

Universidad Autónoma de Baja California

U.A.B.C

Escuela de Contabilidad y Administración

Unidad Ensenada



Memoria de Finanzas  
Que Para Obtener el Título de

**Contador Público**

Presentan:

*Maria Guadalupe Malaga Florita*  
*Alma Leticia Martinez Manzano.*

Ensenada, Baja California, Agosto de 1993.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

*ESCUELA DE CONTABILIDAD  
Y ADMINISTRACION*

*UNIDAD ENSENADA*

MEMORIA DE FINANZAS

APROBADA POR:  
C.P ALMA ROSA MIRAMONTES SOTO.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Alma Rosa Miramontes Soto', written over a circular stamp or seal.

ENSENADA B.C AGOSTO 1993.

*D e d i c a t o r i a*

*A Dios.*

*Que Con Su Luz Ilumino  
Nuestro Camino y Asi Lograr  
Una Meta Mas.*

*A Nuestros Padres:*

*Por Su Apoyo y Comprension  
Que Nos Brindaron Durante  
El Transcurso de Nuestra  
Carrera Profesional*

*A Nuestros Maestros:*

*Por Transmitirnos Sus Conocimientos  
y Asi Finalizar Nuestra Carrera.*

# I N D I C E

PAG.

INTRODUCCION .....	1
--------------------	---

## TEMA I:

### GENERALIDADES DE FINANZAS

CONCEPTO DE FINANZAS .....	3
OBJETIVO DE FINANZAS .....	3
FINANZAS Y CONTABILIDAD.....	3
CONCEPTO DE ESTADOS FINANCIEROS .....	4
OBJETIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS .....	4
CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS .....	5
BALANCE GENERAL.....	5
ESTADO DE RESULTADOS .....	6
ESTADO DE VARIACION EN EL CAPITAL CONTABLE .....	6
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA .....	6

## TEMA II:

### ANALISIS FINANCIERO

CONCEPTO .....	7
OBJETIVOS DEL ANALISIS FINANCIERO .....	7
TIPOS DE ANALISIS FINANCIERO .....	8

EL ANALISIS FINANCIERO ASPECTO BASICO DE LA	
ACTIVIDAD CONTABLE .....	8
METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO .....	9
CLASIFICACION DE LAS RAZONES FINANCIERAS.....	12
FORMULAS DE LAS RAZONES FINANCIERAS.....	14
EJERCICIO .....	16

TEMA III:

CONTROL PRESUPUESTAL

ANTECEDENTES DEL PRESUPUESTO.....	31
CONCEPTO.....	32
OBJETIVOS.....	32
REQUISITOS PARA SU ELABORACION.....	33
FASES DEL CONTROL PRESUPUESTAL.....	34
VENTAJAS.....	34
DESVENTAJAS.....	35

TEMA IV:

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

CONCEPTO.....	36
MARCO LEGAL.....	36
VENTAJAS.....	40
DESVENTAJAS.....	41
EJERCICIO.....	45
METODO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO.....	45

METODO DE TASA BASICA DE INTERES.....	49
---------------------------------------	----

TEMA V:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO .....	51
CLASIFICACION.....	52
FUENTES SIN GARANTIA ESPECIFICA.....	54
FUENTES CON GARANTIA ESPECIFICA.....	55
OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	60
FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS A MEDIO Y LARGO PLAZO....	62

TEMA VI:

F A C T O R I N G

ANTECEDENTES DE FACTORING.....	65
BENEFICIOS PARA LA EMPRESA - CLIENTE.....	67
BENEFICIOS PARA EL PROVEEDOR.....	69
FACTORING INTERNACIONAL.....	69
CARACTERISTICAS.....	70

TEMA VII:

ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO.....	73
ACCIONES COMUNES.....	75
CARACTERISTICAS DE LAS ACCIONES COMUNES.....	75

ACCIONES PREFERENTES.....	78
DERECHOS DE TENEDORES DE ACCIONES PREFERENTES.....	79
CONDICIONES DE ACCIONES PREFERENTES.....	81
PROCEDIMIENTO DE PAGO DE DIVIDENDOS.....	83
ASPECTO FISCAL.....	83
MODALIDADES DE LAS OBLIGACIONES.....	85
DIFERENCIAS ENTRE ACCION Y OBLIGACION.....	85
FINALIDADES PARA EMITIR OBLIGACIONES.....	86

TEMA VIII:

P R E S U P U E S T O

ORIGENES Y EVOLUCION .....	87
ETIMOLOGIA Y CONCEPTO.....	88
VENTAJAS.....	89
DESVENTAJAS.....	90
OBJETIVOS.....	90
PREDICCIÓN DE VENTAS.....	91
PLANEACION DE EFECTIVO.....	95

TEMA IX:

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

PROBLEMAS QUE PUEDEN CONSIDERARSE FUNDAMENTALES.....	97
PERDIDA DE LA CAPACIDAD OPERATIVA.....	98

EROSION DE ACTIVOS MONETARIOS Y DEVALUACION DE LA MONEDA..	99
REZAGO EN LA FIJACION DE PRECIOS DE VENTAS.....	100
FALTA DE LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO EXCESIVO.....	102
CONFLICTOS Y PERDIDA DE PERSONAL.....	105
PERDIDA DE PATRIMONIO.....	106

TEMA X:

F R A N Q U I C I A S

QUE ES UN SISTEMA DE FRANQUICIAS.....	108
ELEMENTOS DEL CONTRATO.....	110
VENTAJAS DE LA FRANQUICIA.....	110
EL SISTEMA DE FRANQUICIAS COMO UNA OPORTUNIDAD DE EXPANSION.	112
RAPIDO EXPANSION DEL NEGOCIO DE FRANQUICIAS.....	113

## **INTRODUCCION**

El contenido de esta memoria se encuentra estructurada con aspectos teoricos, en la primera parte del contenido de esta memoria; el análisis e interpretación de los estados financieros, como un estudio necesario para conocer la estructura actual de una empresa y poder así tomar las medidas correctivas que mejoren su operación.

Por otro lado las fuentes de financiamiento nos indicarán los lineamientos y análisis de la empresa y los factores que influyen en su decisión. Dentro de las fuentes de financiamiento a largo plazo se analizò el tema de ARRENDAMIENTO FINANCIERO lo cual nos muestra la evolución del arrendamiento financiero en México, así como la situación actual de las arrendadoras y su relación con el factor productivo ( industrial y comercial ) del país.

## **FINANZAS**

Tambièn analizamos la presupuestaciòn como parte o el producto de una planificaciòn integral de cualquier entidad, analizando las fases del control presupuestal, sus ventajas y desventajas.

Se establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinaciòn de las diferentes actividades de los departamentos e influye en la realizaciòn de las utilidades, que es la finalidad preponderante de toda empresa.

Haciendo menciòn al crecimiento de cualquier empresa, con su experiencia y conocimientos pueden subsistir.

A travès de los años determinarà que medidas debe proporcionar para que esta tenga un crecimiento sostenido y que no se vea afectada por " problemas de indole econòmica financiera ", que puedan impedir su crecimiento o aùn peor, que pudieran acabar con su existencia.

*Tema No. 1*  
*Generalidades de las Finanzas,*

## **FINANZAS**

### **CONCEPTO DE FINANZAS**

Es la actividad en las operaciones de planificación, captación y control de los fondos utilizados en los negocios para facilitar el desarrollo y desenvolvimiento de una empresa.

### **OBJETIVO DE LAS FINANZAS**

Maximizar el valor de la empresa a través de la obtención de fondos en forma económica y práctica con riesgo adecuado y mediante la aplicación de fondos a proyectos rentables.

### **FINANZAS Y CONTABILIDAD**

La función contable debe considerarse como un insumo necesario de la función financiera, es decir subfunción de las Finanzas. Este enfoque concuerda con la organización tradicional de una empresa en tres campos básicos: Finanzas, Administración y comercialización.

La función contable debe considerarse como un insumo necesario y se considera comprendida dentro del campo de influencia del vicepresidente financiero.

## **FINANZAS**

### **CONCEPTO DE ESTADOS FINANCIEROS**

Los Estados Financieros se pueden definir como resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones; habiendo de reflejar hechos contabilizados convencionalismos contables y criterios de las personas que los elaboran.

Los convencionalismos contables son más conocidos con el nombre de principios de contabilidad generalmente aceptados.

### **OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

El objetivo básico de los Estados Financieros es proporcionar información que sea útil para la toma de decisiones, satisfaciendo así las necesidades de información tanto del sector privado como del sector público.

Proporcionar a los accionistas y acreedores información útil que les permita predecir, comparar y evaluar los flujos potenciales de efectivo en cuanto concierne al monto de dichos flujos su oportunidad o fechas que se hayan de obtener incertidumbre con respecto a su obtención.

## **FINANZAS**

Proporcionar información que sea útil para evaluar la capacidad de la Administración para utilizar con eficiencia los recursos de la entidad, alcanzando así la meta primordial de la organización.

Proporcionar información acerca de las transacciones y demás eventos que sirvan para predecir, comparar y evaluar la capacidad generadora de utilidades de la empresa.

### **CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

- a) Balance General
- b) Estado de Resultados
- c) Estado de Variaciones en el Capital Contable
- d) Estado de Cambios en la Situación Financiera.

#### **BALANCE GENERAL.-**

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

## **FINANZAS**

### **ESTADO DE RESULTADOS.-**

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

### **ESTADO DE VARIACION EN CAPITAL CONTABLE.-**

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

### **ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA.-**

Conocido como el estado de origen y aplicación de los recursos. Es un medio para resumir los cambios en las condiciones financieras que se experimentan como consecuencia de las operaciones practicadas en determinado periodo.

*Tema No. 2*  
*Análisis Financiero.*

## **FINANZAS**

### **ANALISIS FINANCIERO**

#### **CONCEPTO.-**

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

#### **OBJETIVOS DEL ANALISIS FINANCIERO**

- a) Conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa.
- b) Descubrir los puntos fuertes y débiles de la empresa.
- c) Tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios.
- d) Obtener suficientes elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad de la empresa.
- e) Señalar a los directivos de una empresa la tendencia que tiene esta, para saber si necesitan inversiones de capital que puedan proporcionar nuevos accionistas, ya sean propietarios o acreedores.

## **FINANZAS**

### **TIPOS DE ANALISIS FINANCIEROS**

#### **1.- ANALISIS PARA FINES INTERNOS.-**

Tiene como finalidad, orientar a los dirigentes de una empresa sobre la marcha de la misma.

