que se describen a continuación.

PARTE 1.

Se describe la función de finanzas y el papel que desempeña el administrador financiero dentro de una empresa en la toma de decisiones.

PARTE 2.

Se estudian las técnicas del análisis y planeación financiera.

PARTE 3.

Se explica la administración del capital de trabajo, (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios) y la administración de activos fijos.

PARTE 4.

Se describen las principales fuentes de financiamiento de que dispone la empresa, internas a corto y largo plazo y externas a mediano y largo plazo.

PARTE 5.

Se analiza el costo y estructura de capital.

PARTE 6.

Se explican otras herramientas para el administrador financiero, como son el apalancamiento y la elaboración de presupuestos.

PARTE I
ENTORNO FINANCIERO

FINANZAS

CONCEPTO DE FINANZAS

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

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

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

AREAS RELACIONADAS CON LAS FINANZAS

CONTABILIDAD Y FINANZAS

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

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

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

a) TRATAMIENTO DE LOS FONDOS

- CONTABLE: Registra en base a principios de contabilidad generalmente aceptados. Los ingresos se reconocen como tales en el momento de la venta y los gastos cuando se incurre en ellos.
- FINANCIERO: Considera el flujo de efectivo real. Los ingresos y gastos se reconocen respecto a la entrada y salida de efectivo.

b) TOMA DE DECISIONES

- **CONTABLE:** Informa sobre la situación financiera de la empresa, sus utilidades y el pago de impuestos. Presta mayor atención a la compilación de los datos financieros en forma consistente.
- **FINANCIERO:** Toma como base dicha información, para la toma de decisiones. Evalúa los informes del contador y produce información adicional.

ECONOMIA Y FINANZAS

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

MACROECONOMIA:

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

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

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

MICROECONOMIA:

Determina las estrategias óptimas de operación de empresas e individuos. La teoría microeconómica se ocupa de la operación eficiente de un negocio. Define las actividades que le permiten a una empresa alcanzar el éxito financiero. Ejemplo: oferta-demanda, maximizar utilidad.

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

- Las operaciones del negocio.
- Salarios.
- Costos.
- Ingresos.

ADMINISTRACION Y FINANZAS

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

RELACION ENTRE EL ADMINISTRADOR FINANCIERO Y EL CONTADOR

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

ADMINISTRACION DE LAS FINANZAS

ASPECTO GENERAL

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

1. TAMANO DEL NEGOCIO.- En empresas de pequeña capacidad la función financiera normalmente la lleva a cabo el departamento de contabilidad y en las grandes empresas, por lo general, es creado un departamento de finanzas o departamento financiero.
2. CRECIMIENTO.- Funciones de crédito (evaluar, seleccionar, mantener cartera al corriente), evaluación de la posición financiera, adquisición de financiamiento a corto plazo, adquisición de activos fijos, obtención de fondos para financiar activos fijos, distribución de utilidades, etc.

FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR DE FINANZAS

Las actividades del administrador financiero en una empresa pueden evaluarse con base en los estados financieros de la misma, donde sus funciones son:

- a) Planear las necesidades de fondos.
- b) Estudiar la mejor forma de obtenerlos.
- c) Proyectar su inversión.

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

Estas funciones reflejan:

- a) Volumen de recursos que requiere la empresa.
- b) Financiamiento de los recursos.
 - * Recursos ajenos (Pasivo).
 - * Recursos propios (Capital).
- c) Activos específicos a adquirir.
- d) Maximización de utilidades.

OBJETIVO DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO

El objetivo principal del administrador financiero es:

"ELEVAR AL MAXIMO EL VALOR ACTUAL
DEL PATRIMONIO DE LA EMPRESA"

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

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

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

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

INFORMACION FINANCIERA

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

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

CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LA INFORMACION FINANCIERA

1) UTILIDAD

Cualidad de adecuarse al propósito del usuario (que le sirva para la toma de decisiones).

Para que la información financiera pueda ser útil debe tener un contenido informativo (RELEVANTE, VERAZ Y COMPARABLE) y ser oportuna.

a) CONTENIDO INFORMATIVO:

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

- RELEVANCIA.- seleccionar los elementos informativos que mejor permitan al usuario captar el mensaje y operar sobre ellos para lograr sus fines particulares.
- VERACIDAD.- incluir los eventos realmente sucedidos y su correcta medición de acuerdo con las reglas aceptadas como válidas por el sistema.
- COMPARABILIDAD.- la información debe poder compararse con la producida en periodos anteriores y con la de otras entidades, para juzgar su evolución.

b) OPORTUNIDAD:

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

2) CONFIABILIDAD

El usuario acepta la información y la utiliza para tomar decisiones.

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

a) ESTABILIDAD:

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

b) OBJETIVIDAD:

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

c) VERIFICABILIDAD:

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

3) PROVISIONALIDAD

Significa que no representa hechos totalmente acabados ni terminados.

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

OBJETIVO DE LA INFORMACION

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

La contaduría persigue dos objetivos:

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

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

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

ESTADOS FINANCIEROS

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

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

Los principales estados financieros son:

1. Balance general.
2. Estado de resultados.
3. Estado de variaciones en el capital contable.
4. Estado de cambios en la situación financiera en base a efectivo.

1. BALANCE GENERAL

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

2. ESTADO DE RESULTADOS

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

3. ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE

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

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

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

No sólo los movimientos de efectivo modifican la situación financiera de una empresa, sino que también existen partidas distintas al numerario que intervienen en dicha modificación, una compra a crédito, la materia prima que se entrega para la producción, depreciación, amortización, capitalización de pasivo, la consolidación a corto plazo, el simple transcurso del tiempo hace que el pasivo se vaya transformando en pasivo a corto plazo. Todos los anteriores sucesos constituyen ejemplos de casos en que la situación financiera de una empresa se modifica sin que haya entradas y salidas de efectivo.

4. ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA EN BASE A EFECTIVO

Es un estado financiero que nos muestra las variaciones que ha sufrido el capital de trabajo de una empresa, así como las causas que ha originado tales variaciones en un periodo o ejercicio pasado, presente o futuro.

DECISIONES FINANCIERAS

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

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

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

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

IMPORTANCIA DE LA DECISION Y SU RIESGO

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

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

Los riesgos que comúnmente pueden ocurrir en una empresa son:

- Que se apruebe una decisión que realmente no beneficie en ningún aspecto a la compañía.
- Que no se apruebe una decisión que en términos generales obtendría mayores beneficios conforme a los objetivos planeados.

PROCESO PARA LA TOMA DE DECISIONES

En términos financieros:

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

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

En términos generales:

El proceso para la toma de decisiones involucra:

- Toma de decisiones.
- Identificación de opciones.
- Evaluación de las opciones en términos de objetivos.
- Selección de una opción.

PARTE II
ANALISIS Y PLANEACION FINANCIERA

ANÁLISIS FINANCIERO

Por medio de análisis como técnica aplicable a la interpretación, podemos entender al orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.

Es un examen técnico y minucioso de todas las partidas que integran los estados financieros relacionándolos entre sí y que consideran información adicional que nos llevará a determinar las fortalezas y debilidades de la empresa.

El análisis de estados financieros normalmente se refiere al cálculo de razones para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado de la empresa. El análisis de razones es la forma más usual de análisis financiero. Ofrece las medidas relativas al funcionamiento de la empresa. Se utilizan un buen número de técnicas diferentes para juzgar determinados aspectos del funcionamiento corporativo, pero las razones financieras son las que se citan más a menudo. Los insumos principales para el análisis financiero son: el estado de ingresos y el balance del período o períodos que se consideran. Utilizando los datos que se encuentran en estos estados, pueden calcularse diferentes razones que permiten la igualación de determinados aspectos del funcionamiento de la empresa.

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 respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad de la empresa.

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

Con esto podemos resumir en tres puntos básicos a realizar en el análisis financiero:

1. Transformar la información financiera de modo que pueda utilizarse para estar al tanto de la posición financiera de la empresa.
2. Evaluar los requerimientos de producción y hasta que punto es posible satisfacerlos.
3. Determinar si se habrá de requerir o no financiamiento adicional.

OBJETIVO DEL ANALISIS FINANCIERO

a) USOS INTERNOS

- Para corregir desviaciones.
- Disminuir gastos.
- Mejorar ventas.
- Mejor aplicación de utilidad
- Mejorar la eficiencia de operación o incrementarla.

b) USOS EXTERNOS

- Créditos bancarios.
- Acreedores.
- Bolsa de valores.
- Gobierno Federal (Hacienda).

DESDE EL PUNTO DE VISTA EXTERNO EN QUE SE BASA

En el análisis externo el analista no tiene contacto directo con la empresa y los únicos datos de que dispone es la información que la empresa haya juzgado pertinente proporcionarle.

DESDE UN PUNTO DE VISTA INTERNO A DONDE SE ORIENTA

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

INFORMACION PREVIA AL ANALISIS

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

El análisis financiero, entonces se compone de dos etapas, la investigación cualitativa y la aplicación del método numérico que se haya elegido. Las conclusiones deberán basarse sólo en la interpretación de ambas etapas.

Investigación previa.-

- a) Se deberá establecer con claridad el objeto del análisis, puede llevarse a cabo en forma total o parcial, según sea la profundidad de tal estudio. Será total cuando comprenda todas las actividades de la empresa. Será parcial cuando los trabajos se refieran a sólo una parte de las actividades.
- b) 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.
- c) Descripción de los productos que fabrica, artículos que comercializa o servicios que presta. Limitaciones en obtención de insumos.
- d) Investigación de las principales relaciones comerciales o servicios que presta. Limitaciones en obtención de insumos.
- e) Investigación de sus principales relaciones comerciales, bancarias y de crédito y de su régimen fiscal.
- f) Datos de sus principales accionistas, administradores y fuerza de trabajo.
- g) Breve estudio de mercado y de la competencia a la fecha de realización del análisis. Así como la penetración de la empresa en el mismo.
- h) Obtención de la mayor información posible de empresas similares, esta información es de suma utilidad ya que permite un gran número de comparaciones.

- i) Investigación del entorno socio-económico y político en el que se desarrolla la empresa y probables limitaciones en su continuidad.
- j) Investigación de las políticas y procedimientos en registros contables de las operaciones, así como, de la uniformidad de la aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- k) Cuantificación de la capacidad utilizada.
- l) Características del mercado en que opera y sus modalidades en ventas.

INFORMACION PREVIA REQUERIDA

Pasos preliminares para el análisis:

El analista antes de entrar en funciones, deberá tomar en cuenta algunos factores.

1. ALCANCE

- Parcial: Estudio de algunas funciones de la administración.
- Total: Estudio total de la política administrativa de la empresa.

2. OBTENCION DE DATOS ECONOMICO-ADMINISTRATIVOS

- Constitución de la sociedad: Anotar los principales datos del acta constitutiva y de asambleas.
- Actividades actuales: Estudiar el giro de la empresa, así como sus proyectos o planes para el futuro.
- Contratos y convenios: Extractar las existentes con instituciones de crédito, proveedores, comisionistas.
- Estudio de mercado: Observar la situación de la empresa, según su capacidad, localización geográfica, el poder de compra de sus clientes durante el tiempo de la revisión.

3. DATOS FINANCIEROS EXTERNOS

Son difíciles de obtener en México, pero esta información es importante porque nos es muy útil para emitir interpretaciones.

4. REQUISITOS CONTABLES

Deberá existir consistencia en la aplicación de los principios de contabilidad en la presentación de los estados financieros, esto quiere decir, que se utilicen las mismas cuentas tal y como se han venido presentando en ejercicios anteriores; también será necesario obtener el dictamen del Contador Público para que el analista pueda trabajar ya con un cierto margen de seguridad en las cifras que maneja.

5. ESTADOS FINANCIEROS Y DATOS QUE SOLICITA

- Estados financieros principales: El balance general, estado de resultados y estado de cambios en base a efectivo.
- Estados financieros secundarios: El analista solicita estos estados sólo cuando las necesidades de quien lo contrato así lo requieran.

A QUIENES LES INTERESA EL ANALISIS

Usuarios de los estados financieros son todas aquellas personas físicas o morales interesadas en la marcha financiera de las entidades económicas.

USUARIOS INTERNOS

PROPIETARIOS: Los dueños, socios o accionistas requieren conocer la reutilizabilidad de su inversión.

FUNCIONARIOS: Los directivos necesitan elementos de juicio para tomar decisiones acertadas que encaminen a la entidad hacia el logro de sus objetivos.

TRABAJADORES: Los empleados y obreros requieren información que les permita verificar el correcto reparto de sus utilidades.

USUARIOS EXTERNOS

ACREEDORES: Los proveedores, instituciones bancarias, en general, todos los acreedores de la entidad requieren datos para el otorgamiento de créditos, ampliación o suspensión de los mismos.

EL ESTADO: Las autoridades necesitan información financiera para verificar el pago de impuestos.

INVERSIONISTAS: Los inversionistas potenciales considerarán la conveniencia de invertir en base a la información financiera que les proporcionan los estados financieros.

OBJETIVOS DE ANALIZAR A LA COMPETENCIA

Toda empresa se interesa en su propio desempeño en función del desempeño de otro. A menudo se comparan los resultados con los de las empresas líderes en determinada industria, con lo que pueden descubrirse ciertas deficiencias en el modo de operación y tomar así las medidas necesarias para incrementar la eficiencia.

Las comparaciones tienen como objetivo evitar cualquier desviación de la norma. Muchos creen erróneamente, por supuesto que el tener un promedio alto en relación con los promedios industriales significa que la empresa se está desempeñando bien. Sin embargo, ese criterio "cuanto más alto, mejor" puede llevar a equivocaciones. Suele suceder que un índice presenta una amplia desviación si bien positiva de la norma y aún así entraña problemas potenciales que empresas con índices más bajos nunca estarían expuestas a padecer. Lo más importante es atender a desviaciones significativas, ya sean positivas o negativas, respecto de la norma industrial.

MÉTODOS PARA EL ANÁLISIS FINANCIERO

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

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

1. METODOS DE ANALISIS VERTICAL

- Método de porcentos integrales.
- Método de razones simples.
- Método de razones estandar.

METODO DE PORCIENTOS INTEGRALES

Separación del contenido de los estados financieros a una misma fecha o correspondiente a un mismo periodo en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con el todo.

El proceso aritmético que debe seguirse para la reducción de estados financieros a porcentos, consiste en dividir cada una de las partes del todo entre el mismo todo y el cociente se multiplica por cien.

