

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

MÓDULO 8

LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA OPERATIVA



Loja - Ecuador
Marzo – Julio 2011

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Texto Guía para el estudio del Módulo
“LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA OPERATIVA”

Dr. Gustavo Villacís Rivas, Mg. Sc.
RECTOR

Dr. Ernesto Gonzalez Pesantes, Mg.Sc.
VICERRECTOR

Dr. Rogelio Castillo Bermeo, Mg.Sc
DIRECTOR DEL ÁREA

Dr. Mauricio Aguirre Aguirre, Mg.Sc.
COORDINADOR DEL NIVEL DE CARRERAS PROFESIONALES

Dra. Beatriz Calle Oleas, Mg.Sc.
COORDINADORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

COMISIÓN
Ing. Edison Fabian Miranda Raza
RESPONSABLE DE LA ELABORACIÓN

COLABORADORES
Ing, Neusa Cecilia Cueva Jiménez
Lic. Fanny Yolanda González Vilela, MAE
Lic. Liliana de Jesús Matailo Yaguana
Lic. Ligia del Cisne Cueva Moreno
Dra. María Enma Añazco Narvaez, Mg. Sc.
Dra. Mercy Feijoo Cisneros, Mg. Sc.
Dra. Teresa Maria Vivanco Arias, Mg. Sc.
Dra. Gladys Ludeña Eras, Mg. Sc
Dra. Elsy del R. Castillo Yaguana
Lic. Carlos Nelson Cobos Suarez, Mg. Sc.
Dr. Richard Alexey Banda Poma, MAE
Dr. Carlos Flores - ASPECTOS LEGALES

1. PRESENTACIÓN



El módulo ocho denominado “**LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA OPERATIVA**” es parte del Currículo de la Carrera de Contabilidad y Auditoría; el mismo pretende solucionar un problema de la Práctica Profesional, determinado en éste nivel de formación de los estudiantes del área terminal.

Se lo ha estructurado mediante la matriz del proceso investigativo del módulo, por lo tanto la investigación se constituye en el eje básico del proceso de enseñanza y aprendizaje, contiene fundamentos teóricos - prácticos y estratégicas, metodológicas que permitirán orientar la investigación formativa.

La evaluación y acreditación se basa en los resultados del proceso de investigación que logren, obtener los equipos de investigación de estudiantes que se conforman para el efecto; se consideró tres momentos acreditables.

Primer Momento en la PROBLEMATIZACIÓN considera la presentación del Plan de Investigación específico; PLANIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN comprende el trabajo de investigación, planteando objetivos generales y específicos, la Metodología, el Cronograma y la Bibliografía de Proyecto específico; En el segundo Momento la EJECUCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN o Trabajo de campo de la Auditoría; finalmente en el Tercer Momento, ELABORACIÓN DEL INFORME FINAL constituye la presentación del informe de Investigación y su exposición.

2. DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA QUE ABORDA EL MÓDULO



La Administración Financiera sigue cambiando rapidez y esos cambios no solo se observan en la teoría, sino también en la práctica. La Administración Financiera tiene que hacer mayor énfasis en los aspectos estratégicos conforme lo explican los administradores como efectos de información, señales financieras, la

globalización de las finanzas, el desarrollo del comercio electrónico, las alianzas estratégicas y el surgimiento de corporaciones virtuales, además de muchos otros aspectos son parte del escenario en que ocurre la toma de decisiones financieras.

Los administradores financieros desempeñan una función dinámica en el desarrollo de las entidades modernas. Su papel va mas allá de administrar fondos y manejar el efectivo de las organizaciones y o empresas, hoy en día casi a diario tiene que enfrentarse a la competencia corporativos cambios tecnológicos, la volatilidad de la inflación, las tasas de interés y la incertidumbre económica mundial, la fluctuación de tipos de cambio, las enmiendas de las leyes fiscales y los aspectos éticos relacionados con ciertas operaciones financieras. Por esta razón los administradores Financieros deben ser flexibles para adaptarse al cambiante entorno empresarial.

La administración financiera se refiere a la adquisición, financiamiento y la administración de activos, la toma de decisiones, inversión y financiamiento.