#### **2.- ANALISIS PARA FINES EXTERNOS.-**

Tiene como finalidad, proporcionar información a otras personas o entidades que desean conocer si es o no conveniente hacer inversiones en una empresa determinada.

### **EL ANALISIS FINANCIERO ASPECTO BASICO DE LA ACTIVIDAD CONTABLE**

Si bien es cierto que los estados financieros son el producto del procesamiento de transacciones y eventos económicos cuantificables, que se registran en la contabilidad también es cierto que esa información es expresada en unidades monetarias; en estas circunstancias resulta que los simples estados financieros por más bien preparados y presentados que esten, constituyen solo cuadros numéricos que por sí solos son insuficientes para explicar el sentido de la situación financiera, no se puede afirmar que las decisiones de operación y financieras se toman exclusivamente con base a la información contable, pero entre mejor y más oportuna sea está, mayor será su aprovechamiento y su utilización.

La información contable habrá someterse al análisis para luego proceder a su interpretación.

Si bien, la teneduría de libros constituye la parte constructiva de la contabilidad, la auditoría representa la parte crítica, entonces el análisis y la interpretación es la culminación de dicha actividad. No sería lógico que un doctor recomendara un tratamiento para su paciente si antes conocer su condición actual.

### MÉTODOS DEL ANÁLISIS FINANCIERO

Constituyen técnicas específicas para conocer el impacto de las transacciones de la entidad sobre situación financiera y resultados.

Es el orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.

Los métodos de análisis se fundamentan en la comparación de valores, los cuales pueden ser:

#### I.- MÉTODO VERTICAL :

- a) Reducción a Porcientos
- b) Razones Simples
- c) Razones Estandar

**II.- METODO HORIZONTAL :**

- a) Aumentos y Disminuciones
- b) Tendencias
- c) Gráfico

**III.- METODO HISTORICO :**

- a) Indices de Razones
- b) Serie - Cifra
- c) Serie de Variaciones
- d) Serie de Indices
- e) Serie de Gráficas

**IV.- METODO ESTIMADO :**

- a) Control Presupuestal
- b) Punto de Equilibrio
- c) Ruta Critica

**I.- METODO DE ANALISIS VERTICAL.**

Este método es también llamado estático, y es aquel que se efectúa entre un grupo de estados financieros de una entidad económica perteneciente a un mismo ejercicio contable.

Se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un periodo determinado.

a) REDUCCION A PORCIENTOS.-

Consiste en la separaci3n del contenido de los estados financieros correspondientes a un mismo periodo y a una misma fecha, con el fin de poder determinar la proporci3n que guarda cada una de las cifras en relaci3n con el todo.

Este procedimiento toma como base el axioma matemático que se enuncia diciendo que " EL TODO ES IGUAL A LA SUMA DE SUS PARTES " de donde al todo se le asigna un valor igual al 100 % y a las partes un porcentaje relativo.

Este procedimiento facilita la comparaci3n de los conceptos y las cifras de los estados financieros de empresas similares a la misma fecha o del mismo periodo, con lo cual se podr3 determinar la probable anormalidad o defecto de la empresa.

**FORMULAS APLICABLES:**

$$1.- \text{ Porcentaje Integral} = \frac{\text{Cifra Parcial}}{\text{Cifra Base}} \times 100$$

$$2.- \text{ Factor Constante} = \frac{100}{\text{Cifra Base}} \times \text{Cada Cifra Parcial}$$

## **b) RAZONES SIMPLES.-**

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

El análisis de razones es la forma mas usual del análisis financiero. Se utilizan un buen número de técnicas financieras para juzgar determinadamente aspectos del funcionamiento comparativo, pero las razones financieras son las que se citan mas a menudo.

Utilizando los datos que se encuentran en los Estados de Situación Financiera y en los de Resultados del período, pueden calcularse diferentes razones que permitan la evaluación de determinados aspectos del funcionamiento de la empresa.

Este procedimiento consiste en determinar las diferente relaciones de dependencia que existen al comparar geométicamente las cifras de dos o mas conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada.

## **CLASIFICACION DE LAS RAZONES SIMPLES.**

### **I.- Por su significado o lectura :**

#### **a) Razones Financieras:**

Son aquellas que se leen en dinero.

#### **b) Razones de Rotación:**

Se leen en alternancias; números de rotación o vueltas al círculo comercial o industrial.

#### **c) Razones Cronológicas:**

Se lee en unidades de tiempo.

II.- Por su aplicación u objetivo :

a) Razones de Rentabilidad:

Son aquellas que miden la utilidad, dividendos, renditos, etc. de una empresa.

b) Razones de Actividad:

Miden la eficiencia de las cuentas por cobrar y por par, la eficiencia del consumo de materiales de producción, ventas, activo etc.

c) Razones de Solvencia y Endeudamiento:

Miden la proporción de activos financiados por deuda de terceros, miden así mismo la habilidad para cubrir intereses de la deuda y compromisos inmediatos, etc.

d) Razones de Producción:

Miden la eficiencia del proceso productivo, la eficiencia de la contribución marginal, así como los costos y capacidad instalada, etc.

e) Razones de Mercadotecnia:

Miden la eficiencia del departamento y del departamento de publicidad de una empresa.

El procedimiento de razones simples empleado para analizar el contenido de los estados financieros es útil para indicar:

- Puntos débiles de una empresa;
- Probables anomalías;
- En ciertos casos como base para formular un juicio personal.

Las razones de manera general, anticipando que son las únicas que pueden emplearse ni tampoco que deban aplicarse en su totalidad, al mismo tiempo y en la misma empresa.

**M E D I D A S****F O R M U L A**

---

SOLVENCIA	1.- Capital de trabajo Act. Circ. - Pas.Circ.
	2.- Razòn Circulante Act.Circ. / Pas.Circ.
LIQUIDEZ	1.- Prueba del Acido AC- Inv / PC
ACTIVIDAD	1.- Rotaciòn de Inventario Cto. Vtas. / Inv. Prom.
	2.- Plazo Prom. Inventario 360 / Rotac. de Inv.
	3.- Rotac. Ctas. x Cobrar Vtas. anuales a crèdito
	<hr/> Prom. Ctas. x Cobrar
	4.- Plazo Prom. Ctas. x Cobrar 360 / Rotac. Ctas. x Cobrar
5.- Rotaciòn Ctas. x Pagar Compras anuales Crèdito	
<hr/> promedio Ctas. x Pagar	
ENDEUDAMIENTO	1.- Razòn de Endeudamiento Pasivo a L.P.
<hr/> Capital Social	

**FINANZAS**

2.- Razòn Pasivo a Cap.Total  
Pasivo a L.P. / Cap.Total

**RENTABILIDAD**

1.- Margen Bruto de Utilidad  
Vtas. - Costo de Vtas.

---

Ventas

2.- Margen de Util. de Operac.  
Util.de oper. / Vtas.

3.- Margen de Util. antes de Imp.  
Util.Neta antes de Imp.

---

Ventas

4.- Rendimiento de la Inversìon  
Utilidad Neta desp. de Imp.

---

Activos Totales

**COBERTURA**

1.- Util. antes de Imp.e Int.

---

Intereses

## EJERCICIO

### RAZONES FINANCIERA

## EJERCICIO

### DATOS DE LA COMPETENCIA .

LIQUIDEZ	1.7
RAZON CIRCULANTE	2.3
CAPITAL NETO DE TRABAJO	NO SE CONOCE
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	27 DIAS
PLAZO DE COBRANZA	
RAZON PASIVO A CAPITAL TOTAL	36%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	20.1%
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	44.7%
ROTACION DE INVENTARIOS	3.6
PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES	30 DIAS

### DATOS ADICIONALES 1992:

MATERIAS PRIMAS	10,159
PRODUCCION EN PROCESO	29,149
PRODUCTOS TERMINADOS	34,726
CTAS. Y DOCTOS. X COBRAR CLIENTES	110,383
PROV. Y DOC. X PAGAR PROVEED.	60,074

**POLITICAS**

COMPRAS A CREDITO : 60 % S/COSTO DE VENTAS

VENTAS A CREDITO : 80 %

**ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO**

	1991	1990
VENTAS TOTALES	942,771	608,090
MENOS:		
COSTO DE VENTAS	518,803	303,873
UTILIDAD BRUTA:	423,968	304,217
MENOS:		
GASTOS DE OPERACION	144,887	97,539
RESULTADO DE OPERACION	279,081	206,678
MENOS:		
GASTOS FINANCIEROS	34,421	23,765
RESULTADO ANTES DE:		
I.S.R. Y P.T.U.	244,660	182,913
I.S.R. 35 %	85,631	64,020
P.T.U. 10 %	24,466	18,291
UTIL.NETA DEL EJERC.	134,563	100,602

*COMPANIA X, S.A. DE C.V.*

*BALANCE GENERAL DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992.*

ACTIVOS	1992	1991	PASIVOS	1992	1991
<b>CIRCULANTE:</b>			<b>A CORTO PLAZO:</b>		
CAJA	3,500	2,750	PROVEEDORES	68,777	34,785
BANCOS	15,070	4,974	IMP. X PAGAR	82,379	65,761
CLIENTES	105,608	49,521	ACREED. DIV.	59,443	29,191
DOC.X COB.	66,752	96,123	P.T.U. x PAG.	24,466	
DEUD.DIV.	61,740	13,844	DOC.X PAGAR	139,615	76,121
	252,670	167,212		400,680	254,034
MAT.PRIMA	47,688	10,241			
PROD.PROC.	20,437	51,126			
PROD.TERM.	89,088	44,689	DOC. x PAGAR	115,000	0
	157,213	106,056			

FIJO:

TERRENO	44,000	44,000
EDIFICIO	250,000	0
MAQUINARIA	48,000	48,000
MOB.OFNA.	19,500	12,500
EQ.COMPUTO	5,400	0
EQ.TRANSF.	46,733	21,733
DEP.ACUMUL.	(38,082)	(10,276)
	375,551	115,957
TOTAL	785,434	389,225
ACTIVOS.		

CAPITAL CONTABLE:

CAP.SOCIAL	95,000	95,000
RES.EJE.ANT.	40,191	3,957
RESUL.EJERC.	134,563	36,234
	269,754	135,191
SUMA PASIVO	785,434	389,225
Y CAPITAL.		

## **RAZONES FINANCIERAS**

### MEDIDAS DE LIQUIDEZ

#### INDICE DE SOLVENCIA:

<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	<u>409,883</u>	=	1.02
PASIVO CTO. PLAZO	400,680		
PRUEBA DE ACIDO			

Es la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo a medida que éstas vencen, por lo tanto el 1.02 nos indica que no es favorable para los estandares aceptables puesto que debería de ser de 2.