Ejemplo: Reducción a porcentos integrales del Costo de Ventas Netas.

$$\text{P.I.} = \frac{\text{CIFRA PARCIAL}}{\text{CIFRA BASE}} * 100 = \frac{180,000}{400,000} * 100 = 45\%$$

METODO DE RAZONES SIMPLES

Consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geométicamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada.

CONCEPTO DE LAS RAZONES

LIQUIDEZ: Capacidad del activo líquido o de inmediata realización que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

$$\begin{array}{l} \text{CAPITAL} \\ \text{NETO DE} \\ \text{TRABAJO} \end{array} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO CIRCULANTE}$$

SOLVENCIA: Capacidad del activo circulante para cubrir sus obligaciones a corto plazo y largo plazo.

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

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

ACTIVIDAD: Grado de eficiencia y eficacia con que la empresa administra en un sentido dinámico sus activos circulantes y obligaciones a corto plazo.

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

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

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

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

ENDEUDAMIENTO: Forma, tipo y grado de fondos externos que la empresa está apoyando para financiar sus recursos en la realización que guardan estos con el financiamiento interno, así como la contribución que los fondos externos reportan para potencializar las utilidades de la empresa.

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

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

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

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

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

METODO DE RAZONES ESTANDAR

Son parámetros representativos de eficiencia o de control a los cuales se trata de igualar.

Estas se determinan con medidas estadísticas de tendencia central, en base a una serie de cifras o razones simples de una empresa o bien de empresas dedicadas a una misma actividad.

DIVISION DE LAS RAZONES ESTANDAR

1. Razones estándar internas, y
2. Razones estándar externas.

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

RAZONES ESTANDAR EXTERNAS: Se forman con los datos acumulados en tiempos iguales, por la experiencia de las empresas que se dedican a la misma actividad. Estas razones se utilizan como medidas básicas de comparación y son más útiles cuanto mayor sea su aproximación a la razón representativa.

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

EN LA PRACTICA ACTUAL, LAS RAZONES INTERNAS SE APLICAN:

1. En los costos de producción y de distribución: costos estándar.
2. En el ciclo presupuestal.

3. Como medida de control en la dirección de empresas filiales y sucursales, principalmente cuando están localizadas en diferentes regiones.
4. Como medida de supervisión de distribuidores y representantes.
5. En la auditoría interna, el empleo de esas razones ha sido probado a ser efectivo:
 - a) En la determinación de donde y cuando amerita ser revisiones específicas.
 - b) Para verificar la bondad de dicha auditoría, en virtud de que, el auditor interno esté obligado a asumir la responsabilidad de descubrir y actuar con diligencia en las situaciones irregulares.

LAS RAZONES ESTANDAR EXTERNAS, A PESAR DE SUS DEFECTOS SE UTILIZAN CON EXITO

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

2. METODO DE ANALISIS HORIZONTAL

Para estudiar los cambios sufridos en los negocios en el transcurso del tiempo es necesario un método de análisis especial que sirva para describir dichos cambios, el método más utilizado es:

a. METODO DE AUMENTO Y DISMINUCIONES

Como ilustración a este método de análisis se aplica el estudio de los siguientes estados financieros:

- Estado de situación financiera.
- Estado de resultados comparativo.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA:

Es el estado financiero que tiene por objeto facilitar el estudio de los cambios habidos de periodo a periodo en la situación financiera de una empresa.

Si el estado de resultados presenta la forma como se obtuvieron los resultados de una empresa, por las operaciones practicadas durante un periodo determinado, el balance comparativo presenta los efectos de dichas operaciones sobre el activo, pasivo y capital, al principio de un periodo. Por tanto el balance comparativo tiene una función computativa entre el balance inicial y el estado de resultados del periodo respectivo.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO:

Los cambios en las utilidades pueden deberse a comparaciones en precios y en volumen de unidades vendidas, debido a lo cual es necesario hacer un estudio analítico de las variaciones de cada uno de los elementos citados y de sus efectos sobre las utilidades.

La utilidad bruta es la diferencia entre el producto neto de las ventas y el costo de ésta. Por tanto la utilidad bruta es el resultado de la combinación de dos elementos que continuamente están sujetos a cambios que influyen sobre el importe de la utilidad. Los cambios en cada una de las citadas variables, ventas y su costo, están en función de los precios y volumen de unidades vendidas. Consiguientemente al hacer el estudio de la utilidad bruta es necesario considerar que:

- Las variaciones en las ventas pueden deberse a:
 - a. Cambios en el volúmen de unidades vendidas, y
 - b. Cambios en los precios de venta.

- Las variaciones en el importe de costo de ventas pueden deberse a:
 - a. cambios en el volúmen de unidades vendidas, y
 - b. cambios en el costo de ventas.

3. METODO DE ANALISIS HISTORICO

a. METODO DE TENDENCIAS

Este método consiste en tomar un periodo como base y las cifras respectivas a los diversos hechos pertenecientes que ese periodo base se consideren como 100%, se calculan luego los porcentajes de cada uno de los otros periodos, respecto al periodo base de las cifras correspondientes a los mismos hechos. Una vez efectuada la reducción de las cifras originales a números relativos, es conveniente, cuando el número de los periodos es de consideración, hacer una representación básica, con la cual se da un paso más hacia la simplificación de las cifras y de sus relaciones.

4. METODO DE ANALISIS PROYECTADO O ESTIMADO

a. METODO DE CONTROL PRESUPUESTAL

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

FALLAS MAS COMUNES QUE SE DETECTAN EN EL BALANCE Y EN EL ESTADO DE RESULTADOS Y POSIBLES CAUSAS.

1. EXCESO DE INVERSION EN SALDOS DE CUENTAS POR COBRAR DE CLIENTES.

Existe sobre inversión de cuentas y documentos por cobrar de clientes, cuando la empresa ha seguido una política liberal en la concesión de créditos, o bien, cuando las cobranzas han sido deficientes.

Posibles causas:

- Ventas a crédito en exceso.
- Actuaciones fraudulentas de funcionarios.
- Competencia en el mercado.
- Políticas deficientes en materia de cobranzas, etc.

Consecuencias:

- Aumentos en los gastos de cobranzas.
- Aumento en las cuentas incobrables.
- Disminución de utilidades.

Recomendaciones:

- a) Hacer un estudio orientado a manejar la política y métodos de cobranza.
- b) Documentar las cuentas por cobrar y tratar de descontarlos en las instituciones de crédito.
- c) Si existen problemas económicos, procurar fondos a la empresa con nuevas aportaciones de socios, créditos a largo plazo, etc.

2. SOBREINVERSION DE INVENTARIOS

Existe sobreinversión en una empresa, cuando los materiales, productos en proceso o productos terminados están fuera de proporción por compras o producción no equilibrada, o bien, por la falta de coordinación de las funciones de compra, producción y ventas.

Causas:

- Deseos de ensanchar la empresa.
- Compras anticipadas en cantidades excesivas, por el aprovechamiento de precios bajos en el mercado.
- Compras excesivas para no perder la reputación mercantil.
- Actuación fraudulenta de funcionarios de la empresa, para obtener comisiones de los proveedores.

Consecuencias:

- Aumento en los gastos de compra.
- Existencia de mercancías obsoletas.
- Existencia de mercancías que se dañen.
- Robos por falta de un control adecuado en muchos de los casos.
- Disminución de utilidades.

Recomendaciones:

- Tratar de vender parte de los inventarios, principalmente de artículos obsoletos y artículos dañados.
- Elaborar un presupuesto de compras en función del presupuesto de ventas y producción.
- Si fuese necesario, procurar nuevos fondos a la empresa mediante aportaciones de socios y/o créditos a largo plazo.

3. SOBREINVERSION DE LOS ACTIVOS FIJOS

Una empresa tiene sobreinversión en activos fijos, cuando la inversión de tales activos no guarda una proporción con los demás valores del balance, o bien, cuando la capacidad de producción máxima es muy superior a la producción real de la empresa.

Causas:

- Adquisición liberal de activos fijos.
- Para eliminar al elemento humano.
- Para tratar de reducir los costos de producción.
- Para ofrecer mejores ventajas que el competidor.

Consecuencias:

- Aumento de los intereses por concepto de financiamiento por la adquisición de activos fijos.
- Aumento en los gastos de producción por concepto de:
 - a) Depreciaciones.
 - b) Gastos por mantenimiento.
 - c) Gastos por reparación.
 - d) Gastos por conservación, etc.

Recomendaciones:

- Tratar de vender el activo fijo que no hiciera falta en la empresa.
- Convencer a socios para retener utilidades varios ejercicios hasta equilibrar la inversión de la empresa.
- Obtener créditos a largo plazo.
- Aumentar el importe del capital social, mediante la admisión de nuevos socios o de nuevas aportaciones, etc.

4. INSUFICIENCIA DE CAPITAL

Existe insuficiencia de capital cuando uno o más activos de una empresa esta fuera de proporción, o bien, cuando el capital propio es inferior en relación con el capital ajeno.

Causas:

- Por un aumento en las operaciones de la empresa.
- Por aumento en el pasivo fijo.
- Por operar financieramente con más recursos de los indispensables necesarios.
- Por una mala organización de la empresa.

Consecuencias:

- Aumento de los intereses del pasivo fijo.
- Atrasos en los pagos a acreedores a corto plazo.
- Reducción del capital de trabajo.

Recomendaciones:

- Convencer a los socios de la empresa para retener utilidades.
- Aumentar el importe del capital social, con nuevos socios y nuevas aportaciones.
- Ver la posibilidad de alquilar bienes de activos intangibles, tales como equipo de reparto, maquinaria, etc. Con el objeto de no hacer nuevas adquisiciones ni tener necesidad de recurrir a créditos a corto plazo.

5. INSUFICIENCIA DE UTILIDADES

Se dice que una empresa tiene insuficiencia de utilidades cuando estas son relativamente inferiores en proporción con el capital invertido, volumen de operaciones y capacidad de la misma.

Causas:

- Mala administración de la empresa.
- Sobreinversión de inventarios.
- Sobreinversión en cuentas y documentos por cobrar y clientes.
- Sobreinversión en activos fijos.
- Insuficiencia de capital.
- Deficiencia en las ventas.
- Exceso en el costo de ventas.
- Exceso en los gastos de administración, ventas y financiamiento.

Consecuencias:

- Descontento de los propietarios.
- Despido de personal.
- Liquidación de la empresa.

Recomendaciones:

- Hacer un estudio de reorganización de la empresa.
- Estudiar todas y cada una de las partidas del estado de resultados y determinar posibles descuentos.

- Determinar la posibilidad de desarrollar planes de diversificación de nuevos proyectos, nuevos mercados, nuevos negocios, etc.

6. VENTAS INSUFICIENTES

Causas:

- Desequilibrio en la proporción que guardan las ventas con los elementos financieros y los de operación que están al alcance y disposición de una empresa.

7. EXCESIVO COSTO DE VENTAS

Causas:

- Deficiente política de compras.
- Inadecuado manejo y almacenaje de las mercancías.
- Deficiente contratación del factor humano.
- Movimiento continuo de los costos fijos.
- Inadecuado financiamiento.
- Ventas insuficientes.
- Inadecuada técnica de producción.

8. EXCESIVO COSTO DE DISTRIBUCION

Causas:

- Desconocimiento de la mercadotecnia.
- Mala política administrativa
- Mala política de ventas.
- Mala política financiera que puede deberse a las circunstancias de negligencia e incapacidad.

9. INADECUADA PRODUCCION DE UTILIDADES

La principal causa sería el preferir hacer entrega de las utilidades o dividendos de los socios en lugar de reinvertirlas, ya que los negocios al tratar de elevar al máximo sus ganancias pueden prestar un mejor servicio a la comunidad.

PLANEACION FINANCIERA

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

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

INCLUYE:

- a) Fijación de objetivos.
- b) Fijación de estructura.
- c) Políticas.
- d) Procedimientos.
- e) Programas.
- f) Presupuestos.

IMPORTANCIA DE LA PLANEACION FINANCIERA

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

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

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

PRINCIPIOS DE PLANEACION

1. PRECISION: los planes no deben hacerse con afirmaciones vagas, genéricas, sino con la mayor precisión posible porque van a regir acciones concretas.
2. FLEXIBILIDAD: todo plan debe dejar margen para los cambios que surjan en este, en razón de la parte imprevisible y de las circunstancias que hayan variado.
3. UNIDAD: los planes deben ser de tal naturaleza, que puede decirse que existe uno sólo para cada función, mismo que integrado a los demás planes de las otras funciones forman un sólo plan general.

PROCESO DE PLANEACION

- 1a. Etapa.- definición del problema, delimitación, magnitud, viabilidad.
- 2a. Etapa.- obtención de datos sobre los diversos cursos de acción.
- 3a. Etapa.- evaluar y elegir alternativas para la elaboración de planes y programas concretos.

PLANEACION FINANCIERA Y PRESUPUESTAL

1. PROGRAMA DE PERSONAL:

- a) Reclutamiento.
- b) Selección.
- c) Contratación.

2. PROGRAMA DE PRODUCCION:

- a) Mano de obra.
- b) Maquinaria y equipo.
- c) Materiales.

3. PROGRAMA DE VENTAS:

- a) Investigación de mercados.
- b) Publicidad.
- c) Promoción.

4. OTROS PROGRAMAS.

5. ASPECTOS FINANCIEROS.

Dos aspectos fundamentales del proceso son:

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

2. LA PLANEACION DE LAS UTILIDADES: se lleva a cabo con estados financieros pro-forma que muestran niveles anticipados de utilidades, activos, pasivos y capital. Los presupuestos de efectivo y los estados pro-forma no sólo son útiles para la planeación financiera interna ya que también los acreedores actuales y futuros tienen por costumbre solicitarlos.

PLANES FINANCIEROS A CORTO PLAZO

Este refleja los resultados que se esperan a partir de acciones a un plazo cercano. La mayoría de estos planes suelen abarcar periodos de uno o dos años. Entre los principales insumos se encuentran la predicción de ventas, así como formas diversas de información operacional y financiera. Los resultados claves comprenden, por su parte, ciertos presupuestos de operación, presupuestos de efectivo y los estados financieros pro-forma.

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

PLANEACION DE EFECTIVO (PRESUPUESTO DE CAJA)

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

PREDICCIÓN DE VENTAS

El insumo principal de cualquier presupuesto de caja es la predicción de ventas. El administrador financiero casi siempre recibe esta información del departamento de administración y con base en ella estima los flujos de efectivo mensuales que resultarán de ventas proyectadas, pedidos y producción, inventario y desembolsos relativos a ventas. Así mismo determina el nivel de activos fijos requeridos y el monto del financiamiento, de haber alguno, que se necesita para apoyar y obtener el nivel de predicción de ventas esperado. La predicción de ventas puede basarse en un análisis de los datos internos o externos.