La decisión de inversiones cuando se trata de crear valor inicia desde la determinación de los activos que necesita la empresa donde se requiere determinar las cantidades en valores siendo indispensable decidir la composición de los activos.

3. OBJETO DE TRANSFORMACIÓN

Determinado en los siguientes términos:

Los procesos de inversión, gestión de crédito, tesorería, comercial y financiamiento bancario, así como las técnicas de administración de activos y evaluación financiera, enfrentan limitaciones debido a la escasa cultura de evaluación que existe en la empresa. Por lo tanto es fundamental definir nuevos roles de administración financiera desde planteamientos teóricos-axiológicos alternativos que conduzca a la transparencia, rendición de cuentas y control de uso de los recursos.

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

- Facilitar a los estudiantes la fundamentación teórica – práctica de administración financiera en el manejo y uso de los recursos como iniciativas de decisión empresarial, mediante la investigación formativa.

4.2 Objetivos específicos

- Elaborar el proceso de inversión en las empresas privadas y entidades públicas.
- Emitir criterios sobre la gestión de crédito, tesorería, comercial y el financiamiento bancario en relación del rendimiento y conveniencia en las empresas y entidades
- Determinar las diferentes técnicas de administración de activos, su rentabilidad, uso y la finalidad de los mismos en cada proceso administrativo, financiero y contable.
- Aplicar el control y el buen uso de los recursos de las empresas privadas y entidades públicas.
- Desarrollar una investigación, que les permita conocer y ejecutar el proceso de la administración financiera operativa.
- Lograr que los estudiantes desarrollen sus habilidades y destrezas en su formación profesional, con la aplicación del SAMOT

5. PRÁCTICAS PROFESIONALES ALTERNATIVAS

- Aplica técnicas de administración de activo circulante para determinar el capital de trabajo necesario.
- Define las políticas de gestión de crédito de la empresa.
- Aplica las técnicas de evaluación a la gestión de inventario de la empresa.
- Determina el nivel óptimo de efectivo de la empresa.
- Identifica las guías que permitan optimizar la gestión de trabajo de la empresa.
- Define la estrategia adecuada de financiamiento del activo circulante.
- Analiza y selecciona las fuentes de financiamiento a corto plazo y debe utilizar la empresa.
- Realiza el diagnóstico de la situación financiera de la empresa.
- Elabora el plan financiero a corto plazo de la empresa
- Elabora el presupuesto de Efectivo de la Empresa
- Resuelve problemas contables-financieros para soportar la toma de decisiones.
- Estable información financiera mediante el uso de herramientas informáticas.

6. PROCESO DE INVESTIGACIÓN

El proceso de enseñanza-aprendizaje en el módulo se sustenta e la investigación formativa, como estrategia metodológica, orientada a la búsqueda y respuestas a

problemas de la realidad que son tomados de las prácticas profesionales, proceso que implica una serie de actividades adecuadamente planificadas, en las que están inmersas sucesivas aproximaciones empírico-teóricas al objeto de estudio.

La acción del alumno al confrontar con las demandas sociales, relevantes y pertinentes relacionadas con las futuras prácticas profesionales y con los referentes teóricos prácticos de la administración financiera operativa favorece la actitud crítica y la capacidad creativa para un encuentro entre la teoría y la práctica.

El proceso investigativo del módulo comprende los siguientes momentos:

MOMENTO 1: CARACTERIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

- Caracterización de la problemática de la administración financiera operativa en entidades públicas y empresas privadas.
- Situación actual de la problemática.

MOMENTO 2: ANÁLISIS CRÍTICO DE LA PROBLEMÁTICA

- Contrastación entre los haceres de los profesionales de los administradores financieros en el sector público y empresas privadas, y los fundamentos teóricos, metodológicos y operativos de la administración financiera manejados en el módulo, en el proceso de enseñanza aprendizaje.

MOMENTO 3: OPERACIONALIZACIÓN DE LA

- Ejecución de la Administración financiera operativa que incluya las experiencias vividas, saberes, demandas, desafíos, a través de la socialización del informe de la propuesta.