<u>ACT. CIRCULANTE - INVENTARIOS</u>	<u>252,670</u>	=	.63
PASIVO A CORTO PLAZO			

Se emplea para medir la velocidad a la que diversas cuentas se conviertan en ventas o en efectivo. Este resultado representa que por cada peso que se encuentre en el pasivo a corto plazo sólo contamos con .63 centavos de activo circulante para responder por ellos.

CAPITAL DE TRABAJO

ACT. CIRC. - PASIVO CIRCULANTE 409,883 - 400,680= 9.203

MEDIDAS DE ACTIVIDAD

ROTACION DE INVENTARIOS

<u>COSTO DE LO VENDIDO</u>	<u>518,803</u>	=	7.76
INVENTARIOS PROMEDIOS	66,889		
	360/7.76	=	46 DIAS

La rotación de Inventarios es de 7.76 veces, si lo quisieramos en días serían 46 días y comparándolos con la competencia que realiza su rotación de 100 días nos es favorable.

PLAZO DE PAGO PROMEDIO

<u>CUENTAS POR PAGAR</u>	<u>68,777</u>	=	80 DIAS
COMPRAS	864.67		
360	311282/360		

El periodo de cobranza promedio nos indica que el departamento de cobranza es deficiente ya que el plazo se extiende a 80 días en donde estan en controversia con las políticas a seguir de la empresa.

#### ROTACION DE ACTIVO TOTAL

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \frac{942,771}{785,434} = 1.20$$

Indica la eficiencia con la que la empresa puede emplear sus activos para generar ingresos en ventas.

#### MEDIDAS DE ENDEUDAMIENTO

##### ROTACION DE INDICE DE ENDEUDAMIENTO

$$\frac{\text{PASIVOS TOTALES}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \frac{515,680}{785,434} = 66\%$$

Se ha financiado en un 66% de sus activos a través de las deudas.

##### RAZON PASIVO CAPITAL

$$\frac{\text{PASIVO A LARGO PLAZO}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} = \frac{115,000}{95,000} = 1.21$$

Las deudas a largo plazo representan para la empresa un 1.21% del capital social.

## MEDIDAS DE RENTABILIDAD

### MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

$$\frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \frac{942,771 - 518,803}{942,771} = 45\%$$

Representa la utilidad bruta que es de 45% .

### MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION

$$\frac{\text{UTILIDAD DE OPERACION}}{\text{VENTAS}} = \frac{279,081}{942,771} = 30\%$$

El 30 % tenemos de ganancia excluyendo los gastos de operación.

### MARGEN DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} = \frac{244,660}{942,771} = 26\%$$

Tenemos un 26% de utilidad antes de impuestos.

## RENDIMIENTO DE LA INVERSION

<u>UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS</u>	<u>134,563</u>	=	17%
ACTIVOS TOTALES	785,434		

Esta razón nos indica que por cada peso invertido en el activo, se genera un 17% de utilidad.

## RAZON DE COBERTURA E INTERESES TOTAL

<u>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES</u>	<u>279,081</u>	=	8%
INTERESES	34,421		

Representa las veces en que se han ganado intereses.

## **FINANZAS**

### **c) RAZONES STANDAR**

La aplicación de razones estandar en una empresa lleva como pretención que sirvan como instrumento de control y medida de eficiencia a fin de tratar de reducir desperdicios y optimizar resultados mediante su comparación constante con los hechos reales., dichas comparaciones permiten establecer desviaciones tanto positivas como negativas.

Las comparaciones de las medidas estandar con los resultados obtenidos en los estados financieros, permite establecer el grado en que se logro alcanzar el fin propuesto y asi mismo, las desviaciones.

La razón estandar es, la cifra media representativa, normal, ideal a la cual se trata de igualar o llegar.

Se clasifican en :

- a) Razones Internas.- Son aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a distintas fechas o periodos de la misma empresa.
- b) Razones Externas.- Son aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a la misma fecha o periodo de distintas empresas dedicadas a la misma actividad.

## **II.- METODO DE ANALISIS HORIZONTAL.**

### **a) AUMENTOS Y DISMINUCIONES.-**

La base de este método radica en la comparación de estados financieros de el mismo género, pero correspondiente a dos ejercicios.

## FINANZAS

Este estudio se desarrolla primordialmente sobre el estado de situación financiera y el estado de resultados, cuyos aumentos y disminuciones, al analizarse permiten evaluar la eficiencia y productividad en que se desarrollan las operaciones habidas en los ejercicios comparados, esto es, sobre Estados Financieros comparativos.

### BALANCE COMPARATIVO.

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

Este estado solo contiene situaciones y cambios de significado limitado, en virtud de tales situaciones y cambios solo representan una unidad de moneda, lo cual es un instrumento de medición variable; por lo tanto el balance comparativo solo adquiere importancia y es fructífero su uso, cuando los diferentes cambios se interpretan como información complementaria, de la que puede derivarse cuales fueron las circunstancias que prevalecieron y como influyeron para los cambios.

### ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVOS.

La función de este estado, es describir la pérdida sufrida o la utilidad realizada en determinado tiempo.

La comparación del estado de resultados del último periodo con el periodo anterior proporcionan datos sobre los aumentos y disminuciones que hubo en las diversas de productos y de los costos incurridos.

Cambios que interpretados según las circunstancias concurrentes, pueden servir de base para valorizar los resultados obtenidos y formar las normas de políticas financieras y de operación que han de seguirse en el futuro.

## FINANZAS

- Las variaciones de las ventas pueden deberse a cambios en el volumen de unidades vendidas en los cambios en los precios de ventas.
- Las variaciones y el costo de venta pueden deberse a cambios en el volumen de unidades vendidas y cambios en el costo de ventas.

### b) METODO DE TENDENCIAS.-

La importancia del estudio de la dirección del movimiento de las tendencias en varios años, radica en hacer posible la estimación sobre bases adecuadas, de los probables cambios futuros en las empresas, como y por que las afecta.

La política futura de una empresa no solo debe basarse en las conclusiones deducidas del estudio de su trayectoria, realizado por el empleo del método de aumentos y disminuciones por que tales comparaciones son insuficientes y probablemente erróneas y mal guiadas debido a que cualquiera de los periodos de comparación pueden hallarse influenciados por las condiciones anormales, destruyendo la verdadera visión del asunto.

El método de tendencias nos permite históricamente conocer el camino que una empresa lleva en varios años, la marcha que ha tenido la misma desde el punto de vista progresivo o regresivo.

No podemos negar que el conocimiento de la historia de una empresa es importante para fundar su futura política.

Se dice que el petrèrito es el índice del futuro. Sin embargo, la interpretación del sentido del movimiento de las tendencias debe hacerse con las debidas precauciones teniendo en cuenta las influencias de diversos factores:

## FINANZAS

- a) Los cambios constantes en los negocios.
- b) La fluctuación de los precios.
- c) La innegable inflación y su efecto.

Al igual que el método de aumentos y disminuciones, el método de tendencias es un método horizontal de análisis. Este método se basa sobre el siguiente o las siguientes premisas:

- Se selecciona un año como base y se le asigna un 100 % a todas las partidas de ese año. Luego se procede a determinar los porcentos de tendencia para los demás años y con relación al año base. Se dividirá el saldo de la partida en el año de que se trate el saldo de la partida en el año base, y el cociente se multiplicará por 100 para encontrar el porcentaje de tendencia.

### III.- METODO DE ANALISIS HISTORICO.

Consiste en determinar la propensión absoluta y relativa de las cifras de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada.

El procedimiento consiste en :

- Conceptos homogéneos
- Cifras base
- Relativos
- Tendencias relativas

Su aplicación puede ser a cualquier estado financiero, cumpliendo con los siguientes requisitos :

- Las cifras deben corresponder a estados financieros de la misma empresa.
- Las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros que representan.
- Los estados financieros dinámicos deben proporcionar información correspondiente al mismo ejercicio o periodo.
- Se aplica generalmente, mancomunadamente con otro procedimiento.
- Para su aplicación deben remontarse al pasado, haciendo uso de estados financieros de ejercicios anteriores.

#### IV.- METODO DE ANALISIS ESTIMADO.

- a) Control presupuestal
- b) Punto de equilibrio
- c) Ruta crítica

##### a) Control presupuestal.-

El control presupuestal consiste en elaborar para un periodo definido, un programa de previsión y administración financiera y de operación basada en experiencias anteriores y deducciones razonables de las condiciones que se preveen en el futuro.

## **FINANZAS**

El propósito fundamental, consiste en comparar los resultados reales con los proyectados; interpretación de los mismos, es estudio de las variaciones y claro la toma de decisiones.

Un buen sistema de control presupuestal incluye cada una de las operaciones que realiza la empresa dentro de un periodo establecido, el cual ha sido determinado conforme a los siguientes factores :

- Periodo que abarca la rotación de inventarios
- Métodos de financiamiento
- Condiciones del mercado
- Duración del periodo contable

Un control presupuestal necesariamente nos lleva a su vigilancia, es decir; a las necesidades de vigilar la ejecución de los presupuestos, ésta actividad tiene por objeto la toma de decisiones sobre las variaciones que ocurran el apruebo de los presupuestos, el estudio de los resultados, la confrontación real y en su caso la adaptación o adopción de medidas de corrección.

### **b) Punto de Equilibrio.-**

Las utilidades dependen de un equilibrio adecuado de los precios de venta, de las mezclas de productos, del volumen de las ventas y de los costos. Este equilibrio determina la estructura de utilidades de una empresa y constituye una base para la futura

## FINANZAS

planeación de estas; es decir, la utilidad máxima no está en función de un porcentaje sobre el capital contable, del activo total y otra base similar; sin que esté en función y guarde estrecha relación con la capacidad práctica de operación de una empresa.

El estudio analítico de la utilidad máxima de una empresa, se facilita por el procedimiento gráfico conocido con el nombre de "GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO".

El análisis del punto de equilibrio es una herramienta muy útil que ayuda a planificar y preveer las utilidades de una entidad analizando el comportamiento de los costos con relación al tiempo y al volumen de actividad.

Podemos conceptualizar o definir al punto de equilibrio como aquel punto de la actividad en donde los ingresos totales y los costos totales son iguales, es el punto donde las utilidades son iguales a cero.