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

PLANES FINANCIEROS A LARGO PLAZO

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

Los planes financieros a largo plazo tienden a concentrarse en la implementación de gastos, propuestas de capital, actividades de desarrollo e investigación, acciones de desarrollo de mercados de productos, así como las fuentes principales de financiamiento. En esto se incluirían también la consecución de proyectos, líneas de productos o negocios, la devolución o pago de deudas pendientes y todo tipo de adquisiciones planeadas. Dichos planes tienden a apoyarse en una serie de presupuestos y planes de utilidades anuales.

PARTE III
ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo), valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios.

Capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Estos últimos incluyen préstamos bancarios y papel comercial. El capital de trabajo abarca todos los aspectos de la administración de los activos y pasivos circulantes.

IMPORTANCIA DEL CAPITAL NETO DE TRABAJO

- 1) La mayor parte del tiempo del administrador financiero dentro de una empresa recae en la administración del capital de trabajo.
- 2) Las características de los activos circulantes y la proporción que representan requieren cuidadosa atención.
- 3) Algunas empresas pueden maximizar su inversión pero no pueden evitar tener saldos en estos renglones, así mismo pueden evitar inversión en activos fijos por medio del arrendamiento lo que no sucede con los circulantes.
- 4) La relación entre el aumento de ventas y la necesidad de financiar los activos es estrecha y directa.

IMPORTANCIA PARA LOS:

a) ACCIONISTAS

A los accionistas les interesa conocer como se está manejando el capital de trabajo, ya que los activos circulantes representan aproximadamente un 60% de los activos totales de la empresa y son los que tienden a ser relativamente volátiles.

b) ADMISTRADORES

Al aumentar las ventas también aumenta la necesidad inmediata de inventarios y tal vez los saldos en efectivo. Todas estas necesidades deben ser financiadas, por lo que el administrador debe estar bien enterado del desarrollo de capital de trabajo.

c) PRESTAMISTAS

La administración del capital de trabajo determina la posición de liquidez de la empresa y la liquidez es necesaria para poder otorgar un préstamo.

RELACION RENTABILIDAD-RIESGO

RENTABILIDAD: Toma como su base para la medición, el resultado de los ingresos menos los costos; es pues la utilidad después de los costos y de los gastos.

RIESGO: El riesgo es la probabilidad de que una empresa llegue a ser insolvente o sea incapaz de poder pagar sus cuentas a medida que estas se vencen.

La rentabilidad puede aumentar por un incremento en las deudas o un decremento en los costos, o por invertir en activos más rentables.

EFFECTOS DE CAMBIOS EN EL ACTIVO Y PASIVO CIRCULANTE

ACTIVOS CIRCULANTES:

Los efectos del nivel de activo circulante sobre esta alternativa se pueden ilustrar con la razón de activo circulante entre activo total y esta puede aumentar o disminuir.

1. **EFFECTO CUANDO AUMENTA:** Disminuye la rentabilidad y el riesgo. Disminuye la rentabilidad porque se tienen más activos circulantes y estos son menos rentables que los activos fijos. Disminuye el riesgo porque sino cambia el pasivo circulante se tendrá más capital de trabajo.

2. EFECTO CUANDO DISMINUYE: Aumenta la rentabilidad y el riesgo. Aumenta la rentabilidad porque se tienen más activos fijos y estos son más rentables que los circulantes. Aumenta el riesgo porque sino cambia el pasivo circulante se tendrá menos capital de trabajo.

PASIVOS CIRCULANTES:

Los efectos del nivel de cambios y variaciones del pasivo circulante sobre la alternativa rentabilidad-riesgo se pueden ilustrar con la razón de pasivo circulante entre activo total y esta puede aumentar o disminuir.

1. EFECTO CUANDO AUMENTA: Aumenta la rentabilidad y el riesgo. Aumenta la rentabilidad porque se está financiando el activo con pasivos a corto plazo y es más barato, es decir, se tiene menos costo, lo que incrementa las utilidades y por consiguiente es más rentable. Aumenta el riesgo porque sino hay cambios en el activo circulante, el capital de trabajo disminuye.
2. EFECTO CUANDO DISMINUYE: Disminuye la rentabilidad y el riesgo. Disminuye la rentabilidad porque se ha dejado de financiar con créditos más baratos (corto plazo) y por consiguiente se financia con créditos a largo plazo o capital caro. Disminuye el riesgo porque se tiene más capital de trabajo, por otra parte menos riesgo de ser insolventes.

DETERMINACION DE LOS TIPOS DE FINANCIAMIENTO

a) METODO DINAMICO

El método dinámico exige que la empresa financie sus requerimientos a corto plazo con fondos a corto plazo y sus necesidades a largo plazo con fondos a largo plazo. Las variaciones temporales de los requerimientos de fondos de las empresas se obtienen a partir de fuentes de fondos a corto plazo, en tanto que las necesidades de financiamiento permanente provienen de fuentes de fondos a largo plazo. La solicitud de préstamos a corto plazo se adapta al requerimiento real de fondos.

b) METODO CONSERVADOR

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

c) METODO DE INTERCAMBIO ALTERNATIVO

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

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

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

ADMINISTRACION EFICIENTE DEL EFECTIVO

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

1. Cubrir las cuentas por pagar lo más tarde posible sin dañar la posición crediticia de la empresa, pero aprovechando cualesquiera descuentos en efectivo que resulten favorables.
2. Utilizar el inventario lo más rápido posible, a fin de evitar existencias que podrían resultar en el cierre de la línea de producción o en una pérdida de ventas.

3. Cobrar las cuentas pendientes lo más rápido posible sin perder ventas futuras debido a procedimientos de cobranza demasiado apremiantes. Pueden emplearse los descuentos por pronto pago de ser económicamente justificable para alcanzar este objetivo.

CICLOS DE CAJA Y ROTACION DE EFECTIVO

CICLO DE CAJA

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

ROTACION DE EFECTIVO

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

DETERMINACION DEL EFECTIVO MINIMO PARA OPERACIONES

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

VALORES NEGOCIABLES

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

La proporción de los activos líquidos que una empresa mantiene como valores negociables depende de la relación entre el rendimiento obtenido durante el período en que se mantuvieron y los costos de corretaje relacionados con la compra y venta de valores.

MOTIVOS PARA MANTENER VALORES NEGOCIABLES

Existen 3 motivos para mantener la liquidez (efectivos o valores negociables), y por consiguiente, para mantener valores negociables, los cuales, por definición, representan un acervo de liquidez. Cada motivo se basa en la premisa de que una empresa debe intentar ganar un rendimiento sobre fondos temporalmente ociosos. El tipo de valor negociable adquirido dependerá del motivo de la compra. Los motivos básicos comprenden el de transacciones, el de seguridad y el especulativo.

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

MOTIVO DE SEGURIDAD: los valores negociables mantenidos por seguridad se emplean para cubrir las cuentas de efectivo de la empresa. Tales valores deben ser muy líquidos, ya que se compran con fondos que se necesitarán, aunque no se sepa exactamente cuando. Además protegen a la empresa contra las demandas inesperadas de dinero en efectivo.

MOTIVO ESPECULATIVO: existen valores negociables que la empresa mantiene porque no cuenta de momento con una utilización específica; se dice entonces que tales valores se mantienen por motivos especulativos. Aún cuando tales situaciones no son muy comunes, algunas empresas suelen tener exceso de dinero en efectivo (esto es, dinero no asignado a un gasto en particular). Hasta que la empresa no haya un empleo conveniente para este dinero (digamos, la inversión de un nuevo activo fijo, un pago de dividendos o la recuperación de una acción), lo invertirá en tipo de valores negociables más especulativos.

CARACTERISTICAS DE LOS VALORES NEGOCIABLES

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

- 1) Un mercado accesible, y
- 2) probabilidad mínima de que pierda valor (seguridad de capital).

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

Amplitud de mercado: se determina por la cantidad de miembros.

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

- 2) **PROBABILIDAD MINIMA DE PERDIDA DEL VALOR.** Consiste en establecer si el precio de mercado recibido cuando se liquida un valor, difiere significativamente de la cantidad invertida. Debe haber poca o ninguna pérdida en el precio de un valor negociable en el tiempo

ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar de una empresa representan la extensión de un crédito a sus clientes en cuenta abierta.

COMO SE RELACIONAN LAS CONDICIONES CREDITICIAS CON LAS CUENTAS POR COBRAR

La empresa no sólo debe determinar la solvencia de un cliente, sino también estimar la cantidad máxima de crédito que puede otorgarsele.

La empresa puede establecer una línea de crédito fijando la cantidad máxima que puede adeudarle un cliente. Para llevar a cabo el establecimiento de una línea de crédito, existen dos pasos fundamentales en el proceso de investigación crediticia, que son las siguientes:

1. OBTENCION DE LA INFORMACION DE CREDITO:

Cuando un cliente solicita crédito a una empresa, el departamento de crédito inicia el proceso evaluativo requiriéndole que llene varias solicitudes que precisan informes y referencias financieras y crediticias. Al analizar la solicitud, la empresa recauda más información de otras fuentes, tales como:

- a) Estados financieros.
- b) Agencias de información crediticia y mercantil.
- c) Agencia de intercambio de referencias de crédito.
- d) Intercambios directos de información crediticia.
- e) Verificación bancaria.

2. ANALISIS DE LA INFORMACION CREDITICIA:

Los estados financieros y el registro mayor de cuentas por pagar de un solicitante de crédito, pueden utilizarse para calcular su "plazo promedio de pago". Entonces esta cifra puede compararse con las condiciones de crédito que la empresa ofrece actualmente.

VARIABLES IMPORTANTES QUE DEBEN CONSIDERARSE EN LOS CAMBIOS DE NORMAS CREDITICIAS

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

1) VOLUMEN DE VENTAS

Conforme se amplian los patrones de crédito, se espera que aumenten las ventas; por otro lado, una restricción de tales patrones reducirá las ventas.

2) INVERSION EN CUENTAS POR COBRAR

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

3) GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES

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

QUE SIGNIFICAN LAS POLITICAS DE COBRANZA

Las políticas de cobranza de la empresa son los procedimientos adaptados para cobrar las cuentas cuando estas vencen.

PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA

Por lo regular se emplean diversos procedimientos de cobranza, como son:

a) NOTIFICACIONES POR ESCRITO

Después de cierto número de días posteriores al vencimiento de una cuenta por cobrar, la empresa suele enviar una carta en términos corteses recordándole al cliente su adeudo. Si el cliente hace caso omiso a la carta, se enviará otra más exigente. En caso de ser necesario puede remitirse otra más. Estas notificaciones son el primer paso en el proceso de cobro de cuentas vencidas, posteriormente pasan a llamadas telefónicas.

b) LLAMADAS TELEFONICAS

En estas el gerente de crédito de la empresa puede llamar al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente presenta una explicación adecuada, se puede convenir en prorrogar el período de pago. También el abogado de la compañía puede ser útil si los demás recursos no han funcionado.

c) VISITAS PERSONALES

El envío de un cobrador o incluso del vendedor encargado a requerir el pago al cliente puede ser un procedimiento de cobro muy eficaz, ya que el pago podría realizarse en el acto.

d) MEDIANTE AGENCIAS DE COBRANZA

Estas las realizan una agencia o un abogado, normalmente los honorarios para esta clase de gestiones son altos, ya que la empresa puede recibir menos del 50% del importe de las deudas cobradas, por último tenemos;

e) RECURSO LEGAL

Esta es la medida más estricta en el proceso de cobranza. Este procedimiento puede obligar al deudor a declararse en bancarrota, reduciendo así la posibilidad de posibles negocios con él sin que garantice el pago final de los adeudos vencidos.

CUALES SON LAS CONDICIONES DEL CREDITO

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

Las condiciones de crédito de una empresa comprenden tres aspectos:

- a) El descuento por pronto pago si se estipula.
- b) El período de descuento por pronto pago.
- c) El período de crédito.

ADMINISTRACION DE INVENTARIOS

El inventario representa una inversión cuantiosa por parte de la empresa manufacturera y en consecuencia debe darse gran énfasis a su administración eficiente. Es importante la administración de éste, para poder tener conocimiento de qué tanta existencia de materia prima debe haber, como de producción en proceso para así asegurarse de que los artículos necesarios estén disponibles para cuando estos se necesiten. En consecuencia tener conocimiento también de la cantidad de inventario de artículos terminados disponibles para amortiguar y satisfacer las demandas de venta a medida que se presentan.

Es importante también una buena administración del inventario para asegurarse de que no ocurran acumulaciones excesivas de éste.

El inventario es una inversión en el sentido de que exige que la empresa comprometa su dinero de manera racional.

TIPOS DE INVENTARIO

Los tipos de inventario son:

MATERIAS PRIMAS.

El inventario de materias primas comprende los insumos - generalmente materiales básicos - que compra la empresa. Todas las empresas fabricantes cuentan con un inventario de materias primas de una u otra naturaleza.

PRODUCTOS EN PROCESO.

Este inventario de materia comprende todos los elementos que se encuentran en el proceso de producción. Por lo general, se trata de productos parcialmente terminados, esto es, en una etapa intermedia de su elaboración.

PRODUCTOS TERMINADOS.

El inventario de productos terminados consta de los artículos ya producidos, pero que aún no han sido vendidos. La mayor parte de la producción se realiza ante la acción de las ventas.

OBJETIVO DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA DE INVENTARIOS

Determinar el nivel óptimo entre:

- a) Minimizar la inversión, y
- b) Contar con suficientes existencias.

PUNTOS DE VISTA DE LOS SIGUIENTES FUNCIONARIOS CON RESPECTO A LOS NIVELES DE LOS DIVERSOS TIPOS DE INVENTARIO

GERENTE DE FINANZAS:

La función del gerente es asegurarse de que los flujos de caja se manejen de manera eficiente. Su objetivo consistirá en que la empresa no comprometa sus fondos en activos superfluos o excesivos. La disposición de este gerente es la de mantener niveles de inventarios bajos, reduciendo así la cantidad de dinero asignada al mismo, por lo que deberá estar vigilando que no se hagan inversiones que a su vez caigan en un exceso de inventarios.