7. REFERENTES TEÓRICOS Y ACTIVIDADES – PRÁCTICAS

CONTENIDOS PARA EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN DEL MÓDULO:

PRIMER MOMENTO: FINANZAS EMPRESARIALES

1. BASES CONCEPTUALES

- Finanzas y Empresas
- Que son las Finanzas,
- Porque se estudian las finanzas.
- Principales Áreas y Oportunidades de las Finanzas.
- Finanzas Administrativas
- Propiedades Unipersonales
- Sociedades
- Corporaciones
 - Fortalezas y debilidades de las finanzas.
 - Función y organización de las finanzas.
 - Relación con la Economía.
 - Relación con la Contabilidad

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

- Instituciones y mercados financieros.
- Relación entre instituciones y mercados
- Principales Instituciones Financieras.
- Mercado financiero
- Valores negociables
- Principales Bolsas de Valores

FINANCIAMIENTO BANCARIO

PRESTAMOS GARANTIZADOS Y NO GARANTIZADOS

- Préstamos Garantizados

- Prestamos no Garantizados
- Seguridad de los préstamos
- Tasas de interés

SEGUNDO MOMENTO: GESTION DE INVENTARIOS

- Funciones del inventario
- Tipos de inventario

GESTION DE TESORERIA Y PRESUPUESTO

SISTEMA DE COBRO Y DESEMBOLSO

PAPEL COMERCIAL

- Justificación del papel comercial
- Nociones y características
- El papel comercial es un titulo de valor
- Emisión de papeles comerciales

MODELOS DE PLANIFICACION

Qué puede lograr la planificación

- Plan de largo plazo
- Plan de corto plazo

TERCER MOMENTO: PLAN FINANCIERO

- Pronóstico de ventas
- Técnicas para desarrollar el pronóstico de ventas
- Presupuesto de efectivo
- Flujo de caja.
- Evaluación del flujo del efectivo
- Planeación de las utilidades.

- Elaboración del estado de resultados proyectado.
- Preparación del Balance General Proyectado
- Ejercicio práctico.

METODOS Y TECNICAS QUE PERMITEN EFECTUAR EL ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

- Método Comparativo
- Método de razones y proporciones financieras
- Tipo de índices o razones
- Ejercicio practico
- Método de cambios en la posición financiera
- Ejercicio práctico

CONTENIDOS TEÓRICOS A SER DESARROLLADOS EN ASPECTOS LEGALES

- Normas pertinentes de la Constitución de la República del Ecuador
- Ley de Instituciones del Sistema Financiero
- Ley de Compañías

8. METODOLOGÍA

Las actividades a realizarse en cada uno de los momentos del proceso investigativo que conlleven a buscar respuesta al problema investigado, requieren que tanto docentes como estudiantes entren en un proceso permanente de actividad científico-técnica en relación con el objeto de estudio, considerando que el eje de la dinámica es el proceso de investigación formativa que se abordará en tres momentos con el siguiente esquema:

PERFIL DEL PROYECTO

- Título
- Problemática
- Justificación
- Objetivos

- Marco Teórico
- Materiales y Métodos
- Cronograma
- Bibliografía

INFORME DE INVESTIGACION FORMATIVA

Para argumentar y socializar los resultados arribados de la investigación formativa, es necesario aplicar el siguiente orden lógico de informe:

1. Título
2. Introducción
3. Problemática
4. Marco Teórico
5. Materiales y Métodos
6. Diagnóstico de la Situación
7. Soluciones Planteadas
8. Bibliografía
9. Anexos

En el primer momento se elaborará la problematización del Objeto de transformación, para lo que el estudiante sobre la base de la fundamentación teórica, considerando la organización del docente para el trabajo grupal y la aplicación de las diferentes técnicas grupales, problematizará el O.T.

Los alumnos elaborarán instrumentos de investigación de campo, como encuestas, entrevistas, para ponerse en contacto con la práctica profesional.

En el segundo momento se desarrollará el análisis crítico de la problemática, contando con información empírica obtenidos de las entidades y empresas de la realidad y de los aspectos teórico-técnicos, lo que permitirá contrastar los haceres de los profesionales auditores, en la evaluación por medio de las auditorías.

En el tercer momento se construirá una propuesta alternativa que incluya las experiencias vividas, saberes, que serán socializados.