*Tema 3.*  
*Control Presupuestal.*

## **FINANZAS**

### **CONTROL PRESUPUESTAL**

#### **GENERALIDADES DEL PRESUPUESTO.**

##### **ANTECEDENTES.**

A finales del siglo XVIII es la època que marca el inicio de los presupuestos, pero se puede decir que los presupuestos son tan antiguos como el hombre mismo. Lo anterior obedece a la inquietud del ser humano por anticiparse a los acontecimientos por realizarse, o sea preveer situaciones en las cuales pueden traer un cambio trascendental en acotencimientos o hechos por efectuarse.

Los paises europeos fueron los primeros en adoptar los sistemas presupuestales en sus gobiernos, siendo especificamente Inglaterra la pionera en todo lo referente a presupuestos gubernamentales.

La palabra presupuesto adoptada por las empresas, es una tècnica de planeaciòn y predeterminacion de cifras sobre bases estadisticas y apreciaciones de hechos y fenómènos aleatorios.

## **FINANZAS**

### **CONCEPTO**

Es una tècnica que consiste en elaborar planes y presupuestos los cuales son guias operacionales para alcanzar los objetivos de la empresa.

Es un plan integrador y coordinador que se expresa en tÈrminos monetarios respecto de las operaciones y recursos que forman parte de una empresa con el fin de fijar los objetivos y lograrlos en el periodo predeterminado.

### **OBJETIVOS**

- 1.- Obliga a una adecuada y funcional organizaciòn.
- 2.- Exige una coordinaciòn de todos y cada uno de sus departamentos haciendo que operen como un conjunto unificado.
- 3.- En base para un control sobre :
  - a) La comparaciòn de los resultados con las estimaciones.
  - b) El anàlisis de las diferencias.
  - c) Facilita la toma de decisiones y politicas a seguir.

## **FINANZAS**

### **REQUISITOS PARA SU ELABORACION**

- 1.- Conocimiento de la empresa.
- 2.- Coordinación para la ejecución del presupuesto.
- 3.- Fijación del período presupuestal.
- 4.- Dirección y vigilancia.
- 5.- Respaldo directivo.

### **CONTROL PRESUPUESTAL**

El control presupuestal es un instrumento del que se valen las empresas para dirigir todas sus operaciones, lo anterior se logra a través de la comparación sistemática de conjunto de previsión establecida, para cada uno de sus departamentos con los datos históricos que reflejan la contabilidad durante el mismo período.

Cuando se hable de control presupuestal se está indicando la coordinación de las actividades de los diversos departamentos de la organización por medio de la estructuración de un plan, cuyas partes forman un conjunto coherente e indivisible en el que la omisión de cualquiera de sus secciones afectaría el logro de sus objetivos deseados.

## **FINANZAS**

Se puede decir que el control presupuestal es el conjunto de presupuestos parciales, correspondientes a cada una de las diferentes actividades de una entidad.

### **FASES DEL CONTROL PRESUPUESTAL**

- 1.- Planeaciòn
- 2.- Formulaciòn
- 3.- Aprobaciòn
- 4.- Ejecuciòn
- 5.- Control

### **VENTAJAS**

- 1.- Se tiene una visiòn a futuro en los objetivos a realizar o de las metas que se deseen alcanzar.
- 2.- Se advierte oportunamente sobre exajeraciones irreparables.
- 3.- Auxilia en la toma de decisiones y fijaciòn de politicas y obliga a los departamentos a aumentar conjuntamente la productividad.

## **FINANZAS**

### **DESVENTAJAS**

- 1.- Se basa en estimaciones y pronósticos susceptibles a errores.
- 2.- Puede ser incosteable cuando su costo es muy elevado en función a sus operaciones empresariales.
- 3.- Se puede confiar demasiado sin realizar ajustes.

*Tema 4.*  
*Arrendamiento Financiero.*

## **FINANZAS**

### **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

#### **ARRENDAMIENTO**

##### **CONCEPTO**

Es un contrato por medio del cual a una de las partes se obligan a entregar una cosa, sea este mueble o inmueble, durante un plazo previamente establecido e irrevocable por ambas partes, al final del cual deberá trasladar su domicilio a la otra parte, a cambio de una cantidad pactada que deberá ser menor al valor del mercado del bien y que se establezca en el mismo contrato o bien volvérselo a rentar.

##### **MARCO LEGAL**

###### **ART. 15 C.F.F.**

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

## FINANZAS

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

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

b) Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un momento inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.

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

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

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

## **FINANZAS**

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

### *CODIGO CIVIL*

ARRENDAMIENTO.- Los contratos tienen distintas clasificaciones. El arrendamiento se clasifica dentro de los contratos traslativos de uso, y es contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa y la otra a pagar por ese uso o goce un precio cierto. Art. 2398 Código Civil.

El código reglamenta únicamente y exclusivamente lo que son los diversos contratos haciendo mención a las distintas modalidades de arrendamiento, pero excluye la reglamentación específica del contrato de arrendamiento financiero.

## **FINANZAS**

### ***LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA***

Artículo 16 .- Fechas en que se consideran obtenidos los ingresos.

II.- Tratándose del otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, cuando sean exigibles las contraprestaciones a favor de quien efectúe dicho otorgamiento.

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

**Artículo 48.- Monto de la inversión en Arrendamiento  
Financiero.**

Tratándose de contratos de arrendamiento financiero, el arrendatario considerará como monto original de la inversión, la cantidad que se hubiere pactado como valor del bien en el contrato respectivo.

**VENTAJAS**

- 1.- Existe un cargo a resultados considerable por el efecto de la depreciación acelerada del equipo arrendado, lo que genera un ahorro en el Impuesto Sobre la Renta, y el P.T.U. de la empresa, siempre que se opte por la depreciación acelerada.
- 2.- Se protege el capital de trabajo de la empresa, al enviar en la mayoría de los casos cuando se opta por el arrendamiento financiero los fuertes pagos iniciales que habrían de cubrir en el caso de la adquisición a través de un proveedor.
- 3.- Se protege las líneas directas de crédito que la empresa mantiene con las diferentes instituciones de crédito.

## **FINANZAS**

### ***DESVENTAJAS***

- 1.- Los pagos periodicos ( mensuales, semestrales, etc. ), generalmente son mayores que los pagos hechos para liquidar otro tipo de pasivos adquiridos. Esto es en consecuencia del alto costo financiero que representa el arrendamiento financiero.
  
- 2.- El costo por intereses, a simple vista, es mas elevado que cualquier otra fuente de financiamiento. Es decir el porcentaje nominal de la carga financiera respecto del costo original del equipo, comparado con la tasa de interes considerada para otra fuente de financiamiento es mas elevado.

### ***CALCULO DE LA DEDUCCION DERIVADA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO***

#### ***Art. 30***

Los contribuyentes que celebren contratos de arrendamiento financiero y opten por acumular como ingresos en el ejercicio solamente la parte del precio exigible durante el mismo, calcularán la deducción a que se refiere la fracción II del articulo 22 de la L.I.S.R. por cada bien, conforme a lo siguiente :

## **FINANZAS**

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

II.- La deducción a que se refiere la fracción II del artículo 22 de la L.I.S.R. que se hará en cada ejercicio, por los bienes objeto de contratos en arrendamiento financiero, será la que se obtenga de aplicar el por ciento que resulte conforme a la fracción I de este artículo, al valor de adquisición actualizado del bien de que se trate.

INPC ULTIMO MES DE LA 1RA. MITAD DEL EJERCICIO EN QUE SE ACUMULEN LOS INGRESOS DERIVADOS DE CONTRATOS.

F.A.

INPC DE LA FECHA DE ADQUISICION

## **FINANZAS**

### **DEDUCCION. AL EJERCER OPCION EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

#### **Art. 50**

Cuando en los contratos de arrendamiento financiero, se haga uso de alguna de sus opciones, para la deducción de las inversiones relacionadas con dichos contratos se observara lo siguiente.

- I.- Si se opta por transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, o bien por prorrogar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción se considerará complemento del monto original de la inversión, por lo que se deducirá en el porcentaje que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.
  
- II.- Si se obtiene participación por la enajenación de los bienes a terceros, deberá considerarse como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso obtenido por la participación en la enajenación a terceros.

**FINANZAS**

**LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

**Art. 12**

**DIFERIMIENTO DEL IMPUESTO :**

Tratándose de arrendamiento financiero, el impuesto que podrá diferirse, será el que corresponda al monto de los pagos por concepto de intereses.

**Art. 25 R.L.I.V.A.**

Tratándose de arrendamiento financiero, se podrá diferir el impuesto que corresponda al monto de los pagos por concepto de intereses conforme éstos sean exigibles.

Lo dispuesto en este artículo será aplicable siempre que para efecto del impuesto sobre la renta el contribuyente opte por considerar como ingreso acumulable el que efectivamente le hubiera sido pagado conforme a lo dispuesto del Art. 16 de la L.I.S.R.

## ARRENDAMIENTO

### EJERCICIO :

#### 1er. METODO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO

$$\text{FORMULA: } PVL = \frac{Lt(1-T)}{(1+R)}$$

### *PRESTAMO*

#### DONDE:

PVB= Valor presente del costo de compra.

Bt= Reembolso uniforme del capital o del principal (abono al capital).

it= Pago de cargos sobre la deuda al final del periodo.

t= Número de años o periodos.

Dt= Tasa de depreciación.

T= Tasa de impuestos.

R= Tasa de rendimiento sobre la inversión ( tasa sobre saldos insolutos ).

## ARRENDAMIENTO

DONDE:

PVL= Valor presente de los costos de arrendamiento ( valor presente del dinero que estaríamos pagando ).

Lt= Equivale a los pagos uniformes de arrendamiento al final de cada ejercicio ( renta ).

T= Tasa de impuesto.

R= Tasa de rendimiento sobre inversión.

t= Número de periodos o años.

## ARRENDAMIENTO

DATOS :

COSTO DE RENTA 17,860.00

PLAZO 3 AÑO

TASA DE RENDIMIENTO 29%

TASA DE IMPUESTOS 35 %



$$Pvb = \frac{Bt + it - [(it + Dt)] T}{(1 + R)}$$

1er. AÑO      Pvb=  $\frac{33,225 + 11,961 - [(11,961 + 19,935)] .35}{(1 + .12)}$

$$Pvb = \frac{45,186 - 11,164}{1.12} = 30,377$$

2do. AÑO      Pvb=  $\frac{33,225 + 7,974 - [(7,974 + 19,935)] .35}{(1 + .12)}$

$$Pvb = \frac{41,199 - 9,768}{1.2544} = 25,057$$

3er. AÑO      Pvb=  $\frac{33,225 + 3,987 - [(3,987 + 19,935)] .35}{(1 + .12)}$

$$Pvb = \frac{37,212 - 8,372.7}{1.4049} = 20,528$$

SUMA      75,962

2do. METODO TASA BASICA DE INTERES.