GERENTE DE VENTAS:

Su finalidad es contar con grandes inventarios de productos terminados de cada uno de los productos que maneja la empresa.

Esto garantizará el cumplimiento eficaz de todos los pedidos, eliminando así la necesidad de retrasar los pedidos por falta de existencia. El mantenimiento de inventarios altos debe reducir la probabilidad de pérdidas en ventas por agotamientos de inventarios.

GERENTE DE PRODUCCION:

Este debe encargarse principalmente del nivel de inventarios de materia prima y productos en proceso. Su responsabilidad esencial consiste en asegurarse de que el plan de producción se ejecute correctamente, para alcanzar así el nivel deseado de productos terminados.

GERENTE DE COMPRAS:

Este gerente se ocupa solamente de los inventarios de materias primas. Su responsabilidad es asegurarse de que se disponga de las materias primas necesarias para la producción en las cantidades adecuadas y en el momento oportuno. Deberá también buscar los mejores precios y que los materiales sean de buena calidad ya que los costos de materias primas son un elemento esencial del costo estimado del producto, con base en la cual se toman decisiones acerca del precio.

RELACION ENTRE INVENTARIOS Y CUENTAS POR COBRAR

La administración del inventario y las cuentas por cobrar se encuentran íntimamente relacionados. Cuando un producto se vende, en el caso de las empresas fabricantes, se translada del inventario a las cuentas por cobrar, y finalmente a caja.

Las condiciones de crédito estipuladas también afectarán la inversión en inventarios y cuentas por cobrar, ya que los términos de crédito más largos permitirán que una empresa transfiera los artículos del inventario a las cuentas por cobrar. La ventaja de dicha estrategia es que el costo de mantener un artículo en el inventario es mayor que el de mantener una cuenta por cobrar.

Los inventarios tienen efectos económicos importantes dentro del negocio, en el cual durante los periodos de disminución en las ventas, no será necesario reponerlos, de ahí que se acelere la baja en la producción y en las cuentas por cobrar.

TECNICAS PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS

SISTEMA ABC

Una empresa que emplea el llamado sistema ABC divide su inventario en tres grupos: A, B y C. En los productos A se ha concentrado la máxima inversión. Estos son los productos de rotación más costosa o más lenta del inventario. El grupo B está formado por los artículos que siguen a los A en cuanto a la magnitud de la inversión. Al grupo C lo compone en su mayoría una gran cantidad de productos que sólo requieren de una pequeña inversión.

La división de su inventario en productos A, B y C permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventario necesarios. El control de los productos A debe ser el más cuidadoso dada la magnitud de la inversión comprendida, en tanto que los productos B y C estarían sujetos a procedimientos de control menos estrictos.

MODELO BASICO DE CANTIDAD ECONOMICA DEL PEDIDO (CEP)

Uno de los instrumentos más elaborados para determinar la cantidad de pedido óptimo de un artículo de inventario es el modelo básico de cantidad económica del pedido (CEP). Este modelo puede utilizarse para controlar los artículos A de las empresas pues toma en consideración diversos costos operacionales y financieros y determina la cantidad del pedido que minimiza los costos de inventario total.

PUNTO DE REFORMULACION

Una vez que la empresa ha calculado la cantidad económica del pedido debe determinar el momento adecuado para formular un pedido. En el modelo CEP se supone que los pedidos son recibidos inmediatamente cuando el nivel de inventario llega a cero. De hecho, se requiere de un punto de reformulación de pedidos que considere el lapso necesario para formular y recibir pedidos. Esta fórmula del punto de reformulación se basa en los supuestos de un tiempo de anticipo fijo y un uso fijo diario.

ADMINISTRACION DE ACTIVOS FIJOS

ADMINISTRACION DE ACTIVOS FIJOS

La inversión más grande que mantiene una empresa fabricante es en activos fijos. Hay dos clases principales de activos fijos: instalaciones o planta, y equipo.

Los activos fijos se denominan a menudo activos que producen utilidades, ya que son estos los que generalmente proporcionan la base de la capacidad de la empresa para generar utilidades, así como su valor.

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 de terminado y a las erogaciones subsecuentes que tal adquisición implique.

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. Los principales motivos de los gastos de capital son el adquirir, reemplazar o actualizar los activos fijos u obtener algún beneficio menos tangible en un periodo largo.

- GASTOS PARA ADQUIRIR ACTIVOS

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

- GASTOS PARA LA REPOSICION DE ACTIVOS

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

- GASTOS PARA MODERNIZACION

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

Las decisiones de modernización deben considerarse en relación de los costos y beneficios más importantes.

- GASTOS PARA OTROS FINES

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

AUTORIZACION DE LOS GASTOS DE CAPITAL

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

- GASTOS DE EFECTIVO

Normalmente las empresas delegan la facultad para realizar desembolsos de capital con base en ciertas limitaciones de capital. El límite real para desembolsos que puede autorizarse a diversos niveles de organización depende directamente de la magnitud de la operación.

- GASTOS CRITICOS

Debe darse un lugar a los gastos críticos en la política general de la empresa para tomar decisiones con respecto a los desembolsos de capital.

PARTE IV
FUENTES DE FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO

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

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

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

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

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

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO

Tenemos la opción de financiarnos utilizando dos instrumentos básicos: PASIVO Y CAPITAL.

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

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

ASPECTOS BASICOS EN QUE SE DISTINGUE EL PASIVO DEL CAPITAL

1. VENCIMIENTO

El pasivo tiene fecha de vencimiento. Deben ser liquidados en la fecha establecida. El capital no tiene fecha de vencimiento. Cuando los dueños invierten en una compañía, no hay cláusula alguna que establezca que se les devolverá la inversión inicial; si alguno de los accionistas deseara recuperar su inversión debe buscar a alguien que esté dispuesto a comprar su participación en la empresa;

el poder o no recuperar su inversión original dependerá de la suerte de la empresa y como se lleve su administración.

2. DERECHOS SOBRE LAS UTILIDADES

Los acreedores tienen prioridad respecto a la de los inversionistas, ya que todos los compromisos frente a los acreedores deben satisfacerse en primer término, le siguen en orden de importancia los socios preferentes y por último el resto de los socios.

3. DERECHOS A PARTICIPAR EN LA ADMINISTRACIÓN

Los acreedores no tienen participación directa en la administración de una empresa, aún cuando a veces pueden establecer en los contratos de préstamo ciertas restricciones sobre las actividades de la administración.

En la mayoría de los casos por lo tanto son los propietarios residuales los que tienen el derecho a elegir la administración, puesto que son ellos los que tienen el último derecho sobre las utilidades y sobre los activos, ya que su riesgo es mayor que el de los acreedores o socios preferentes.

CREDITO

Es la facilidad que se le da a una persona física o moral para disponer de fondos monetarios o materiales.

Dependiendo si se trata de un crédito otorgado por un proveedor (crédito comercial) o por un banco (crédito bancario).

BENEFICIOS AL OBTENER UN CREDITO

- Es un instrumento que apoya el desarrollo económico social.
- Es un apoyo para los administradores de empresas.

DIVISIONES DEL CREDITO

1. Préstamos a corto plazo sin garantía.
2. Préstamos a corto plazo con garantía.
3. Préstamos a largo plazo.

FUENTES DE
FINANCIAMIENTO

<	INTERNO	<	1. Utilidades retenidas
			2. Depreciación y amortización
			3. Venta de activo fijo inútil
			4. Descuento de documentos
<	EXTERNO	<	5. Factoraje
			1. Cuentas por pagar
			2. Doc. por pag. <
			3. Sist. finan. <
<	A CORTO PLAZO	<	a. letra de cambio
			b. pagaré
			a. prést. directo o quirografario
			b. créd. comercial irrevocable
<	EXTERNO A MEDIO Y LARGO PLAZO	<	c. acep. bancarias
			d. papel comercial
			e. prést. prendario
			4. Anticipo de clientes
<	EXTERNO A MEDIO Y LARGO PLAZO	<	1. Inst. de a. habilitación o avio
			crédito < b. refaccionario
			c. hipotecario
			d. fideicomisos
<	EXTERNO A MEDIO Y LARGO PLAZO	<	2. Arrendamiento financiero
			3. Emisión de obligaciones
			4. Bolsa de Valores
			5. Emisión de acciones

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

A fin de apoyar una mayor parte de los activos circulantes de la empresa, como dinero en efectivo, valores negociables cuentas por cobrar e inventarios, se requiere del financiamiento a corto plazo, que consta de obligaciones que se espera venzan en un año o menos.

FINANCIAMIENTO INTERNO A CORTO PLAZO

1. UTILIDADES RETENIDAS

Se pueden clasificar en dos grupos:

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

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

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

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

Dentro de las utilidades retenidas únicamente capitalizables se tienen:

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

2. DEPRECIACION Y AMORTIZACION

A las empresas se les permite agregar parte de los costos de sus activos a los ingresos anuales que se generen. Estos costos aparecen como depreciación.

La depreciación y otros cargos que no representan desembolsos de efectivo protegen a la empresa contra el cargo de impuestos, reduciendo así sus utilidades gravables.

La depreciación representa un origen de fondos, en el sentido de que son fondos no utilizados.

Cuanto más corto sea el periodo de depreciación, más rápido habrá de ser recibido el flujo de efectivo.

3. VENTA DE ACTIVO FIJO INUTIL

Si se destina un activo nuevo a sustituir a los activos existentes en venta, el producto neto o rendimiento de la venta se considera como un ingreso en efectivo.

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

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

4. DESCUENTO DE DOCUMENTOS

En ocasiones de necesidades inmediatas de dinero, la empresa podrá descontar los títulos de crédito recibidos en pago ante las sociedades de crédito. El descuento consiste en la entrega que hace la empresa de los documentos por cobrar y a cambio recibirá de la institución el valor del documento menos la tasa de descuento correspondiente.

5. FACTORAJE

El factoraje es el servicio especializado, mediante el cual se afectan derechos de crédito con beneficios financieros y administrativos a favor de las empresas industriales, comerciales y de servicios.

Desde el punto de vista financiero, el factoraje es una operación mediante la cual el propietario de un crédito obtiene por éste bien, dinero, mediante la venta del activo circulante, es decir, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que este tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

- I. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.
- II. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

EL CONVENIO DE FACTORIZACION

Un convenio o acuerdo de factorización comprende las condiciones exactas, cargos y procedimientos para la labor de factorización. Dicho convenio supone procedimiento de selección, notificación, escasez, reservas del factor, fechas de pago, adelantos, excedentes y costos de factorización.

- PROCEDIMIENTO DE SELECCION

Un factor al igual que un prestamista con respecto a una pignoración de cuentas por cobrar, escoge adquirir sólo ciertas cuentas, seleccionando aquellas que representen riesgos de crédito aceptables.

- NOTIFICACION

La factorización se efectúa por lo general mediante notificaciones. Los clientes cuyas cuentas han sido factorizadas pueden no recibir notificación directa de dicha factorización; en este caso puede simplemente solicitarseles que giren los cheques a nombre del factor, o bien, enviarlos a una nueva dirección.

- RESERVAS DEL FACTOR

Después de que un factor selecciona las cuentas por incluirse en el acuerdo de factorización, se procede a separar cierto porcentaje del total de las cuentas para cubrir devolución o descuento eventuales sobre la mercancía vendida. Si un comprador encuentra que las mercancías están dañadas, o de alguna forma no corresponden con las especificaciones, puede devolver la mercancía con la cual elimina el todo o una parte de las cuentas por cobrar factorizadas. Por lo general, un factor mantiene una reserva de 5 a 10% sobre la cantidad factorizada para protegerse contra situaciones como éstas.

- FECHAS DE PAGO

Al realizarse un convenio entre el factor y la empresa, no se puede determinar la fecha precisa del cobro, desde el momento en que se adquieren los documentos, sino hasta que la cuenta se haya cobrado o hasta que venza el periodo de crédito, lo que ocurra primero. Considerando que en la práctica comercial influyen circunstancias como:

- a. El plazo real que se toma el deudor a pesar del plazo pactado.
- b. Los descuentos por pronto pago u otros que dependen de la fecha de pago.
- c. La programación de pagos que el deudor efectúe de sus cuentas por pagar.
- e. Diferir unilateralmente el pago (ocurre eventualmente en empresas con problemas de liquidez).

Con lo anterior podemos diferenciar que en el factor la fecha en que se recupera el dinero invertido frecuentemente es variable mientras que en una operación de crédito bancario la fecha en que un banco lo recupera es única y no sufre modificaciones aleatorias.

- ADELANTOS Y EXCEDENTES

Por lo regular, un factor actúa parecido a una cuenta de depósito bancario para cada uno de sus clientes. Cuando el factor recibe el pago, o cuando la fecha de vencimiento llega, deposita el dinero en la cuenta de las empresas, la cual tiene la libertad de retirarlo o dejarlo, si permanece depositado se crea un excedente sobre el cual el factor se ve gravado con el pago de intereses. En otros casos la compañía puede necesitar más dinero del disponible en su cuenta y éste puede suministrarle fondos inmediatos proporcionándoles anticipos sobre cuentas aún no cobradas (y no vencidas aún).

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

- COSTO DE FACTORIZACION

Los costos de factorización comprenden comisiones, intereses por anticipos e intereses por excedentes.

COMISIONES: son atribuciones que recibe el factor por los costos administrativos de verificación y cobro de créditos, así como por el riesgo que asume al comprar cuentas sin respaldo. Por lo regular éstas se establecen en un porcentaje de 1% a 3% sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar factorizadas.

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

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

TIPOS DE FACTORAJE FINANCIERO

Las principales formas de factoraje financiero son las siguientes:

FACTORAJE CON RECURSO

Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder por el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, ya que si el cliente fuera a incumplir y el prestamista liquidará las cuentas por cobrar, éste aún tendría alguna prerrogativa ante la empresa como un acreedor común.

FACTORAJE SIN RECURSO

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

FACTORAJE A PROVEEDORES

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

VENTAJAS DE UTILIZAR EL SERVICIO DE FACTORAJE FINANCIERO

- La capacidad que confiere a la empresa para convertir inmediatamente en efectivo las cuentas por cobrar, sin tener que preocuparse por su cobro.

- Cuando una empresa recibe un adelanto no tiene que efectuar ningún pago. Una vez que el factor cobra la cuenta o vence su obligación de pago, simplemente retiene el dinero
- Asegura un patrón conocido de flujos de efectivo, (es decir, la empresa asegura el cobro de las cuentas por cobrar).
- Simplifica la planeación de flujo de efectivo de la empresa.
- Si se contrata la factorización con base en la continuidad de tal manera que todas las cuentas se vendan al factor, resultan otras ventajas:

Una de ellas es la supresión del departamento de crédito de la empresa y eliminandose éste, se pueden ahorrar muchos gastos de administración, así como operativos.