9. PRODUCTOS ACREDITABLES

Durante el desarrollo del módulo se elaborarán en cada momento los siguientes productos acreditables:

PRIMER MOMENTO

Se presentará y sustentará un documento que contenga la descripción de la situación actual de la problemática de la auditoría en el sector público y/o en empresas privadas.

SEGUNDO MOMENTO

Estará constituida por la presentación y sustentación del documento que contenga el análisis crítico de la problemática de la administración financiera aplicada ya sea en entidades y organismos del sector público y/o empresas privadas.

TERCER MOMENTO

Se presentará el documento de la ejecución de la auditoría como solución a la problemática investigada ya sea en entidades u organismos del sector público como en empresas del sector privado.

10. CRITERIOS PARA LA EVALUACION, ACREDITACIÓN Y CALIFICACIÓN

Para la evaluación, acreditación y calificación de los informes de investigación se considerará:

- La estructura del informe
- La coherencia entre sus elementos
- La fundamentación científico-técnica
- La rigurosidad del trabajo de campo
- La calidad de la discusión y las conclusiones
- La claridad en la redacción.

La sustentación de la investigación del módulo se evaluará, acreditará y calificará considerando lo siguiente:

- El dominio de la temática
- La claridad en la exposición de los resultados
- La capacidad de resolver inquietudes
- Los materiales de apoyo para la exposición

La evaluación.- Será permanente, y con la aplicación de estrategias para analizar críticamente el proceso académico, que permita asesorar la investigación y la retroalimentación del proceso de enseñanza aprendizaje.

La acreditación.- El estudiante para ser acreditado, debe cumplir con las actividades a desarrollarse en los tres momentos del proceso de investigación, así como las exigencias de aspectos legales que se aborda como taller.

Los parámetros de acreditación son los siguientes:

Pruebas orales y escritas	20%
Reportes individuales	10%
Reportes grupales	10%
Participación individual	10%
Participación grupal	10%
Investigación formativa	40%

La calificación.- Será la sumatoria ponderada de los procesos anteriores en una escala de 0 a 10. Para aprobar el módulo se requiere un promedio mínimo de SIETE/10 y el 80% de asistencia.

11. BIBLIOGRAFIA

- CHASE, Aquilano. Administración de Operaciones. Décima Edición. Editorial Mc Graw Hill. México, 2005.
- CORDOBA PADILLA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos. Primera Edición. ECOE Ediciones Ltda. Bogotá – Colombia, 2006.
- DÁVILA VALDEZ, Ambrosini. Introducción a la Banca. Editorial Universidad del Pacifico. Lima, 1996.

- GARBULT, Douglas. El control de Flujo de Fondos. Editorial Norma, Colombia, 1990.
- GITMAN, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. Editorial Pearson. Decimoprimer Edición. México, 2007.
- KAST, Fremont E.; ROSENZWEIG, James E. Administración en las Organizaciones". Editorial Mc Graw Hill. México, 2005.
- LONGENECHER J., Moore C. y PETTY J. Administración de pequeñas empresas: Enfoque Emprendedor. Editorial Thomson. México – Distrito Federal, 2007.
- OCEANO CENTRUN. Diccionario Administración Finanzas. Programación Automatizada Océano Multimedia, 2007.
- OLLÉ, PLANELLAS M., MOLINA M., TORRES J., SEPÚLVEDA D. y MUR I. El Plan de Empresa. Cómo planificar la creación de una empresa. Editorial Marcombo. Barcelona – España, 1997.
- PIERRE, Hunault. Gestión de Tesorería día a día. Editorial Deusto S.A. 1984.
- RAMÓN, Adell. Gestión de Tesorería con futuros financieros. Editorial Aeda Gestión. España, 1993.
- REYES PONCE, Agustín. Administración de Empresas Teoría y Práctica. II Parte. Editorial Limusa S.A. México, 2001.
- RODRÍGUEZ VALENCIA, J. Cómo administrar pequeñas y medianas empresas. Cuarta Edición. Editorial Internacional Thomson Editores. México – Distrito Federal, 2007.
- STEPHEN, Robbins, y DE CENSO, David. Fundamentos de la Administración-Conceptos y Aplicaciones. Tercera Edición. México DF, 1996.
- STUTELY, R. Plan de Negocios. Primera Edición. Editorial Prentice Hall. México – Distrito Federal, 2000.