**ARRENDAMIENTO**

$$\frac{\text{TBA } C - [ Lt - ( k ) ( Pt ) ] T}{( 1 + R )}$$

1er. AÑO  $\frac{\text{TBA } C - [ 17,860 - ( 4,286 ) ( 100 \% ) ] .35}{( 1 + .29 )} = 3,686$

2do. AÑO  $\frac{\text{TBA } C - [ 17,860 - ( 2,143 ) ( 67 \% ) ] .35}{( 1 + .29 )}$

TBA  $\frac{5,748}{1.6641} = 3,454$

3er. AÑO  $\frac{\text{TBA } C - [ 17,860 - ( 33\% ) ] .35}{( 1 + .29 )} = \frac{6,251}{2.146689} = 2,912$

SUMA 10,049

**PRESTAMO**

$$\frac{C - (Dt) T}{(1 + R)}$$

1er. AÑO

$$\frac{C - (19,935) .35}{(1 + .12)} = \frac{6,977}{1.12} = 6,229$$

2do. AÑO

$$\frac{C - (19,935) .35}{(1 + .12)} = \frac{6,977}{1.2544} = 5,562$$

3er. AÑO

$$\frac{C - (19,935) .35}{(1 + .12)} = \frac{6,977}{1.404928} = 4,966$$

SUMA 16,757

*Tema No. 5*  
*Fuentes de financiamiento.*

## *FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO*

Para tomar la decisión de financiamiento se deben analizar diversos factores como son :

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

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

## CLASIFICACION

### A) INTERNO.- SON AQUELLAS GENERADAS POR LA PROPIA EMPRESA.

- 1.- Utilidades retenidas
- 2.- Depreciación y amortización
- 3.- Venta de activo fijo no utilizable
- 4.- Capitalización de la actualización del capital
- 5.- Descuento de documentos
- 6.- Factoring

### B) EXTERNO A CORTO PLAZO

#### - SIN GARANTIA ESPECIFICA

#### 1.- CUENTAS POR PAGAR

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

- CON GARANTIA ESPECIFICA

1.- DOCUMENTOS POR PAGAR

- a) Letra de cambios
- b) Pagare

2.- CREDITOS OBTENIDOS MEDIANTE EL SISTEMA FINANCIERO

- a) Préstamo directo o quirográfario
- b) Descuento de documento
- c) Crédito comercial irrevocable
- d) Papel comercial
- e) Aceptaciones bancarias
- f) Crédito Prendario
- g) Factoring

OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

- 1.- Anticipo de clientes
- 2.- Incremento de Capital
- 3.- Utilidades retenidas

C) EXTERNO A MEDIO Y A LARGO PLAZO

1.- INSTITUCIONES DE CREDITO

- a) Habilitación o avío
- b) Refaccionario
- c) Hipotecario, agrícola, ganaderos e industriales
- d) fideicomisos

2.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO

3.- EMISION DE OBLIGACIONES O BONOS

FUENTES SIN GARANTIA ESPECIFICA

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

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

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

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

d) ACREEDORES POR IMPUESTOS.- Este tipo de pasivo tiene como desventaja que de no cumplirse en la fecha límite, se causaran intereses al código fiscal.

#### FUENTES CON GARANTIA ESPECIFICA

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

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

## 1.- FINANCIAMIENTO OBTENIDO MEDIANTE PROVEEDORES Y ACREEDORES

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

EN NUESTRO PAIS LOS TITULOS DE CREDITO MAS UTILIZADOS SON:

- a) LETRA DE CAMBIO
- b) PAGARE

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

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

- 1.- A LA VISTA.- El vencimiento es a la presentación del documento.
- 2.- A CIERTO TIEMPO VISTA.- Cuando el documento deberá ser pagado dentro de cierto tiempo a partir de la fecha de presentación (10 días vista, 15 días vista, etc.)

3.- A CIERTO TIEMPO FECHA.- cuando el documento tendra su vencimiento a cierto tiempo (10 dias fecha, 15 dias fecha, etc). Tomando como base la fecha de expedición.

4.- A DIA FIJO.- SE ESTABLECE CLARAMENTE EL DIA DE PAGO.

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

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

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

#### FINANCIAMIENTO OBTENIDO MEDIANTE EL SISTEMA FINANCIERO

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

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

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

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

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

e).- PAPEL COMERCIAL.-

Son pagarè con valor nominal de N \$ 100.00 o mayores con vencimientos minimos de 90 días, renovables hasta un màximo de 270 días, debiendo estar registrados por la Comisiòn Nacional de Valores y se colocan por medio de una casa de bolsa; el interès que pagan en promedio es del 2 % .

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

f).- CREDITO PRENDARIO.- Es aquèl crèdito que ademàs de la garantia de un titulo de crèdito esta respaldado por un bien. Dentro de este tipo de crèditos podemos considerar el prèstamo que una Sociedad Nacional de Crèdito efectua a una entidad, recibiendo como garantia un certificado de depòsito por el valor de las mercancías depositadas en un almacèn generall de depòsito.

g).- FACTORING.- Por sus características en Mèxico podemos considerarlos como un crèdito prendario, y se puede definir como un financiamiento que otorga un factor a un acreditado con relaciòn a las cuentas por cobrar por lo cual percibe una determinada comisiòn y contraprestaciòn por el servicio prestado.

De lo anterior se desprenden los siguientes elementos:

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

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

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

#### *OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO*

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

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

2.-INCREMENTOS DE CAPITAL.- Los incrementos de capital permiten tener efectivo por parte de los socios o accionistas para el desarrollo de los fines generales de la empresa.

Este financiamiento tiene como costo el rendimiento de la inversión de los accionistas. Dichas aportaciones pueden ser en acciones comunes y/o preferentes.

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

- Las que estan a disposiciòn de la asamblea de accionistas.
- Las que pueden ser ùnicamente capitalizables.

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

Dentro de las utilidades retenidas a disposiciòn 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 capitalización de capital.

#### *FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS A MEDIO Y LARGO PLAZO*

1.- PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO.- Es aquèl crèdito que se otorga con la finalidad de invertirlo precisamente en la adquisiciòn de la materia prima y materiales, pago de jornales, sueldos y salarios, gastos de explotaciòn, indispensables para los fines de la empresa.

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

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

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

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

5.-RECONVERSION DE DEUDA.- Este tipo de operaci3n tiene por finalidad que aquella empresa, que tenga adeudos con el extranjero, pueda reconvertir las deudas en el capital de riesgo, es decir, que la deuda pase de ser un pasivo a convertirse en capital social de la empresa.

6.-BONOS.- Son pr3stamos por cuanto que el prestatario acepta pagar un inter3s fijo anual hasta su vencimiento. Son propios para financiar amplizaciones o mejoras permanentes y generalmente, el costo de los bonos es menor para el prestatario que otras formas de financiamiento, tales como los pagar3s y las acciones. Los bonos permiten a los propietarios actuales retener el control de la empresa.

7.- ACCIONES.- Son medios que comunmente se valen las empresas para reunir fondos y equivalen a vender una participaci3n en el negocio, por lo que la propiedad, esta representada por dichas acciones.

*Tema No. 6*  
*Factoring*

## **FACTORING**

### **ANTECEDENTES DE FACTORING**

Desde hace varios años, el factoring se ha manejado en diferentes versiones en nuestro país, sin embargo, el primer financiamiento de cuentas por cobrar "no documentadas" lo ofreció la empresa corporación interamericana en el año de 1967, que posteriormente paso a aformar parte del grupo Serfin, constituyéndose como factoring, Serfin, S.A.

Siendo pionera del factoring en México, factoring Serfin, S.A., cuenta hoy con más de 20 años de servicio y el respaldo de la experiencia y profesionalismo de banca Serfin, la primera institución bancaria en el país.

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

**FACTORING.-** El factoring o factoraje financiero se ofrece para operaciones domésticas (Dentro del Territorio Nacional), denominándole factoring doméstico, siendo su sentido fundamental el de financiar la venta de las cuentas por cobrar de las empresas cedentes.

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

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

La disponibilidad de factoring Serfin, S.A. se circunscribe actualmente dentro de estos dos tipos básicos de la siguiente forma:

A) FACTORING CON RECURSO.- En este servicio, factoring Serfin S.A., compra cartera vigente (no vencida) respaldada por documentos, contrarecibos, facturas, etc; anticipando un porcentaje de la cartera cedida al vencimiento cobra el total al comprador de la empresa cedente y le regresa la parte no financiada.

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

#### *BENEFICIOS PARA LA EMPRESA - CLIENTE*

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

B) FACTORING A PROVEEDORES.- Se otorga a empresas financieramente sólidas con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir factoring Serfin, S.A. los documentos (pagarès o letras de cambio), que les emiten por el plazo contratado para su pago.

#### *BENEFICIOS PARA LA EMPRESA - CLIENTE*

- Le permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de poca liquidez.
- Facilita la negociación de ampliación de plazos ante los proveedores.
- Ayuda a proteger los costos de sus productos a tener los insumos necesarios oportunamente.
- Permite una mejor planeación de su tesorería programando de una forma más fácil el pago de sus compras.

### *BENEFICIOS PARA EL PROVEEDOR*

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

### *FACTORING INTERNACIONAL*

En Febrero de 1988, factoring Serfin, S.A., ingreso a factor Chain Internacional, la cadena más importante a nivel mundial de Factoring Internacional en 32 países de los cinco continentes y cuya política actual es ampliarla.

Factors Chain Internacional cuenta con una experiencia de más de 20 años de servicio. Como miembro de esta cadena, Factoring Serfin, S.A proporciona al exportador mexicano, cobertura de riesgo de falta de pago del comprador extranjero, ya sea por insolvencia, incapacidad o incumplimiento, permitiendo así poder vender a crédito en el extranjero con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza, siempre y cuando lo exportado cumpla lo establecido con el importador a plazo, fecha de entrega, producto y su calidad.

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

### *CARACTERISTICAS*

Factoring Internacional comprende la administración, gestión y cobranza de la cartera en el extranjero.