DESVENTAJAS DE UTILIZAR EL SERVICIO DE FACTORAJE FINANCIERO

- Los costos establecidos de factorización, son más altos que los costos de préstamos sin garantía, pero al analizar los ahorros por la eliminación de erogaciones administrativas de crédito, el costo neto bien puede valer la pena en vista de la protección que se recibe.
- La venta de cuentas por cobrar realizadas con el objeto de obtener efectivos para cumplir con las obligaciones a corto plazo, puede dar lugar a una restricción en la liquidez ya que ello podría significar el sacrificio de la liquidez a largo plazo de la empresa a costa del cumplimiento con las obligaciones a corto plazo.

FINANCIAMIENTO EXTERNO A CORTO PLAZO

1. CUENTAS POR PAGAR

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

- a. ACREEDORES POR ADQUISICION DE MERCANCIA: este financiamiento se refiere a mercancías recibidas de terceros a crédito y sin garantía documental y que sirven para realizar las operaciones propias de la empresa. En algunos casos sucede que la mercancía recibida ha sido vendida a crédito, dando como consecuencia que la empresa ha realizado sus operaciones de venta con recursos de terceros y por lo tanto cuando se recupere la venta a crédito tendrá recursos para liquidar al proveedor.

Los proveedores en nuestro medio normalmente venden a un plazo no mayor de 30 días, sin el cobro de intereses estipulados en forma expresa.

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

Por lo que respecta a su plazo, suele ser muy variado, no existiendo regla alguna para su tiempo máximo de liquidación, siendo por lo general a muy corto plazo.

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

Para ello la empresa puede efectuar actividades urgentes en la espera de la llegada de dicho plazo, distraendo momentáneamente los recursos para salir adelante en sus compromisos.

Al vencimiento del plazo, procederá a retirar efectivo para liquidar el adeudo.

- d. ACREEDORES POR IMPUESTOS: este tipo de pasivo tiene como desventaja que de no cumplirse en la fecha límite, se causaràn intereses moratorios o recargos.

2. DOCUMENTOS POR PAGAR

Son aquellos títulos de crédito que una empresa le expide a otra, con el propósito de garantizarle que le liquidará el crédito en el plazo convenido.

En nuestro país los títulos de crédito más utilizados son:

- a. Letra de cambio.
 - b. Pagaré.
-
- a. LETRA DE CAMBIO: es un título de crédito mediante el cual una persona llamada girador da una orden incondicional de pago a otra llamada girado, para que le pague a un tercero, denominado beneficiario. No podrá estipularse el cobro de intereses, además de que se requiere ser presentadas para su aceptación.
 - b. PAGARE: es un título de crédito mediante el cual una persona llamada suscriptor da una promesa incondicional de cubrir una cantidad cierta de dinero a otra llamada beneficiario.

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

3. FINANCIAMIENTO OBTENIDO MEDIANTE EL SISTEMA FINANCIERO

Puede suceder en toda empresa que los montos de financiamiento externo y algunos internos no son suficientes, por lo que se tenga necesidad de recurrir al sistema financiero en busca de recursos. Es conveniente conocer y analizar el destino de dichos préstamos a fin de no poner en peligro la estructura financiera de la empresa.

a. PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS

Operación crediticia que se efectúa mediante la promesa de pago incondicional en fecha determinada y con los intereses correspondientes por escrito en un pagaré.

Se emplea para cubrir necesidades transitorias de tesorería tales como falta de efectivo y pago de proveedores.

Se utiliza para capital de trabajo, se proporcionan los recursos previa firma de un pagaré en el cual se estipula el tipo de interés, intereses moratorios, comisión y vencimiento.

Los intereses pueden ser pagaderos al vencimiento o por anticipado, los plazos son variables de 30 a 90 días, no son renovables.

b. CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE

Se observa con el objeto de importaciones de bienes o mercancías siempre y cuando su internación al país sea lícita.

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

c. ACEPTACIONES BANCARIAS

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

d. PAPEL COMERCIAL

Son pagarés con valor nominal de \$ 100,000.00 ó mayores con vencimientos mínimos de 90 días, renovables hasta un máximo de 270 días debiendo estar registrados por la Sociedad Nacional de Valores y se colocan por medio de una casa de bolsa; el interés que pagan por promedio es de 2% arriba del que pagan los certificados de tesorería (CETES).

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

e. CREDITO PRENDARIO

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

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

Puede ser manejado para la adquisición de inventarios en el caso de almacenes y centros de distribución.

Las características de los créditos anteriores son:

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

4. ANTICIPOS DE CLIENTES

En muchas ocasiones cuando el cliente solicita productos o servicios, se le puede requerir de un anticipo como garantía, éste permite que la empresa durante su producción solvante sus erogaciones.

FINANCIAMIENTO EXTERNO A MEDIO Y LARGO PLAZO

a. PRESTAMO DE HABILITACION O AVIO

PROPOSITO: Especifico para financiar capital de trabajo, materia prima, mano de obra y materiales indirectos.

SUJETOS DE CREDITO: Personas físicas o morales.

VIGENCIA: Máximo tres años.

CONDICIONES: Tener necesidades reales de crédito.

GARANTIAS: Los bienes presentes y futuros de la operación, por lo tanto se recomienda no financiar las necesidades al 100%.

TIPO: Especifica.

REVOLVENCIA: Si/No.

TASA: Costo Porcentual Promedio + diferencial.

INTERES: vencidos sobre saldos insolutos.

INSTRUMENTACION: Por contrato de A.C. ratificado e inscrito.

JUSTIFICACION: De acuerdo a las necesidades de capital de trabajo de su ciclo productivo.

VENTAJAS: Clientes.- a) Adecuado para necesidades estrictas de fondos para capital de trabajo.
b) Montos importantes.

Bancos.- a) Tiene un fin específico.
b) Buen control para disposición y pago.
c) Garantía propia del crédito.
d) Es crédito preferencial.

DESVENTAJAS: Clientes.- a) Dificultades en su instrumentación

Bancos.- a) Dificultad en identificar las garantías después de que las mercancías se han vendido.

b. PRESTAMO REFACCIONARIO

PROPOSITO: Financiar adquisiciones de activos fijos.

SUJETOS DE CREDITO: Empresas de personas físicas.

VIGENCIA: Quince años (máximo).

GARANTIAS: Los bienes de activo fijo y los frutos o productos.

TIPO: Específica.

REVOLVENCIA: No.

TASA: Costo Porcentual Promedio + diferencial.

INTERES: Vencidos sobre saldos insolutos.

INSTRUMENTACION: Contrato de A.C., refaccionario en escritura pública o privada.

JUSTIFICACION: De acuerdo al costo de los activos fijos y de la capacidad de pago de la empresa.

VENTAJAS: Cliente.-

- a) Muy adecuado para un fin específico.
- b) Crédito a largo plazo.
- c) Montos importantes.

Bancos.-

- a) Relación de permanencia con el cliente.
- b) La garantía propia del crédito.
- c) Tiene un fin determinado.
- d) El crédito preferencial.

DESVENTAJAS: Cliente.-

- a) Puede generar carga financiera, efecto en márgenes de utilidad.

Bancos.-

- a) Inmovilización de recursos a largo plazo.
- b) Aumentan el riesgo del crédito.
- c) Necesidades de financiar actividades alternas.

OBSERVACIONES: Financiar un monto que pueda ser soportado por la capacidad de pago de la empresa.

c. PRESTAMO HIPOTECARIO: INDUSTRIAL, GANADERO Y AGRICOLA.

PROPOSITO: Reforzar activos circulantes, activos fijos o ambos, o consolidación o pago de pasivos.

SUJETOS DEL CREDITO: Empresas dedicadas a actividades de tipo agrícola, ganadera e industrial.

VIGENCIA: Largo plazo (vida útil de los activos fijos o el necesario para sanear el negocio).

CONDICIONES: Cuando no queden satisfechos con créditos de avío y/o refaccionarios y se requiere gravamen total sobre la empresa acreditada como unidad total.

GARANTIAS: La unidad completa.

TIPO: Especifico o múltiple.

REVOLVENCIA: No.

TASA: Costo Porcentual Promedio + diferencial.

INTERES: Vencido.

INSTRUMENTACION: Contrato por escritura pública, inscrito en el Registro Público de la Propiedad.

JUSTIFICACION: De acuerdo a las necesidades de activo circulante, activo fijo o consolidación o pago de pasivo

VENTAJAS: Clientes.- a) Permite financiar cuestiones que no estan contempladas en el P.H. A. y el P.R. a largo plazo.
b) Subflexibilidad.

Bancos.- a) La garantía propia del crédito.
b) Permite efectuar reestructuras.
c) Flexibilidad.

DESVENTAJAS: Clientes.- a) No pueden obtener créditos fácilmente en el futuro con otros bancos.
b) Su instrumentación.
c) El crédito se puede encarecer por el costo de la hipoteca.

Banco.- a) Puede ser problemático cuando se aplica a resolver problemas financieros.

d. FIDEICOMISOS (PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO)

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

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

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

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

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

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

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

La función de Nacional Financiera como Banca de Desarrollo es factible con el concurso efectivo de la banca múltiple y otros intermediarios financieros, a través de una extensa cobertura nacional.

El apoyo institucional se orienta en su totalidad hacia los sectores privado y social, apoyando únicamente al sector público, como agente financiero financiero del gobierno federal, ante organismos internacionales y en proyectos cuya recuperación este garantizada.

Nacional Financiera actúa como agente transformador que otorga recursos de largo plazo y anticipa los riesgos que implican para la banca ciertas operaciones, como el caso de los créditos para la micro y pequeñas empresas y los destinados a proyectos tecnológicos relevantes para el desarrollo armónico del país.

PROGRAMAS DE NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

- PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP).
- PROGRAMA DE MODERNIZACION.
- PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL.
- PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.
- PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS.
- DESARROLLO TECNOLOGICO.
- FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO.

PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)

SUJETOS DE APOYO

Personas físicas o morales que se dediquen a actividades industriales de transformación y se clasifiquen como MICRO y PEQUEÑA EMPRESA.

Apoyo a las Uniones de Crédito industriales o mixtas, que cumplan con los requisitos y que tengan como propósito el beneficio general de sus asociados.

PRIORIDADES QUE ATIENDE EL PROGRAMA

- A) Incremento en la competitividad.
- B) Desconcentración industrial.
- C) Creación de fuentes permanentes de empleo.
- D) Reducción de efectos contaminantes en el consumo de agua y energía.
- E) Aumento en la oferta de bienes de consumo básico.

TASA DE INTERES

La que sea mayor de CPP Y CETES + DIFERENCIAL de 6 puntos, sobre saldos insolutos de la parte proporcional del crédito.

OBJETIVO

Otorgar apoyo financiero y asistencia técnica a los talleres artesanales familiares, agrupaciones informales de productores y sociedades o unidades constituidas en cooperativas, que se dediquen a la actividad manufacturera y se clasifiquen como microempresas.

TIPO DE CREDITO

Crédito de Habilitación y/o Avío, Refaccionario, Hipotecario industrial y consolidación de pasivos.

PROGRAMA DE MODERNIZACION

SUJETOS DE APOYO

- Empresas industriales, comerciales y de servicios que es ten ligadas, a un proceso de modernización.
- Empresas en operación o nuevas empresas que tengan el propósito de alcanzar competitividad nacional e internacional.
- Firmas de ingeniería industrial, consultoría y de comercialización.

CREDITO PARA LOS SIGUIENTES PROPOSITOS

- Capital de trabajo permanente.
- Ampliación y modernización de la capacidad productiva, comercial y de servicios.
- Capacitación administrativa, técnica y operativa.
- Garantías complementarias a las que ofrecen los acreedores a los bancos.

CONDICIONES DEL CREDITO

Los créditos se adaptan a la capacidad de pago de las empresas y a las características específicas de los proyectos.

Son de largo plazo a una tasa de interés competitiva respecto a las que rigen en el mercado.

LINEAMIENTOS

Las operaciones resultarán elegibles si se apegan a las siguientes prioridades:

Incrementar la presencia competitiva en los mercados internacionales. Garantizar mínimos de exportación. Modernizar procesos productivos. Incrementar la productividad. Fortalecer las cadenas productivas. Promover el desarrollo de proveedores y cubrir eficientemente el mercado interno en condiciones de calidad y precio equiparables a los internacionales.

PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL

SUJETOS DE APOYO

A promotores de parques y naves industriales que contribuyan a un mayor equilibrio en el desarrollo regional del país, ya sea para su compra-venta o arrendamiento.

PARA QUE

- Apoyar inversiones destinadas a la construcción de naves industriales, que incluyan los servicios de un parque industrial moderno con comunicaciones, transporte y servicios sociales.
- Asegurar la ubicación de la planta productiva, creando polos de atracción para la descentralización de la actividad y la realización de nuevas inversiones.
- Fomentar la reubicación de empresas localizadas en zonas de alta concentración.

PROPOSITOS

- Construcción, expansión o modernización de naves industriales.
- Urbanización de parques industriales dentro de zonas consideradas como propietarias.

CONDICIONES

Los créditos que adaptan a la capacidad de pago de las empresas y a las características específicas de los proyectos.

Son de largo plazo a una tasa de interés competitiva respecto a las que rigen en el mercado.

LINEAMIENTOS

El carácter prioritario de la actividad, la generación de empleos, el impulso de la actividad de bienes exportables y su contribución al desarrollo regional.

PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

SUJETOS DE APOYO

- Empresas cuyas inversiones tengan por finalidad eliminar, reducir o prevenir la contaminación del agua, aire y tierra, así como la de disminuir el consumo de energía y agua.
- Empresas fabricantes de equipo anticontaminante.

PARA QUE

Para que las empresas emprendan proyectos de inversión que originen o reduzcan los niveles de contaminación originados en sus procesos industriales.

PROPOSITOS

- Estudios de asesoría técnica para la realización de programas de control de la contaminación.
- Adquisición e instalación de maquinaria, equipo y dispositivos que eliminen o reduzcan los niveles de contaminación por humo, gases, desechos, descargas residuales, ruidos, etc.

LINEAMIENTOS

Nacional Financiera, ha establecido como una prioridad en su acción de fomento, como banca de desarrollo, el contribuir a guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la calidad de vida de la población.