12. MATRIZ DE DESARROLLO DEL MODULO

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
 ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MODULO: Nro. 8

OBJETO DE TRANSFORMACIÓN: Los procesos de inversión, gestión de crédito, tesorería, comercial y financiamiento bancario, así como las técnicas de administración de activos y evaluación financiera, enfrentan limitaciones debido a la escasa cultura de evaluación que existe en la empresa. Por lo tanto es fundamental definir nuevos roles de administración financiera desde planteamientos teóricos-axiológicos alternativos que conduzca a la transparencia, rendición de cuentas y control de uso de los recursos.

PRIMER MOMENTO: FINANZAS EMPRESARIALES

OBJETIVO DE PROCESOS: Diseñar el Proyecto de Investigación de acuerdo al O.T.

OBJETIVO DE CONTENIDO TEORICO: Facilitar referentes que orienten el primer momento del Proceso de Investigación

TIEMPO DE TRABAJO	PROCESO INVESTIGATIVO	ESTRATEGIAS PARA OPERATIVIZAR LA INVESTIGACION	CONTENIDOS TEORICOS	EVALUACIÓN Y ACREDITACION
<p>32 días</p> <p>10 créditos</p> <p>de 16 horas</p>	<p>Planificación de la Investigación Formativa</p> <p>TÍTULO</p> <p>INTRODUCCIÓN</p>	<p>Presentar y Explicar la Matriz del Proceso Investigativo.</p> <p>Conocer los referentes y bases conceptuales del Problema de Investigación. O.T. y Problematización</p> <p>Revisar y relacionar las fases del diseño Metodológico de la Investigación con el O.T.</p> <p>Realizar un primer acercamiento a la realidad empresarial para verificar la existencia del problema e identificar los posibles Objetos de estudio. Conformar equipos de trabajo.</p>	<p>FINANZAS EMPRESARIALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Finanzas y Empresas - Que son las Finanzas, - Porque se estudian las finanzas. - Principales Áreas y Oportunidades de las Finanzas. - Finanzas Administrativas <p>Propiedades Unipersonales</p> <p>Sociedades</p> <p>Corporaciones</p> <p>*Fortalezas y debilidades de las finanzas.</p> <p>*Función y organización de las finanzas.</p> <p>*Relación con la Economía.</p> <p>*Relación con la Contabilidad</p>	<p>Preguntas de conocimiento de la primera unidad</p> <p>Prueba cognoscitiva</p> <p>Participación en el taller</p> <p>Cumplimiento en la entrega de los trabajos de acuerdo a los tiempos establecidos.</p> <p>Claridad.- Pertinencia.- Profundidad.- Coherencia</p>

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MODULO: Nro. 8

OBJETO DE TRANSFORMACIÓN: Los procesos de inversión, gestión de crédito, tesorería, comercial y financiamiento bancario, así como las técnicas de administración de activos y evaluación financiera, enfrentan limitaciones debido a la escasa cultura de evaluación que existe en la empresa. Por lo tanto es fundamental definir nuevos roles de administración financiera desde planteamientos teóricos-axiológicos alternativos que conduzca a la transparencia, rendición de cuentas y control de uso de los recursos.

SEGUNDO MOMENTO: GESTIÓN DE INVENTARIOS

OBJETIVO DE PROCESOS: Facilitar teorías que orienten al desarrollo de gestión de inventarios, papel comercial, y modelos de planificación