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

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

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

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

*EL FACTORING QUE NORMALMENTE SE IMPLICA EN NUESTRO MEDIO PUEDE SER DE DOS TIPOS:*

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

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

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

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

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

*Tema No. 7*  
*Análisis del Costo de Capital.*

## ***ANALISIS DEL COSTO DE CAPITAL***

### ***FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO***

#### **INTERNAS.- Capital Social**

(Participación de Accionistas)

- Acciones Comunes
- Acciones Preferentes
- Utilidades Retenidas
- Personas Físicas (Obligaciones)

#### **EXTERNAS.- Proveedores**

- Bancos
- Fideicomisos
- Franquicias

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

*DEBERA CONTENER LOS SIGUIENTES REQUISITOS*

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

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

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

#### *CARACTERISTICAS DE LAS ACCIONES COMUNES*

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

b) LA ACCION AUTORIZADA, VIGENTE Y EMITIDA.- El titulo de una empresa debe establecer el número de acciones de tipo común a que esta autorizada. Esto es que no todas las acciones autorizadas estarán necesariamente vigentes. Por lo difícil que es corregir la carta o titulo para autorizar la emisión de acciones adicionales, las empresas generalmente intentan autorizar más acciones de las que planea emitir.

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

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

c) DERECHOS DE VOTO.- Le otorga al tenedor un voto en la elección de directores o en otras elecciones especiales. Estos votos pueden asignarse regularmente y deben darse en la junta anual de accionistas.

d) El pago de dividendos se deja a la elección de la junta de directores. La mayoría de las corporaciones pagan dividendos trimestralmente como resultado de la junta de directores.

Estos pueden pagar en dinero, en efectivo, en acciones o en mercancía, siendo los más comunes los dividendos en efectivo y los dividendos en mercancía los menos frecuentes. Los dividendos en acciones se emplean a veces para aumentar la actividad comercial de una acción.

Al tenedor de acciones comunes no se le promete un dividendo pero sigue creciendo para esperar ciertos pagos a partir del patron de dividendos históricos de la empresa, antes de que los dividendos sean pagados a los tenedores de acciones comunes, las exigencias de pago de todos los acreedores, el gobierno y los tenedores de acciones preferentes deben ser cubiertas.

e) RECOMPRA DE ACCIONES.- La empresa ocasionalmente compra para cambiar su estructura de capital o para aumentar los rendimientos de su propietario. El efectivo de esta compra es semejante al de pago de dividendos en efectivo a los accionistas.

f) LA DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y ACTIVOS.- No se garantiza a los tenedores de acciones comunes la recepción de ninguna distribución periódica de utilidades en forma de dividendos, no se les garantiza tampoco en caso de liquidación. Es posible que estos tenedores no reciban nada en caso de bancarrota, sin embargo, siempre que paguen más que el valor paritario por la acción no podrán perder más de lo que han invertido en la empresa.

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

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

ACCIONES PREFERENTES.- Confiere a sus tenedores ciertos privilegios que los hace más importantes que los accionistas comunes. Por lo general no se emiten grandes cantidades de acciones preferentes; la razón de la participación de estos tenedores es bastante pequeña en una empresa.

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

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

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

El dividendo anual es establecido como porcentaje sobre el valor paritario de la acción preferente y en términos monetarios sobre la acción preferente no paritaria.

#### *DERECHOS DE TENEDORES DE ACCIONES PREFERENTES*

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

2.- DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES.- A estos tenedores se les da preferencia con respecto a la distribución de utilidades, si el dividendo de acciones preferentes establecido es aprobado por la junta directiva, se prohíbe el pago de dividendos a los tenedores de acciones comunes.

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

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

3.- DISTRIBUCION DE ACTIVOS.- A los tenedores de acciones preferentes se les da preferencia en la liquidación de activos como consecuencia de la bancarrota.

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

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

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

#### *CONDICIONES DE ACCIONES PREFERENTES*

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

#### *ASPECTOS IMPORTANTES*

a).- APROBACION DE DIVIDENDOS PREFERENTES.- Cuando los tenedores de acciones preferentes no estén recibiendo los dividendos, pueden intervenir en la administración como ya se indicó la acción preferente normalmente no confiere el poder del voto.

b).- LA VENTA DE PARTICIPACIONES ANTIGUAS.- La emisión de acciones preferentes prohibirá la emisión de cualesquier participación adicional más importante o antigua que la acción preferente.

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

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

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

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

## *PROCEDIMIENTO DE PAGOS DE DIVIDENDOS*

1.- ESTE PAGO ES DECIDIDO POR LA JUNTA DIRECTIVA.- Estos suelen convocar a junta trimestral o semestral donde se evalúa el desempeño financiero del periodo al que se refiere el dividendo a fin de determinar "SI" y en que cantidad deben pagar dividendos estableciendo también la fecha de pago en efectivo.

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

### *ASPECTO FISCAL*

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

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

*CUENTA DE UTILIDAD FISCAL NETA*

- ( - ) RESULTADO FISCAL
- ( - ) I.S.R.
- ( - ) P.T.U.
- ( - ) NO DEDUCIBLES EXCEPTO ART. 25 FRACC. IX, X.

-----  
UTILIDAD FISCAL NETA

*DIVERSAS OBLIGACIONES*

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

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

#### *MODALIDADES DE LAS OBLIGACIONES*

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

#### *DIFERENCIAS ENTRE ACCION Y OBLIGACION.*

##### *ACCION*

- 1.- Es el título en el que se incorporan los derechos y obligaciones derivados de la calidad del socio.
- 2.- El accionista es un socio.
- 3.- La transmisión de las acciones tiene que inscribirse en el registro que debe llevar la sociedad anónima.
- 4.- Son valores de renta variable.

## *OBLIGACION*

- 1.- Es el título en el que se incorporan los derechos y obligaciones de un miembro de la colectividad de acreedores sociales que ha concedido un crédito a la sociedad.
- 2.- El obligacionista es un acreedor
- 3.- Pueden ser al portador y nominativas, circulan por simple endoso y entrega del título mismo.
- 4.- Son valores de renta fija.

### *FINALIDADES PARA EMITIR OBLIGACIONES.*

- I.- Obtener fondos para impulsar los negocios de la empresa y entonces la emisión va a representar un crédito nuevo para la sociedad emisora.
- II.- Cubrir un crédito ya existente a cargo de la sociedad emisora que se había contraído en condiciones mas onerosas, o que se hubiera hecho exigible.
- III.- Pagar el valor o precio de bienes cuya adquisición o construcción tubiere contratada la sociedad emisora.

*Tema No. 8*  
*Presupuesto.*

## ***PRESUPUESTO***

### ***ORIGENES Y EVOLUCION DEL PRESUPUESTO.***

Puede decirse que siempre ha existido en la mente de la humanidad la idea de presupuestar, lo demuestra el hecho de los egipcios hacian estimaciones para pronosticar los resultados de sus cosechas de trigo, con el objeto de prevenir los años de escasez, y que los romanos estimaban las posibilidades de pago de los pueblos conquistados, para exigirles el tributo correspondiente.

Sin embargo, no fue sino hasta fines del siglo XVIII cuando el presupuesto comenzo a utilizarse como ayuda de la administración pública, al someter el ministro de finanzas de Inglaterra a la consideración del parlamento, sus planes de gastos del año anterior, y un programa de impuestos y recomendaciones para su aplicación.

## ETIMOLOGIA Y CONCEPTO DE PRESUPUESTO.

La palabra presupuesto se compone de dos raíces latinas  
PRE = Que significa ANTES DE, O DELANTE DE Y

	LATIN	ESPAÑOL
SUPONER	Facio	Hacer
SUPUESTO	Fictus	Hecho, formado
HECHO	Factum	

Por lo tanto PRESUPUESTO significa " antes de lo hecho ".

### CONCEPTO.-

El presupuesto es una herramienta de control que comprende el programa financiero estimado, para las operaciones de un periodo futuro. Establece un plan claramente definido mediante el se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye poderosamente en la realización de las utilidades, que es la finalidad preponderante de toda la empresa.

En términos generales, la palabra presupuesto adoptada por la economía industrial es: " La técnica de la planeación y predeterminación de cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios ".

Refiriéndose al presupuesto como herramienta de la administración se le puede capturar como : " la estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado ".

### *VENTAJAS DEL PRESUPUESTO*

Como ventajas se pueden señalar las siguientes:

- 1.- Estimular a pensar en hechos futuros para hacer planes.
- 2.- Especificación de planes concretos.
- 3.- Ayuda a mejorar la coordinación.
- 4.- Fomenta la conciencia de costos.
- 5.- Aprecia desequilibrios en la ejecución.
- 6.- Proporciona estándares contra los cuales comparar.
- 7.- Facilidad en el control.

### *DESVENTAJAS DEL PRESUPUESTO*

- 1.- Su alto costo.
- 2.- Tendencia a la inflexibilidad.
- 3.- Su imprecisión.
- 4.- Absorbente actividad.

### *OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO*

Los objetivos del presupuesto son :

- Previsión
- Planeación
- Organización
- Coordinación o integración
- Dirección
- Control

Es decir comprenden o están en todas las etapas del proceso administrativo y no como todos los autores sobre la materia que solo enmarcan en la planeación y el control, pocos agregan la dirección.

- 1.- Tener anticipadamente todo lo necesario para la elaboración y ejecución del presupuesto.
- 2.- Planificación unificada y sistematizada de las posibles acciones, en concordancia con los objetivos.
- 3.- Que exista una adecuada, precisa y funcional estructura de la entidad.
- 4.- Compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones para que cumplan con los objetivos.
- 5.- Ayuda enorme en la políticas a seguir, tomas de decisiones y visión de conjunto así como auxilio correcto y con buenas bases para conducir y guiar a los subordinados.
- 6.- Comparación a tiempo de lo presupuestado y los resultados habidos, dando lugar a diferencias analizables y estudiables, para hacer correcciones a tiempo.

#### *PREDICCIÓN DE VENTAS.*

Antiguamente las ventas estaban premeditadas a la habilidad y vivezas de los vendedores, y actualmente por la gama integral de mercadotécnica, se han encontrado en nuestros días, procedimientos diversos para preveer casi en forma acertada las ventas obtenidas

por la experiencia lograda a través de los años, por la aplicación de técnicas de administración científica y por las situaciones generales y particulares; todas ellas son factores de diferentes caracteres que marean los procedimientos para el logro del presupuesto de ventas, dichos factores son :

#### I.- FACTORES ESPECIFICOS DE VENTAS.

A su vez se clasifican en :

- a) DE AJUSTE : Se refieren a aquellos factores por causas fortuitas o de fuerza mayor, accidentales, no consuetudinarias, que influyen en la predeterminación de las ventas.
- b) DE CAMBIO : Se refieren a aquellas modificaciones que van a efectuarse y que influyen en las ventas.
- c) CORRIENTES DE CRECIMIENTO : Estos se reflejan a la superación en las ventas tomando en cuenta el desarrollo a expansión efectuados en la propia industria.