- TASA DE INTERES EN DLLS. LIBOR + 6 AL USUARIO FINAL
- TASA DE INTERES EN M.N. CPP + 4 AL USUARIO FINAL
- PLAZO DE 13 AÑOS Y 3 DE GRACIA

ESTUDIOS Y ASESORIAS

SUJETOS DE APOYO

- Empresas constituidas bajo la legislación mexicana.
- Personas físicas de nacionalidad mexicana.
- Instituciones o firmas de ingeniería y consultoría nacional.

PARA QUE

Para la elaboración de estudios de preinversión y asesoría que fortalezcan técnicamente la planeación y las decisiones de ejecución de proyectos de inversión y el acceso a su financiamiento.

QUE OFRECE

Nacional Financiera ofrece créditos y garantías para realizar estudios de viabilidad económica-financiera y el pago de asesorías.

CONDICIONES

- Participación máxima de Nacional Financiera en el crédito 80%.
- Plazo máximo de amortización hasta 5 años.

DESARROLLO TECNOLÓGICO

SUJETOS DE APOYO

MICRO, PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES empresas con proyectos de desarrollo tecnológico y de aseguramiento de la calidad.

Firmas nacionales de ingeniería, desarrollo y consultoría tecnológica.

Empresas que transfieren tecnología.

Centros de investigación tecnológica.

PARA QUE

- Para apoyar proyectos de asimilación, adaptación, investigación y desarrollo tecnológico que demanden los sectores manufacturero, comercial y de servicios.
- Para apoyar las acciones de comercialización, transferencia y utilización de tecnología.
- Para el aseguramiento de la calidad y normalización de la industria.

QUE OFRECE

- Desarrollo tecnológico.
- Aseguramiento de la calidad.

CONDICIONES

- Participación máxima de NAFIN 100%
- Monto máximo según tamaño de la empresa
- Plazos máximos de amortización hasta 13 años

LINEAMIENTOS

- Fortalecimiento de la innovación tecnológica nacional.
- Asimilación y transferencia de la tecnología en las mejores condiciones y con el mayor impacto económico para el país.
- La oferta de bienes importables.

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR

El Banco de Comercio Exterior, como institución de banca de desarrollo y dentro del sistema financiero mexicano, tiene como función esencial financiar y promover el comercio exterior de nuestro país, a través de programas de apoyo financiero, orientando permanentemente sus esfuerzos para proporcionar a los exportadores reales o potenciales, los servicios que le permitan concurrir en el mercado internacional en condiciones similares a sus competidores.

Sus actividades son factibles a través del concurso real de la banca múltiple y demás intermediarios financieros, rigiéndose sus funciones por la Ley Orgánica del BANCOEX, organizacionalmente depende de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Los programas de apoyo financiero a su cargo son:

- EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y SERVICIOS.
- PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION.
- INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION.
- EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.
- FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE EMPRESAS EXPORTADORAS.
- SECTORES AGROPECUARIO Y SILVICOLA DE EXPORTACION.
- SECTOR APICOLA DE EXPORTACION.
- EQUIPAMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL GENERADOR DE DIVISAS.
- SECTOR TURISTICO ALTAMENTE GENERADOR DE DIVISAS.
- IMPORTACIONES.

2. ARRENDAMIENTO

Es el acto de ceder temporalmente el uso de un bien mediante el pago de una renta.

ARRENDATARIO

Son las personas físicas o morales que celebran un contrato de arrendamiento para dar el buen uso del bien rentado, por un periodo de tiempo específico y mediante el pago de una renta convenida.

ARRENDADORA FINANCIERA

Son las sociedades autorizadas por el Estado a través del Gobierno Federal para financiar la adquisición de bienes mediante la operación llamada Arrendamiento Financiero.

FORMAS DE ARRENDAMIENTO

A) ARRENDAMIENTO OPERACIONAL

Generalmente representan un convenio a corto plazo de cinco o menos años estipulados en el contrato, en el que la empresa obtiene el servicio de ciertos activos. Tales contratos se pueden cancelar generalmente a petición del arrendatario, que a su vez el arrendador puede exigir al arrendatario una cuota predeterminada por la cancelación del contrato. Esta forma de arrendamiento suele utilizarse para arrendar bienes como: computadoras, equipo pesado, automóviles y cajas registradoras. Generalmente estos activos tienen una vida útil mayor que la vigencia del arrendamiento, por lo regular estos activos se volverían menos eficaces y tecnológicamente obsoletos si fueran arrendados por un mayor número de años.

A) ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El arrendatario se compromete con la obligación legal e irrevocable de hacer una serie de pagos al arrendador, mediante un contrato prolongado a cambio del uso de un activo productivo, estos contratos no se pueden cancelar y

por lo tanto este tipo de contrato obliga al arrendatario a efectuar sus pagos aún cuando no se este utilizando el servicio del activo.

El arrendamiento financiero se utiliza comúnmente para arrendar tierras o terrenos, edificaciones y grandes piezas de activo fijo. El periodo de arrendamiento se relaciona generalmente con la vida productiva del activo.

C) ARRENDAMIENTO CIVIL

Es cuando el bien que es objeto de arrendamiento se refiere a inmuebles.

D) ARRENDAMIENTO MERCANTIL

Se refiere a bienes muebles siempre que exista especulación comercial.

E) ARRENDAMIENTO ADMINISTRATIVO

Es cuando se trata de bienes propios del Estado y estos sean bienes en plena propiedad.

ARRENDAMIENTO PURO O COMUN

Las arrendadoras financieras podrán practicar como operación análoga el arrendamiento puro, de conformidad con las siguientes bases:

1. Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, el cual está obligado a pagar periódicamente por ese uso o goce, un precio acordado denominado renta.
2. Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la Ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

3. El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que contengan el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que adquieran.
4. Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etc., es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto del arrendamiento, el grado que permita el uso normal que les corresponda.
5. El importe de las rentas será determinado, tomando en consideración el valor estimado del mercado de los bienes al final del plazo final forzoso, así como la carga financiera que se pacte.
6. Se estipulará un plazo inicial forzoso por ambas partes, el cual podrá ser prorrogado de común acuerdo, fijando un nuevo importe a las rentas.

En este tipo de arrendamiento las rentas son efectivamente un gasto, por lo que serán deducibles dependiendo la naturaleza del bien arrendado, teniendo que en el caso de los vehículos ejecutivos, por ejemplo, sería del 80%, y de computadoras, del 100%.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

A partir de las dos últimas décadas se empezó a utilizar para la adquisición de equipos de servicio el Arrendamiento Financiero. Esto significa que una empresa tiene la opción de adquirir los servicios o equipos, ya sea prestados o por arrendamiento.

El Arrendamiento se refiere al derecho de utilizar activos fijos específicos sin recibir realmente un título de propiedad de ellos. El uso de estos activos se pacta por medio del pago de una renta al arrendador (propietario) y el arrendatario (persona física, una empresa) recibe los servicios de los activos arrendados.

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

Podemos decir que una empresa tiene dos opciones, ya sea comprar el activo o arrendarlo. Si se compra el activo se desembolsa una fuerte suma o se puede pactar una compra en abonos lo cual implica una deuda a largo plazo, en cambio el arrendamiento del activo o servicio no implica un fuerte desembolso, ni una deuda a largo plazo.

OBJETIVOS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El fin de este contrato es el de apoyar el desarrollo de las empresas mediante el otorgamiento temporal de un bien mueble o inmueble durante un determinado periodo para que a su vencimiento, pueda optarse entre las diversas alternativas que se estipulen en el contrato.

CARACTERISTICAS DEL ARRENDAMIENTO

- 1) El arrendador retiene el título de propiedad del activo arrendado, pero otorga los valores económicos del activo al arrendatario.
- 2) El plazo del contrato del arrendamiento financiero coincide generalmente con la vida útil del activo arrendado.
- 3) El pago total del arrendador incluye rendimientos sobre la inversión y por lo tanto excede al precio de compra del activo.
- 4) Los términos y obligaciones del arrendamiento financiero que se establecen en un contrato son entre otros:
 - a. El periodo contractual durante el cual el contrato es irrevocable.
 - b. El porcentaje y la periodicidad de los plazos de pago al arrendamiento.
 - c. La posible opción de renovación o compra al final del periodo original del contrato.

VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1. MAYOR LIQUIDEZ: cuando una empresa tiene problemas de liquidez puede optar por vender un activo de su propiedad a su arrendador y tomar este mismo activo por arrendamiento, por un número específico de años.
2. FINANCIAMIENTO AL 100%: cuando una empresa compra a crédito normalmente tiene que dar un anticipo, en el arrendamiento financiero no se pide alguna cantidad.
3. LIMITE DE RECLAMACIONES EN CASO DE QUIEBRA: cuando una empresa quiebra o se reorganiza, la reclamación máxima son los pagos de arrendamiento de tres años (ley de quiebra) y debe tomarse en cuenta su valor de desecho. Esto quiere decir, en cuánto puedes vender el bien después de haberlo utilizado.
4. FALTA DE CLAUSULAS RESTRICTIVAS: en un préstamo normal siempre existen varias cláusulas restrictivas en tanto que en el contrato de arrendamiento no se dan. Estas cláusulas restrictivas pueden ser: cumplir con determinadas razones financieras, capital mínimo de trabajo, etc.

DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1. ALTOS COSTOS DE INTERES: el beneficio del valor o rendimiento que se pagan al arrendador, está implícito en el contrato, generalmente es bastante alto.
2. FALTA DE VALOR DE DESECHO: el beneficio del valor de desecho es para el arrendador cuando no existe la opción de compra o no se utiliza.
3. DIFICULTAD DE MEJORAS EN LA PROPIEDAD: normalmente, se le prohíbe al arrendatario que efectúe mejoras a la propiedad aunque pudieran ser convenidas por las partes.
4. CONSIDERACIONES DE OBSOLESCENCIA: si durante el periodo del arrendamiento sobreviene la obsolescencia del bien, de todas maneras el arrendatario se obliga a seguir haciendo los pagos y seguir utilizándolo.

DESVENTAJAS FINANCIERAS

- 1) CAPITAL DE TRABAJO: cuando la empresa se financia por medio del arrendamiento financiero para adquirir bienes, conserva casi intacto su capital de trabajo, ya que esta operación no contempla efectuar rentas fuertes al inicio de la operación, obteniendo:
 - a. Mayor productividad por contar con dinero en caja disponible.
 - b. Una reducción del costo o ahorro de intereses, según la utilización que se le diere a los fondos que no son utilizadas, para la adquisición del bien arrendado.
- 2) RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION: trabajar con capital ajeno es una buena medida financiera.
- 3) CAPACIDAD CREDITICIA: dependiendo del procedimiento que se utilice para registrar el contrato de arrendamiento financiero en la contabilidad, se efectuarán favorable o desfavorablemente los Estados Financieros de la empresa.

CONSIDERACIONES FISCALES

Al inicio de la operación se pagarán impuestos menores, compensados estos posteriormente debido a la aplicación de pago de rentas: al principio es mayor el pago a intereses, los cuales son deducibles y posteriormente la amortización a capital se incrementa en la misma forma que el pago a intereses disminuya.

La deducción en el Arrendamiento Financiero se divide en la depreciación de la inversión y la deducción de los intereses.

El monto original de la inversión, o sea, el costo del equipo que se pacte en el contrato, se deducirá en la vida fiscal que marca para cada activo la Ley del ISR.

Los intereses serán deducibles en la parte que resulte al calcular el componente inflacionario.

I.V.A.

El impuesto al valor agregado de la operación con respecto al bien se liquidará sobre el monto original de la inversión, el cual se pagará al momento de la firma del contrato; con respecto al I.V.A. de los intereses, se liquidará en cada pago parcial durante el plazo del contrato.

COSTO

Normalmente las Arrendadoras Financieras cobran una comisión de apertura que va del 1.5 al 2% aproximadamente; así mismo, se tiene como práctica el cobrar rentas de depósito, que normalmente es de una.

La opción de compra va del 1% al 5% y se paga al momento de facturarse el bien término del contrato. Los pagos periódicos o rentas normalmente están sujetas a la variabilidad de la tasa líder del mercado de dinero, CPP, Cetes o Aceptaciones.

ASPECTO CONTABLE PARA EL ARRENDATARIO

Al celebrarse un contrato de arrendamiento financiero, el arrendatario deberá registrarlo en su contabilidad como una compra. El bien (activo) y la obligación de pagarlo (pasivo) deben registrarse en el Balance General. El monto de esta transacción se determinará tomando como base el importe total de las rentas a pagar, excluyendo la parte de las rentas que representen costos de servicio, impuesto sobre arrendamientos y otros costos de operación, en caso de que los hubiese y deduciendo también el interés supuesto por el financiamiento de la operación a plazos. En el Balance General se representará el activo dentro del grupo de Activo Fijo, en un renglón por separado que puede denominarse MAQUINARIA ADQUIRIDA EN ARRENDAMIENTO o un título semejante. El pasivo se presentará normalmente, separando la porción circulante de la porción a largo plazo. Una nota a los estados financieros puede ser necesaria para informar sobre las cláusulas importantes de la operación. El activo deberá depreciarse con base a su vida útil.

3. EMISION DE OBLIGACIONES

Existen dos diferentes clases de bonos que pueden ser los siguientes:

- a. CON GARANTIA ESPECIFICA: generalmente consiste en comprometer determinados bienes.
- b. SIN GARANTIA ESPECIFICA: comúnmente llamados obligaciones por los cuales responden los bienes generales o el crédito de un negocio.

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

4. EMISION DE ACCIONES

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

- a. PREFERENTES: aseguran a sus tenedores tratos de preferencia en situaciones como dividendos, capital en caso de disolución y dividendos acumulados disponibles.
- b. COMUNES: representan una simple participación en la propiedad de la compañía con los derechos comunes a los accionistas, pero sin preferencias especiales y además representan una propiedad proporcional de los bienes de la compañía, incluyendo el derecho de pasar la propiedad de las mismas acciones, recibir dividendos cuando se ganen y por lo común dan derecho a votar en asuntos de la empresa y a participar de los productos o resultados de una liquidación por disolución de la compañía.

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

5. BOLSA DE VALORES

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

SERVICIOS QUE PROPORCIONA

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 servicio de custodia y administración de valores a través del Instituto para el Depósito de Valores.
7. Ofrecer a las empresas asesoría necesaria para la colocación de sus valores entre el público inversionista, por medio de la Bolsa de Valores.