#### II.- FUERZAS ECONOMICAS GENERALES.

Representa una serie de factores externos que influyen en las ventas, estos factores son un estado de situaciones, y no algo preciso, de los cuales se habla en términos cualitativos, surgiendo el problema cuando se hace referencia a términos cuantitativos.

### *INFLUENCIAS ADMINISTRATIVAS:*

El presente factor es de carácter interno de la entidad económica; refiriéndose a las decisiones que deben tomar las dirigentes de dicha entidad.

El insumo principal de cualquier presupuesto de caja es la predicción de ventas. El administrador financiero casi siempre recibe esta información del departamento de administración. Con base en ella, el administrador estima los flujos de efectivo mensuales que resultaran de ventas proyectadas, recibos de 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 predicho de producción y ventas.

La predicción de ventas puede basarse en un análisis de los datos externos o internos.

**PREDICCIONES EXTERNAS.**- Una predicción externa se basa en las relaciones entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos; como el producto interno bruto, la construcción de nuevas viviendas y el ingreso personal disponible. Fácilmente pueden obtenerse las predicciones que obtiene tales indicadores.

Este enfoque explica que, en virtud de que las ventas de la empresa suelen relacionarse con algún aspecto de la actividad económica, una predicción de este tipo deberá indicar algo de las ventas futuras.

PREDICCIONES INTERNAS.- Las predicciones generadas internamente se basan en la realización de predicciones de ventas a través de los canales de ventas de la empresa. Las empresas acostumbran utilizar tanto datos de predicción externa como internas para la predicción de ventas final. Los datos de predicción ofrecen una aproximación de las expectativas de ventas en tanto que los de predicción externa señalan una forma de ajuste de estas expectativas al considerar factores económicos generales.

Muchas empresas que venden artículos de primera necesidad no se ven muy afectas por los factores económicos, pero las ventas de otras empresas responden en proporción a los cambios en la actividad económica. La naturaleza del producto afecta la combinación y tipos de métodos de predicción empleados.

El pronóstico de las ventas a largo plazo por lo general se basa en la extrapolación de los datos de las ventas pasadas o en el uso de modelos econométricos. Los pronósticos precisos de las ventas son de igual importancia para la preparación de los presupuestos de efectivo o para los pronósticos del flujo de efectivo.

Sin embargo, aquí son necesarios mayores refinamientos debido al énfasis en el plazo corto. Se recomiendan dos enfoques básicos para el pronóstico de las ventas a corto plazo, y ambos deben usarse siempre que sea posible. Bajo el primer enfoque, la administración pide al departamento de ventas que desarrolle desde el mismo departamento, una estimación de las ventas mensuales para el año próximo. Este es un método " desde la misma raíz ". Se le pide a cada vendedor que determine lo que podrá vender en el próximo período, con la estimación siendo solicitada por cliente y líneas de producto principales.

Acumulando estos informes individuales, el gerente de ventas puede preparar su estimación de las ventas por línea de producto y en total.

El segundo método basa su pronóstico de ventas en un análisis de los factores económicos.

#### *PLANEACION DE EFECTIVO.*

El presupuesto de caja o predicción de efectivo permite a la empresa planear sus necesidades de efectivo a corto plazo. Primero que nada, se atiende la planeación de los superávit puede planear inversiones a corto plazo, en tanto que una que espere experimentar un déficit debe ajustar el financiamiento para corto plazo.

Normalmente se realiza un presupuesto de caja para cubrir un periodo de un año, aunque cualquier periodo aceptable.

El periodo propuesto se divide por lo general en intervalos, cuyo número y tipo dependen de la naturaleza del negocio. Cuanto mas estacionales e inciertos sean los flujos de efectivo de una empresa, tanto mayor sera el número de intervalos.

#### *INTERPRETACION DEL PRESUPUESTO DE CAJA.*

El presupuesto de caja proporciona a la empresa las cifras que indican el saldo de caja final esperado, el cual puede analizarse a fin de determinar si se espera un déficit o superávit en cada uno de los meses que abarca la predicción.

#### *REDUCCION DE LA INCERTIDUMBRE EN EL PRESUPUESTO DE CAJA.*

Hay dos formas de reducir la incertidumbre del presupuesto de efectivo. La primera consiste en elaborar varios presupuestos, uno basado en una predicción pesimista, otro en la mas probable y un tercero basado en un optimista.

*Tema No. 9*  
*Informacion Requerida Para La Toma de Decisiones*  
*En Epocas de Inflacion.*

**INFORMACION REQUERIDA PARA LA  
TOMA DE DECISIONES EN EPOCAS  
DE INFLACION.**

**PROBLEMAS QUE PUEDEN CONSIDERARSE FUNDAMENTALES  
(RIESGOS)**

- I.- PERDIDA DE CAPACIDAD OPERATIVA.
- II.- EROSION DE ACTIVOS MONETARIOS Y DEVALUACION DE LA MONEDA.
- III.- REZAGO EN LA FIJACION DE PRECIOS.
- IV.- FALTA DE LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO EXCESIVO.
- V.- CONFLICTOS CON Y PERDIDAS DE PERSONAL.
- VI.- PERDIDA DE PATRIMONIO.

I.- PERDIDA DE LA CAPACIDAD OPERATIVA: La pérdida en la capacidad operativa puede considerarse como un fenómeno que activado por la inflación origina que el costo de reposición de los activos que intervienen en el proceso productivo de un negocio sea superior al costo que originalmente fue pagado por esos activos y, que si no se reconoce este fenómeno con toda oportunidad y se toman medidas correctivas y preventivas, ocasionara que se llegue a perder la capacidad operativa, por no contarse con los recursos necesarios para reponerlos.

La inflación origina que el costo de reposición de las unidades de la planta y los equipos, sea mucho mayor que el originalmente pagado y, de que si no se reconoce y proviene este hecho, no se cuenta con los recursos necesarios para sostener la capacidad operativa.

Por lo que se refiere al problema en inventario, hay que tener en cuenta los precios corrientes en todo momento, pues ya no costará lo mismo reponer el inventario de hoy con los precios de mañana.

La capacidad operativa sufrirá también menoscabo si no se cuenta con recursos suficientes para financiar las cuentas por cobrar, las que crecen al ritmo de la inflación y cualquier deficiencia en su administración puede ocasionar serios problemas de liquidez.

## II.- EROSION DE ACTIVOS MONETARIOS Y DEVALUACION DE LA MONEDA:

La erosión de los activos monetarios y la devaluación de la moneda, debe de contar con adecuados medios de información, ya que la empresa tiene dentro de su patrimonio: Activos y Pasivos monetarios y no monetarios.

Los activos y pasivos monetarios pueden ser en moneda nacional y en moneda extranjera.

Los activos monetarios en moneda nacional pierden su poder de compra por efectos de la inflación, por lo que la empresa, al considerar activos monetarios en moneda nacional, está generando una pérdida causada por el efecto de la inflación, ya que el dinero pierde poder de compra.

Por contra:

Los pasivos monetarios en moneda nacional producen utilidad, ya que se van a pagar con unidades monetarias de menor poder de compra:

A los activos y pasivos en moneda extranjera, no les afectan directamente la inflación pero les afectan las devaluaciones de la moneda cuyo origen es la inflación.

En caso de devaluación tener activos monetarios en moneda extranjera origina utilidad y por el contrario tener pasivos monetarios en moneda extranjera causa pérdida, dado que se liquidarán con una cantidad mayor de unidades monetarias en moneda nacional.

III.- REZAGO EN LA FIJACION DE PRECIOS DE VENTA: Es un problema común y constante en épocas de inflación, por lo que es necesario contar con medios informativos adecuados para poder sostener el crecimiento de la empresa. Este problema tiene doble efecto: Por un lado la moneda que se recibe por las ventas se encoje y el gasto, por los costos de lo que se vende, se aumenta.

En un ambiente inflacionario donde los precios cambian constantemente, es muy importante establecer la manera de fijar los precios de venta a fin de no descapitalizarse la empresa y contar con recursos para reponer los insumos y obtener un margen de utilidad conforme a lo que el mercado pueda generar tomando en cuenta las características del producto:

## *SU CLIENTELA*

## *SU COMPETENCIA, Y*

## *SU FORMA DE COMERCIALIZACION*

Lo anterior es importante para el éxito y la estabilidad económica de la empresa y, de esto depende principalmente la rentabilidad de la misma y su futuro crecimiento.

En términos generales, cuando exista una participación de competencia en el mercado con una calidad aceptable y un costo razonable de fabricación, debe establecerse ( para la fijación de precios de venta ) un porcentaje de redituabilidad sobre la inversión de los activos que se usen en la fabricación y venta de los productos.

En un ambiente inflacionario debe considerarse como un elemento importante el tiempo de recuperación de la venta y la rotación de la inversión en inventarios en los almacenes de productos terminados. Esto es, el costo del producto estará esperando su venta por algún tiempo, dependiendo de su rotación y una vez vendido deberá esperar un tiempo para recibir el dinero de la venta, con excepción de las ventas de contado o las de mostrador.

Este tiempo de espera tiene un costo, dependiendo de su recuperación.

En una economía de precios cambiantes es importante que se haga uso del costo directo en el cual la materia prima, salarios y gastos directos son determinados en base a costos de reposición agregando una cuota de gastos y costos fijos calculados, también con una base a costos de reposición, donde incluyan una cuota de depreciación suficiente para reponer y conservar la capacidad operativa del negocio.

Es de importancia basar los precios en costos de reposición conforme va la velocidad de cambios en los precios en los insumos.

#### IV.- FALTA DE LIQUIDEZ Y ENDEUDAMIENTO EXCESIVO:

En general en toda época pero principalmente durante etapas inflacionarias, la adecuada planeación del efectivo toma mayor importancia, en vista de que la posición en exceso de este recurso por mayor tiempo del indispensable puede producir pérdidas de consideración para la empresa; en estos casos se aconseja promover la utilización rápida del efectivo disponible en la adquisición de bienes que por su naturaleza conserven su valor, con objeto de disminuir los efectos negativos de la inflación.

Cuando la empresa opera en un entorno inflacionario, uno de los problemas mas importantes es la necesidad de utilizar mayores fondos de los que genera, causado esto principalmente por el efecto de los cambios en los precios.

La administraciòn requiere desde luego de una visiòn al futuro sin descuidar, la supervisiòn de la empresa, que debe estar basada en productividad, lîquidez, solvencia y generaciòn de recursos internos.

Con frecuencia la empresa, sin tener una informaciòn completa y sin conocer mucho acerca del comportamiento de los fondos y de su estructura financiera, solicita prestamos sin analizar tampoco su intervenciòn de estos recursos en los ciclos financieros a corto y largo plazo.

En tales circunstancias la desaceleraciòn de la economìa o un cambio en el ciclo econòmico, puede producir en la empresa un flujo de fondos interno deficitario que pueda llevarla a un colapso financiero por no poder cubrir sus necesidades y las obligaciones contraidas.

El dinero en èpocas de inflaciòn se convierte en un recurso caro cuya tasa y disponibilidad fluctuan con mucha ràpidez, por lo anterior la obtenciòn de utilidad que se conviertan en efectivo, es objeto primario.

Para lograrlo se requiere vigilar e impulsar la velocidad del ciclo financiero a corto plazo, siendo importante mejorar la rotación de cuentas por cobrar e inventarios y las inversiones a largo plazo deberán atender a decisiones apoyadas en una rentabilidad por encima de los efectos inflacionarios.

Como parte de las decisiones de inversión es importante seleccionar financiamientos apropiados, para conservar la liquidez y solvencia dentro de una estructura financiera que atienda la naturaleza de la operación y apoye el flujo de fondos.

La información sobre la generación de efectivo resulta actualmente de primera importancia para la toma de decisiones en la empresa. Al mejorar la información y conocer mas sobre el flujo de fondos, sus necesidades y su apropiado financiamiento, se promoverán mejores decisiones que llevarán a la empresa a optimizar el flujo de fondos, su liquidez, su estructura financiera y su crecimiento futuro.

Para mejorar la información se ha diseñado el " Estado de Posición de Recursos Netos generados y su Financiamiento " mismo que informa sobre los cambios ocurridos de la situación financiera de la entidad entre dos fechas, presentando el resultado obtenido antes y después de financiamientos, intereses, impuestos y dividendos.

V.- CONFLICTOS CON Y PERDIDA DE PERSONAL: Sin duda uno de los elementos más importantes y de más valor para la empresa, es uno que no se encuentra registrado en las cuentas y se trata de su personal, el que bien administrado y motivado, asegura el crecimiento sano y sostenido de la empresa.

El problema de tener conflicto con el personal y el perderlo, será primordialmente causa de haber descuidado la política de administración de sueldos con motivo de la inflación, la que automáticamente estará haciendo que el personal gane menos si sus emolumentos no son ajustados con la rapidez con que se esta moviendo la inflación y los cambios en el mercado personal.

La inflación " hara " que la manera en que deban ajustarse los sueldos conste de dos partes:

- 1.- Tomando en cuenta la actuación y desempeño del empleado;
- 2.- El aumento por inflación o pérdida del poder de compra.

Punto clave para la conservación del personal; será la capacitación continua del mismo, pues esta permitirá que empleados y obreros puedan mantener el paso del crecimiento de la empresa.

VI.- PERDIDA DE PATRIMONIO.- En la actualidad se tienen ejemplos del problema que es la pérdida del patrimonio en todas las escalas, por lo que el administrador profesional debe utilizar todo su ingenio y los medios a su alcance, con el fin de evitarlo a toda costa.

En épocas de inflación y devaluación, el patrimonio de los accionistas de la empresa se encuentra doblemente expuesto a sufrir pérdidas:

PRIMERO: Operaciones que pueden no ser tan buenas como los accionistas esten pensando que son, por haberse realizado sin considerar que los valores de los estados financieros deben reexpresarse con objeto de mostrar su verdadero valor.

SEGUNDO.- La inflación y la devaluación a que estuvo o esta expuesta la empresa, le causó pérdidas en su patrimonio.

En México, para proteger y conservar la capacidad operativa del patrimonio de la entidad, ya es obligatorio actualizar la información financiera bajo los siguientes conceptos generales:

1.- " Deben expresarse integramente las partidas no monetarias del balance y su correspondiente efecto en resultados ".

2.- " Debe reconocerse en el resultado del periodo, la utilidad o pèrdida ocasionada por la exposiciòn de las partidas monetarias " .

3.- " Debe establecerse, en su caso una provisiòn para pèrdida en cambios, cuando la paridad tècnica sea mayor que la paridad del mercado por la posiciòn neta acreedora en moneda extranjera.

La actualizaciòn de la informaciòn financiera en el activo fijo e inventarios puede llevarse a cabo por dos mètodos, a travès de:

### *INDICES*

### *AVALUOS (valores actuales)*

Cuando se aplica el mètodo de avalùos, la diferencia entre el valor del avalùo y el valor determinado a traves de indices, se denomina: " Resultado por Tenencia de Activos no Monetarios " y es considerado como un efecto patrimonial formando parte del patrimonio, sin pasar por el Estado de Resultados.

*Tema No. 10.*

*Franquicias.*

## **FRANQUICIAS**

### **QUE ES UN SISTEMA DE FRANQUICIAS**

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

Las franquicias sirven a la sociedad en varias maneras:

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

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

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

#### *FRANQUICIAS*

De acuerdo al concepto que da el reglamento de la Ley sobre el Control y el Registro de Transferencia de Tecnología y el uso y Explotación de Marcas y Patentes dice:

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

### *ELEMENTOS DEL CONTRATO:*

#### **FRANQUICIANTE:**

Es aquèl que posee una determinada marca y tecnologia de comercializaciòn de un bien o servicio, cediendo contractualmente los derechos, transferencia o uso de èstas y proveyendo de asistencia tècnica, organizativa, gerencial y administrativa al negocio de los franquiciatarios.

#### **FRAQUICIATARIO:**

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

### *VENTAJAS DE LA FRANQUICIA*

#### **PARA EL FRANQUICIANTE:**

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

- La AMF es la única Asociación de su género en México, por lo cual sus miembros serán los primeros en saber de las oportunidades que se den en el área de franquicias, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.
  
- Representar a las franquicias ante las autoridades oficiales, con el propósito de que estas tengan un mejor desarrollo y posibilidades de expansión.
  
- Organizar ferias, para así lograr un contacto eficiente entre franquiciantes y franquiciatarios potenciales.
  
- Organización de seminarios y conferencias para así incrementar tanto el interés como la mayor información de lo referente al sistema de franquicias.
  
- Buscar las mejores fuentes de financiamiento.
  
- La certificación de un Comité de Aprobación, para así poder garantizar a los franquiciantes, miembros de la AMF.
  
- Tener contacto con las diferentes instituciones educativas que manejan programas sobre franquicias, para así poder implementarlos en México.

## *EL SISTEMA DE FRANQUICIAS COMO UNA OPORTUNIDAD DE EXPANSION*

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

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

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

## *LA RAPIDA EXPANSION DEL NEGOCIO DE FRANQUICIAS*

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

### *TIPO DE NEGOCIOS DE LOS MIEMBROS DE LA AMF*

#### MENUDEO

Comidas, tiendas en general, Joyerías, centros de entretenimiento, refaccionarias, artículos de vestir, calzado, lentes, gimnasios, servicios postales, tintorerías y bares entre otros.

#### COMIDA

Restaurantes familiares, cafeterías, comida rápida, pizzas, helados y comida mexicana entre otros.

#### SERVICIOS

Hoteles, renta de automòviles, escuelas, imprentas, bienes raíces, centros de acondicionamiento, sistemas de construcción.

### *PORQUE UNIRSE A LA AMF*

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

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

### *CONDICIONES DE LA MEMBRESIA*

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

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

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

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

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

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

a).- Localización de la franquicia.

b).- Instalación de la franquicia.

c).- Entrenamiento del franquiciatario y de su equipo.

- d).- Operación de la franquicia desde el punto de vista administrativo, financiero y mercadológico.
- 6.- Acatar siempre que sea posible las sugerencias y recomendaciones que le fueren hechas por el Comité de Ética de la Asociación Mexicana de Franquicias.
- 7.- Los objetivos y actividades de la compañía no deben ser una violación al orden público, ni al orden moral.
- 8.- El franquiciante deberá cumplir con todo lo que marca la ley y los reglamentos.
- 9.- La compañía debe ser financiera y administrativa establece y debe poseer un contrato en el cual se declare claramente la naturaleza de su relación con el franquiciatario.

#### *PROCEDIMIENTOS DE REGISTROS*

- Solicitar y llenar en forma completa la solicitud de la AMF.
- Obtener la aprobación del Comité de Ética.
- Realizar el pago de su membresía anual.
- Participación en las actividades de la Asociación así como el tener acceso a la información de la Asociación.

## **G L O S A R I O**

**ARRENDAMIENTO:** Acción de arrendar y precio en que se arrienda.  
Contrato. Alquiler.

**AXIOMA:** Verdad evidente que no necesita demostración.

**COADYUVAR:** Contribuir, asistir o ayudar a la consecución de algo.

**CONSOLIDACION:** Acción de dar firmeza y solidez a una cosa.

**CONSUECUDINARIO:** Relativo a las costumbres.

**ENAJENACION:** Venta, compra venta, donación.

**EMOLUMENTO:** Gaje, remuneración. Salario, sueldo, beneficio.

**FRANQUICIA:** Libertad y exención que se concede a alguna persona  
para no pagar derechos por las mercancías que introduce  
o que exporta.

**FUSION:** Unión de dos o más empresas que se efectúa por medio del traspaso de los activos y pasivos de una a otra o de éstas a otra nueva compañía que se organice para ese fin.

**HOMOGENEOS:** De la misma naturaleza.

**INSUMO:** En economía, bienes empleados en la producción de otros bienes.

**MANCOMUNADAMENTE:** Obligar a dos o más personas al pago de una deuda, por partes iguales, salvo pacto en contrario o disposición expresa de la ley.

**MENOSCABO:** Disminución, reducción, deterioro, daño, perjuicio.

**TENEDOR:** Encargado de la contabilidad.

**TENEDURIA:** Cargo y oficina del tenedor de libros.

## BIBLIOGRAFIA

- Fundamentos de Administracion Financiera  
Lawrence J.  
Gitman  
Editorial Mexicana  
Edicion Mexico 1989  
Pags. 782
  
- El analisis de los Estados Financieros  
Editor: Macias pineda  
Editorial ecasa  
Edicion Mexico 1991  
Pags. 296
  
- Diccionario Enciclopedico UNiverso  
Editores Fernandez  
Edicion Mexico 1992
  
- Prontuario Tributario  
Edicion 1993.
  
- Memoria del Seminario de Finanzas  
( Mayo 1992 ).