CASAS DE BOLSA MAS IMPORTANTES EN MEXICO

1. IMPORTANCIA POR SU TAMANO (MINIMO 20 SUCURSALES)

- Operadora de bolsa.
- Inverlat.
- Probursa.

2. IMPORTANCIA POR LOS ACTIVOS QUE MANEJAN

- Accival (cuenta con sólo cuatro sucursales y es el actual propietario de BANAMEX)
- Inverlat.
- Probursa.

PRINCIPALES EMPRESAS QUE COTIZAN EN BOLSA

- VITRO
- CEMEX
- TELMEX
- CIFRA

VENTAJAS DE UNA EMPRESA REGISTRADA EN BOLSA

Cuando una empresa se inscribe en Bolsa de Valores ob tiene las siguientes ventajas:

- Mayor facilidad de crecimiento.- En el caso de que la oportunidad de crecimiento no rebase los recursos generados por la empresa y los niveles aceptables de apalancamiento.
- Proporciona liquidez a los accionistas.
- Mayor valor de mercado a la acción (mayor confianza).
- Democratización del capital.
- Estímulo y presión para profesionalizar la Administración de Empresas.
- Mejor imagen y prestigio.

PARTE V
COSTO DE CAPITAL

COSTO DE CAPITAL

En términos económicos CAPITAL es uno de los factores de la producción formado por el conjunto de recursos que combinados con el trabajo convierten estos recursos en valores de uso, como por ejemplo: la maquinaria.

En términos financieros CAPITAL es toda inversión que se hace con fines lucrativos. Por lo tanto, toda inversión tiene un costo de adquisición.

La adquisición de este factor o recurso puede obtenerse por diferentes fuentes y desde luego a diferentes precios (intereses).

Cada fuente tiene características particulares por lo que se requieren analizar detalladamente cada una de ellas empleando otras variables como son el flujo de efectivo, riesgos, rendimientos, etc.

Por lo anterior expuesto, el costo de capital es una herramienta de gran utilidad para el arrendador financiero. Apoyándolo en la determinación y manejo de la estructura financiera de las empresas.

CONCEPTO Y USOS DEL COSTO DE CAPITAL

A continuación se mencionan tres diferentes definiciones de costo de capital:

- Es la tasa a la cual las utilidades futuras de la empresa son descontadas en el mercado, dicho valor depende del nivel de riesgo no diversificable que presenta la empresa.
- El costo de capital se define como la tasa de rendimiento que una empresa debe tener sobre sus inversiones para que su valor de mercado permanezca inalterado.
- Es el costo que representa para la empresa el hacerse de fondos, o bien, el rendimiento que el inversionista espere después de invertir en una manera proporcional en valores de la negociación.

USOS

El capital forma parte de uno de los elementos de la producción. La obtención de éste implica un desembolso, lo que conlleva implícito un costo denominado costo de capital.

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

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

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

1. LOS QUE NO CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO:

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

2. LOS QUE SI CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO:

Reconocen la posibilidad de que los flujos de efectivo de la inversión no tengan valores constantes, por lo cual, debe ocupar una tasa para hacerlos equivalentes y refleje el costo de financiamiento. Si se comprende que la persona que da recursos a la empresa consideró dentro del interés que cobra por su aportación, la inflación y un rendimiento extra, se entenderá fácilmente que el costo de capital expresado como una tasa, es el ideal para descontar dichos flujos.

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

- a) Valor actual neto.
- b) Tasa interna de rendimiento.
- c) Valor terminal.
- d) Índice de valor actual.

ESTRUCTURA FINANCIERA

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

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

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

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

ANÁLISIS DEL COSTO DE CAPITAL

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

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

2. La administración financiera busca la optimización del rendimiento, maximizando la utilidad de la inversión y disminuyendo el costo de financiamiento. Surge la necesidad de planear la estructura financiera que optimice el costo de capital y proteja a los accionistas de los riesgos inherentes al negocio.

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

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

3. El análisis del costo de capital se enfoca a la evaluación de proyectos de inversión a largo plazo, esto es, valuación de acciones, las decisiones que se tomen, sobre arrendamiento financiero, reembolso de bonos y políticas de capital de trabajo, tendrá una gran influencia en la empresa.
4. El costo de capital es una medida básica del desarrollo financiero de la empresa, debe estimarse con mucho cuidado el costo de capital, pues los errores podrían dar como resultado la elección de proyectos inaceptables o el rechazo de proyectos aceptables.

CONSIDERACIONES PARA EL ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL

FLUJO DE EFECTIVO

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

ESTABILIDAD DE INGRESO

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

CONTROL

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

OBLIGACIONES CONTRACTUALES

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

EVALUACIONES DEL RIESGO EXTERNO

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

PROGRAMACION

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

COSTO PONDERADO DE CAPITAL

El costo de capital ponderado es un promedio de los costos relativos a cada una de las fuentes de recursos que la empresa analiza. Este promedio se pondera de acuerdo con el porcentaje de los costos dentro de la estructura de capital de la empresa.

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

IMPACTO DE LA INFLACION PARA DETERMINAR EL COSTO DE CAPITAL

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

En épocas de inflación las empresas tienden a incrementar el apalancamiento, esto se debe a que las tasas de interés nominales disminuidas por el efecto de la deducibilidad de los intereses reconocida en la ley del I.S.R. y ajustada a la inflación llegan a dar tasas de financiamiento reales menores al 0%.

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

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

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

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

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

PARTE VI

OTRAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS

APALANCAMIENTO

A la capacidad que tiene una empresa de emplear activos o fondos de costo fijo, con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas, se le llama apalancamiento.

Los cambios en el apalancamiento propician variaciones tanto en el nivel de rendimiento como en el de riesgo correspondiente. El riesgo se refiere al grado de incertidumbre que se asocia a la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de pago fijo.

Los aumentos en el apalancamiento dan lugar a mayores riesgo y rendimiento, en tanto que las disminuciones en él producen menores riesgo y rendimiento. El grado de apalancamiento que existe en la estructura de una empresa puede afectar significativamente su valor, alterando tanto el riesgo como el rendimiento.

APALANCAMIENTO OPERATIVO

El apalancamiento operativo se aplica a partir de la existencia de costos de operación fijos en el flujo de ingresos de una empresa. Tales costos no varían respecto de las ventas y, por tanto, deben ser cubiertos sin importar el monto de ingresos disponibles.

El apalancamiento operativo puede definirse como la capacidad de emplear los costos de operación fijos para aumentar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos.

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

$$G.A.O. = \frac{\text{CAMBIO PORCENTUAL EN LAS UAII}}{\text{CAMBIO PORCENTUAL EN LAS VENTAS}} = \frac{V - CV}{V - CV - CF}$$

APALANCAMIENTO FINANCIERO

El apalancamiento financiero es resultado de la presencia de cargos financieros fijos en el flujo de ingreso de una empresa. Los gastos financieros fijos que normalmente se encuentran en el estado de resultados de una empresa son:

- 1) El interés sobre la deuda, y
- 2) Los dividendos sobre acciones preferentes.

El apalancamiento financiero se define como la capacidad de la empresa para emplear los cargos financieros fijos con el fin de aumentar al máximo los efectos de los cambios en las utilidades antes de interés e impuestos sobre las utilidades (o rendimientos) por acción.

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

$$G.A.O. = \frac{\text{CAMBIO PORCENTUAL EN UPA}}{\text{CAMBIO PORCENTUAL EN UAII}} = \frac{UAII}{UAII - I}$$

VENTAJAS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO

1. El apalancamiento financiero puede traer como consecuencia un aumento en la rentabilidad.
2. Los créditos fortalecen los recursos propios de los accionistas, los cuales no dejan ser limitados.
3. Un negocio que ha empleado en forma eficiente el financiamiento en periodos de auge, puede disponer de nuevos créditos en periodos de depresión económica, lo que ayudará a resolver problemas financieros.
4. Los pasivos complementan el capital y permite acometer proyectos de mayor magnitud.
5. Los pasivos permiten la expansión y desarrollo de las empresas cuando los accionistas no puedan o no deban aportar capital.

APALANCAMIENTO COMBINADO O TOTAL

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

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

$$\text{G.A.C.} = \frac{\text{CAMBIO PORCENTUAL EN UPA}}{\text{CAMBIO PORCENTUAL EN VENTAS}} = \frac{\text{CM}}{\text{UAI}}$$

PRESUPUESTOS

El presupuesto simplemente es un plan coordinado de acción financiera para la empresa.

El C.P. Roberto Macías Pineda define al presupuesto como un mecanismo de control, el cual comprende un programa financiero estimado para las operaciones de un período futuro; así mismo establece un plan claramente definido mediante el cual se obtiene la coordinación de diferentes actividades de los departamentos e influye poderosamente en la realización de las utilidades, que es la finalidad preponderante de toda empresa.

Henry Fayol define que los presupuestos son una especie de cuadros del porvenir, en los cuales los acontecimientos próximos son previstos con cierta exactitud.

OBJETIVO DEL PRESUPUESTO

El objetivo es darlo a conocer a todos los que trabajan en la entidad, para que lo apoyen.

FASES DEL PRESUPUESTO

1. Planeación.
2. Formulación del presupuesto general.
3. Ejecución del presupuesto.
4. Control.

PRINCIPIOS QUE RIGEN EL PRESUPUESTO

Los presupuestos se preparan para cumplirse y para que alcancen su finalidad, se requiere de aplicar los principios presupuestales, mismos que servirán de base para que el presupuesto reúna las características que le permitan la viabilidad.

Los principios presupuestales son los siguientes:

1. PRINCIPIO DE LOS FINES Y OBJETIVOS

Se refiere a que las metas fijadas por la empresa se encuentran incorporadas dentro del presupuesto, es decir, no sería posible un presupuesto sin las metas a alcanzar por la empresa para el ejercicio que corresponda, pues el presupuesto es un instrumento para alcanzar los objetivos inicialmente planeados.

Así mismo los presupuestos deben integrarse dentro de los planes a corto y a largo plazo.

2. PRINCIPIO DE LA OBJETIVIDAD

Este principio significa que todos los cambios y estimaciones numéricas, así como de las condiciones en que se va a desarrollar el presupuesto deben ser lo más objetivo posible.

3. PRINCIPIO DE LA CONFIANZA

Este se basa en que a todos los factores incorporados al presupuesto se les tenga confianza en el sentido de que los mismos han de determinarse conforme al principio de la objetividad; el principio de confianza debe interpretarse como la fe que a él se tiene, puesto que se ha de cumplir, es decir que todos los integrantes de una empresa tengan confianza y fe en que lo señalado por el presupuesto ha de alcanzarse.

4. PRINCIPIO DE LA ORGANIZACION

Se basa en que la aplicación del presupuesto se efectuará en empresa cuya organización tenga un alto nivel de eficiencia, es decir, que la dirección funcional de actividades esté en concordancia con las operaciones que se desarrollan, que la delegación de autoridad este acompañada con las responsabilidades relativas, que las comunicaciones ascendentes o descendentes, así como las laterales, se encuentren expeditas; que exista una coordinación eficaz entre los diferentes niveles funcionales, etc.

Precisamente el presupuesto contribuye a que exista una mejor organización dentro de las empresas en que se aplica.

5. PRINCIPIO DEL RECONOCIMIENTO

Señala que todos aquellos que hayan alcanzado o superado las metas señaladas en el presupuesto, se les debe otorgar un reconocimiento público dentro de la organización y aquellos que por causa injustificada no logren las metas presupuestales a su cargo, deberán ser recriminados en forma privada, tomándose posteriormente, si es necesario, las medidas pertinentes.

6. PRINCIPIO DE LA PARTICIPACION

Señala que todos los integrantes de una empresa deben participar en el funcionamiento presupuestal.

7. PRINCIPIO DE LA OPORTUNIDAD

Los presupuestos para que sean eficaces necesitan ser oportunos; deben estar concluidos antes de que se inicie el periodo presupuestal, de tal manera que siempre exista la posibilidad de aplicarlos convenientemente.

También se refiere este principio a la presentación de informes y reportes presupuestales justamente en el tiempo.

8. PRINCIPIO DE LA FLEXIBILIDAD

Se refiere a que los presupuestos deben estar en condiciones de considerar los cambios y modificaciones que se presenten en el transcurso del periodo presupuestal derivado de las circunstancias, es decir, el amoldamiento a las nuevas condiciones que se vayan presentando.

9. PRINCIPIO DE LA CONTABILIDAD

Para que un presupuesto funcione eficazmente se requiere que la contabilidad general tenga principios comunes con el presupuesto, es decir, se necesita que la estructura contable esté estrechamente ligada a la técnica presupuestal, con el propósito de que tanto uno como el otro cumplan sus propios objetivos de manera esencial, se pide que la contabilidad determine por acumulación de costos los centros de responsabilidad que la administración ha señalado dentro de los presupuestos.

10. PRINCIPIO DE LAS EXCEPCIONES

Este señala que a los funcionarios y ejecutivos de una empresa no debe exigírseles el conocimiento de como se realizan la totalidad de las operaciones.

El personal de alto nivel ejecutivo esta dedicado a resolver únicamente aquellas operaciones excepcionales. A esto se denomina administrar por excepciones.

11. PRINCIPIO DE LAS VARIACIONES O DESVIACIONES

Señala que todas las desviaciones que se presenten deben ser cuidadosamente analizadas, de tal manera que permitan conocer las razones que las provocaron.

12. PRINCIPIO DE LA AUTORIDAD

Mediante la preparación del presupuesto precisamente en su estructuración se deben señalar quienes constituyen autoridad para decidir, es decir, se indica a los responsables dentro de cada área de actividad de la empresa.

13. PRINCIPIO DE LA CONCIENCIA DE LOS COSTOS

Después de investigaciones llevadas a cabo en el campo de la psicología, se ha observado que sobre todo los funcionarios tienen una actitud que se ha denominado "conciencia de los costos" y se ha determinado que el individuo por razón natural tiende a imitar a sus semejantes. El sistema presupuestal aprovecha estos estudios para tratar de educar a los funcionarios para que los subordinados los imiten.

14. PRINCIPIO DE LAS NORMAS

Una norma aceptada permite a los subordinados actuar dentro de los límites que dicha norma señala sin necesidad de una vigilancia estrecha de sus superiores.

ASPECTOS QUE DEBEN CONSIDERARSE EN LA ELABORACION DE LOS PRESUPUESTOS

- a) Los presupuestos deben tener siempre, como se sabe la política general de la empresa, la cual debe estar debidamente planeada por el consejo de administración.
- b) La persona responsable de su departamento, deberá integrar su propio presupuesto basado en la información que se haga llegar de sus subordinados y éste a su vez lo pondrá a disposición del responsable directo; éste deberá llevar la misma línea ascendente hasta llegar al director general, el que a su vez será en última instancia el responsable del presupuesto general de la empresa.
- c) Al llevar a cabo la elaboración de los presupuestos es bueno tomar en cuenta que la información que se obtendrá deberá iniciarse en los niveles más bajos con el objeto de que se vaya canalizando hacia los niveles más altos.
- d) Es indispensable que cuando se proceda a la elaboración de los presupuestos deberán intervenir todos los departamentos incluidos en los niveles que se pretendan controlar.
- e) La formulación de presupuestos debe ser orientada siempre hacia una tendencia realista ya que de otra forma se verán forzadas las proyecciones de la empresa, trayendo como consecuencia que al comparar los resultados realmente obtenidos con los presupuestos resulten desviaciones desproporcionadas.
- f) Es recomendable que al elaborar los presupuestos se tenga en mente una característica de flexibilidad, a efecto de no entorpecer las funciones de la empresa y permita una mejor comparación con los datos reales.
- g) Los presupuestos pueden utilizarse a corto y a largo plazo según se requiera.
- h) La forma de prepararse un presupuesto en una empresa de carácter privado difiere de las empresas públicas puesto que en el primero se sigue el mismo orden de presentación que sigue el estado de resultados cuando se determina pérdida o utilidad neta; tratándose de las empresas públicas se estima primero los gastos y después los ingresos.

Los aspectos mencionados con anterioridad que se deben tomar en consideración en la elaboración de los presupuestos son de carácter general y no deberán interpretarse en forma particular, ya que en la formulación de cada uno de los diferentes presupuestos necesariamente tendremos que tomar en cuenta otros factores que son indispensables para su preparación.

CLASIFICACION DE LOS PRESUPUESTOS

El presupuesto debe cubrir aspectos de planeación, coordinación y control, por lo tanto los presupuestos que forman un sistema los separaremos en dos:

1. Presupuestos económicos.
2. Presupuestos financieros.

1. PRESUPUESTOS ECONOMICOS: Son aquellos que forman el estado de resultados, donde se encuentra en primer lugar el presupuesto de ventas conocido también como presupuesto maestro, ya que en él se basa toda la estructura del sistema de presupuestos de la empresa.

Con respecto al presupuesto de ventas será necesario preparar el presupuesto de costo de ventas y el presupuesto de producción basado en el programa correspondiente y este deberá tomar en cuenta la política de inventarios implantada en la empresa. En este presupuesto de producción será necesario preparar el estimado de materias primas, de mano de obra y cargos indirectos.

Conociendo la capacidad de producción instalada se puede proveer con toda oportunidad las ampliaciones de instalación necesarias para poder cumplir con el programa de producción y en base a esto preparar el presupuesto de inversiones fijas que servirá de base para la adquisición oportuna de la nueva maquinaria y preparación de las instalaciones correspondientes.

El presupuesto de gastos de operación mostrará en forma analítica los gastos de venta y administración necesarios para alcanzar la meta fijada.

2. PRESUPUESTOS FINANCIEROS: el presupuesto de gastos financieros podrá ser calculado al determinar las fuentes de financiamiento necesarias y esta intimamente ligado al presupuesto de caja, que muestra con toda claridad los ingresos y los egresos en que se incurrirá en el periodo del presupuesto.

La preparación de un estado de resultados presupuestado permitirá determinar el presupuesto de utilidades y del resultado obtenido se podrán calcular los impuestos correspondientes y determinado así la utilidad neta del periodo.

El segundo grupo esta formado por el presupuesto de caja con los análisis de egresos e ingresos correspondientes que resumen las transacciones financieras previas para la empresa cuyo objetivo es la preparación de un programa que regula la forma de llevar y disponer los recursos necesarios para su desarrollo. El resultado neto de este presupuesto se reflejará en el balance general pro-forma correspondiente del periodo.

El presupuesto de inversiones fijas también se reflejará en el mismo balance pro-forma que esta intimamente relacionado y basado en el presupuesto de producción correspondiente.

CLASIFICACION DE LOS PRESUPUESTOS DE ACUERDO A SUS CARACTERISTICAS

1. POR EL TIPO DE EMPRESA

- a. PUBLICOS. Son aquellos que realizan los gobiernos, estados, empresas descentralizadas, etc., para controlar las finanzas de sus diferentes dependencias.
- b. PRIVADOS. Son los presupuestos que utilizan las empresas particulares como instrumento de su administración.

2. POR SU CONTENIDO

- a. PRINCIPALES. Estos presupuestos son una especie de resumen en el que se presentan los elementos modulares en todos los presupuestos de la empresa.
- b. AUXILIARES. Son aquellos que muestran en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos que integran la organización de la empresa.

3. POR SU FORMA

- a. FLEXIBLES. Estos presupuestos consideran anticipadamente las variaciones que se pudieran ocurrir y permiten cierta elasticidad por posibles cambios o fluctuaciones propias, lógicas o necesarias.
- b. FIJOS. Son los presupuestos que permanecen invariables durante la vigencia del periodo presupuestario. La razonable exactitud con que se han formulado, obliga a la empresa a aplicarlos en forma inflexible a sus operaciones, tratando de apegarse lo mejor posible a su contenido.

4. POR SU DURACION

La determinación del lapso que abarcan los presupuestos dependerá del tipo de operaciones que realice la empresa y de la mayor o menor exactitud y detalle que se desee ya que a más tiempo corresponderá una mayor precisión y análisis. Así pues, pueden haber presupuestos:

- a. CORTOS. Los que abarcan un año o menos.
- b. LARGOS. Los que se formulan por más de un año.

Ambos tipos de presupuesto son útiles; es importante para los directivos tener de antemano una perspectiva de los planes del negocio para un periodo suficientemente largo y no se concibe esta sin la formulación de presupuestos para periodos cortos, con programas detallados para el periodo inmediato siguiente.

5. POR LA TENDENCIA DE VALUACION

- a. ESTIMADOS. Son los presupuestos que se formulan sobre bases empíricas; sus cifras numéricas, por ser determinadas sobre experiencias anteriores representan tan sólo la probabilidad más o menos razonable de que efectivamente suceda lo que se ha planeado.
- b. ESTANDAR. Son aquellos que por ser formulados sobre bases científicas o casi científicas, eliminan en un porcentaje muy elevado las posibilidades de error, por lo que sus cifras, a diferencia de las anteriores, representan los resultados que se deben obtener.

6. POR SU REFLEJO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

- a. DE POSICION FINANCIERA. Este tipo de presupuestos muestran la posición estática que tendría la empresa en el futuro, en caso de que se cumplieran las predicciones.

Se presentan por medio de lo que se conoce como posición financiera presupuestada.

- b. DE RESULTADOS. Que muestran las posibles utilidades a obtener en un periodo futuro.
- c. DE COSTOS. Se preparan tomando como base los principios establecidos en los pronósticos de ventas, y reflejan, a un periodo futuro, las erogaciones que se hayan de efectuar por concepto de costo total o cualquiera de sus partes.

7. POR LAS FINALIDADES QUE PRETENDE

- a. DE PROMOCION. Se presentan en forma de proyecto financiero y de expansión; para su elaboración es necesario estimar los ingresos y egresos que hayan de efectuarse en el periodo presupuestal.
- b. DE APLICACION. Normalmente se elaboran para solicitud de créditos. Constituyen pronósticos generales sobre la distribución de los recursos con que se cuentan, o habrá de contar la empresa.

- c. DE FUSION. Se emplean para determinar anticipadamente las operaciones que hayan de resultar de una conjunción de entidades.
- d. POR AREAS Y NIVELES DE RESPONSABILIDAD. Cuando se desea cuantificar la responsabilidad de los encargados de las áreas y niveles en que se divide una compañía.
- e. POR PROGRAMAS. Este tipo de presupuestos es preparado normalmente por dependencias gubernamentales, descentralizados, patronatos, instituciones, etc. Sus cifras expresan el gasto, en relación con los objetivos que se persiguen, determinando el costo de las actividades concretas que cada dependencia debe realizar para llevar a cabo los programas a su cargo.
- f. BASE CERD. Es aquel que se realiza sin tomar en consideración las experiencias habidas.

Este presupuesto es útil ante la desmedida y continua elevación de los precios, exigencias de actualización, de cambio, y aumento continuo de los costos en todos los niveles, básicamente. Resulta ser muy costoso y con información extemporánea.

B. DE TRABAJO

Es el presupuesto común utilizado por cualquier empresa; su desarrollo ocurre normalmente en las siguientes etapas puras:

- Previsión.
- Planeación.
- Formulación.

- a. PRESUPUESTOS PARCIALES. Se elaboran en forma analítica, mostrando las operaciones estimadas por cada departamento de la empresa; con base en ellos se desarrollan los:
- b. PRESUPUESTOS PREVIOS. Son los que constituyen la fase anterior a la elaboración definitiva, sujetos a estudio y a aprobación.
- c. APROBACION. La formulación previa está sujeta a estudio la cual generalmente da lugar a ajustes de quienes afirman los presupuestos anteriores, para dar lugar al:

- d. PRESUPUESTO DEFINITIVO. Es aquel que finalmente se va a ejercer, coordinar y controlar en el período al cual se refiera. La experiencia obtenida con este tipo de presupuestos dará lugar a la elaboración de:
- e. PRESUPUESTOS MAESTROS O TIPO. Con estos presupuestos se ahorra tiempo, dinero y esfuerzo, ya que sólo se hacen los que tengan variación sustancial.

METODO DEL PORCENTAJE SOBRE VENTAS

Una alternativa para seguir el proceso de determinación del flujo de efectivo y flujos de utilidades consiste en determinar las necesidades financieras partiendo del supuesto que las cuentas del balance general habrán de mantener una cierta relación porcentual con las ventas, entonces se pueden determinar las necesidades correspondientes de financiamiento.

VENTAJAS DEL PRESUPUESTO RESPECTO A LA PLANEACION

- Se tiene enorme visión a futuro, objetivos a realizar, finalidades a alcanzar, conocimiento de mercados y productos, métodos de fabricación y de todas las operaciones de una entidad con proyección hacia una buena dirección y eficiencia.
- Advierte sobre optimismo exagerado o irrealizable que pudiera traer consecuencias negativas.
- Es base para la toma de decisiones y fijación de políticas a seguir (financiamiento, compras, inversiones, producción, etc.).
- Influye para utilizar al máximo el capital propio y ajeno, así como preveer necesidades oportunamente.

COMO SE EFECTUA LA PREDICCION DE LAS VENTAS

El insumo principal de cualquier presupuesto de caja es la predicción de ventas. El administrador financiero casi siempre recibe esta información del departamento de administración. Con base a ella el administrador estima los flujos de efectivo mensuales que resultarán de ventas

proyectadas, recibos y producción, inventario y desembolsos relativos a ventas y así mismo, determinar el nivel de activos fijos requeridos y el monto de financiamiento, de haber alguno que se necesita para apoyar y obtener el nivel predicho de producción y ventas.

ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA

ELABORACION DE ESTADOS FINANCIEROS

La forma más completa de realizar una proyección financiera consiste en llevar a cabo todo un proceso de desarrollo de una serie de estados financieros proyectados o proforma como el presupuesto de efectivo, el estado de resultados proyectados y el balance pro-forma, con base a los estados proyectados; la empresa podrá evaluar sus niveles futuros de inventario, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y demás saldos de las partidas de la compañía, así como las utilidades anticipadas y requerimientos y necesidades de fondos que se tratarán de obtener en préstamo.

El administrador financiero podrá entonces seguir muy de cerca los eventos o transacciones reales comparándolas con el plan y procedimiento, efectuar los ajustes necesarios.

Adicionalmente los estados frecuentemente son requeridos por los banqueros y demás acreedores como una guía respecto al futuro.

Un enfoque de sistemas considera necesario para poder elaborar estados financieros pro-forma, en primer término elaborar un estado de resultados pro-forma, el cual se basará en proyecciones de ventas, además, el plan de producción para proseguir a la formulación de un presupuesto de efectivo y concluir integrando toda la información previamente obtenida dentro de un balance general pro-forma.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Permite a la empresa planear sus necesidades de efectivo a corto plazo. Primero que nada se atiende a la planeación de un superavit y déficit de efectivo.

El presupuesto de caja brinda al administrador financiero una perspectiva del momento en que se esperen influjos y salidas de efectivo en un periodo determinado.

C O N C L U S I O N E S

La toma de decisiones es algo determinante dentro de cualquier empresa para poder alcanzar los objetivos a corto y largo plazo, así como los mejores beneficios para el propietario.

Al momento en que una decisión implica un costo, la función financiera aparece, y el administrador debe poner en práctica las herramientas financieras para apoyar de manera eficaz y productiva a las empresas, desde planear las necesidades financieras para cubrirlas, determinando el volumen de recursos que se requieren, estudiar la forma de obtenerlos ya sea con recursos propios o ajenos y proyectar la inversión a la compra de activos y a la maximización de las utilidades, considerar el costo que representa la obtención de recursos para aceptar o rechazar una decisión en las diferentes fuentes de financiamiento con que cuenta una empresa, así como el mejoramiento de la rentabilidad.

Por todo ello es de gran importancia el estudio de las finanzas en la actualidad y el administrador debe estar conciente de que con estas herramientas puede colaborar al aumento del valor del patrimonio de la empresa.

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

EL PROCESO ADMINISTRATIVO
JOSE A. FERNANDEZ A.
EDITORIAL DIANA

FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD
C.P. NICOLAS BALLESTEROS
C.P. MARIA ANTONIETA MARTIN GRANADOS
EDITORIAL INTERAMERICA

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
LAWRENCE J. GITMAN
EDITORIAL HARLA

FOLLETO: VALORES BURSATILES
FOLLETO: NACIONAL FINANCIERA
FOLLETO: BANCOMEXT

CURSO DE CONTABILIDAD DE SOCIEDADES
GUSTAVO BAZ GONZALEZ
EDITORIAL PORRUA

DICCIONARIO DE CONTABILIDAD
EDUARDO M. FRANCO DIAZ
EDITORIAL SIGLO NUEVO EDITORES

B-10 Y SUS TRES DOCUMENTOS
DE ADECUACIONES
EDICION INTREGRADORA
INSTITUTO MEXICANO DE
CONTADORES PUBLICOS

EL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
C.P. ROBERTO MACIAS
EDITORIAL ECASA