TIEMPO DE TRABAJO	PROCESO INVESTIGATIVO	ESTRATEGIAS PARA OPERATIVIZAR LA INVESTIGACION	CONTENIDOS TEORICOS	EVALUACIÓN Y ACREDITACION
<p style="text-align: center;">26 días</p> <p style="text-align: center;">8,125 créditos de 16 horas</p>	<p style="text-align: center;"><i>TRABAJO DE CAMPO</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Análisis de Resultados</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Verificación de Objetivos</i></p>	<p>Problematizar sobre el Objeto de Investigación específico</p> <p>Establecer el Título de Investigación Formativa</p> <p>Redactar la Introducción (por qué se hizo el trabajo y cuales fueron sus objetivos)</p> <p>Plantear el Problema (enunciación y delimitación)</p> <p>Revisar y Seleccionar las posibles Categorías y Conceptos sobre el problema investigado</p>	<p>5 GESTIÓN DE INVENTARIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Funciones del inventarios - Tipos de inventario <p>6 GESTIÓN DE TESORERÍA Y PRESUPUESTO</p> <p>7 SISTEMA DE COBRO Y DESEMBOLSO</p> <p>8 PAPEL COMERCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Justificación del papel comercial - Nociones y características - El papel comercial es un titulo de valor - Emisión de papeles comerciales <p>9 MODELOS DE PLANIFICACION</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qué puede lograr la planificación - Plan de largo plazo 	<p>Presentar y socializar el Problema y Tema de investigación de cada equipo de trabajo.</p> <p>Presentar y socializar los temas que orientan la Investigación específica de cada equipo, presentar y socializar los Objetivos.</p>

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MODULO: Nro. 8

OBJETO DE TRANSFORMACIÓN: Los procesos de inversión, gestión de crédito, tesorería, comercial y financiamiento bancario, así como las técnicas de administración de activos y evaluación financiera, enfrentan limitaciones debido a la escasa cultura de evaluación que existe en la empresa. Por lo tanto es fundamental definir nuevos roles de administración financiera desde planteamientos teóricos-axiológicos alternativos que conduzca a la transparencia, rendición de cuentas y control de uso de los recursos.

TERCER MOMENTO: PLAN FINANCIERO

OBJETIVO DE PROCESOS: Ejecutar el Proyecto de Investigación formativa específico de acuerdo al O.T:

OBJETIVO DE CONTENIDO TEÓRICO: Facilitar teorías que orienten al desarrollo de una planificación financiera cumpliendo en forma sistemática todas sus fases

TIEMPO DE TRABAJO	PROCESO INVESTIGATIVO	ESTRATEGIAS PARA OPERATIVIZAR LA INVESTIGACIÓN	CONTENIDOS TEORICOS	EVALUACIÓN Y ACREDITACION
44 días 13.7 créditos	ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL	<p>Revisar los procesos de la planificación Financiera para su aplicación práctica.</p> <p>Pronostico de Ventas</p> <p>Realizar los Índices y razones financieras</p> <p>Estado de Cambios en el patrimonio</p> <p>Determinar el estado actual del objeto de investigación</p>	<p>10 PLAN FINANCIERO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pronóstico de ventas - Técnicas para desarrollar el pronóstico de ventas - Presupuesto de Efectivo - Flujo de Caja - Evaluación del flujo del efectivo - Planeación de las utilidades - Elaboración del estado de resultados proyectado. - Preparación del Balance General Proyectado - Ejercicio práctico <p>12 METODOS Y TECNICAS QUE PERMITEN EFECTUAR EL ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Método Comparativo - Método de razones y proporciones financieras - Tipo de índices o razones - Ejercicio practico - Método de cambios en la posición financiera - Ejercicio practico 	<p>Presentar un pronóstico ve ventas</p> <p>Flujo de Efectivo</p> <p>Estados Financieros proforma</p> <p>Índices y Razones Financieras</p> <p>Métodos de cambios en el patrimonio</p>

LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA OPERATIVA

FINANZAS Y EMPRESAS

El campo de las finanzas es amplio y dinámico. Afecta directamente la vida de toda persona y organización. Existen muchas áreas y oportunidades de carrera en este campo. Los principios básicos de finanzas, como los que aprenderá en este libro, pueden aplicarse de forma universal en organizaciones empresariales de diferentes tipos.

¿QUÉ SON LAS FINANZAS?

Las finanzas se definen como arte y la ciencia de administrar el dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan o recaudan dinero y lo gastan o lo invierten. Las finanzas se ocupan del proceso, de las instituciones, de los mercados y de los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos.

PRINCIPALES ÁREAS Y OPORTUNIDADES DE LAS FINANZAS

Las principales áreas de las finanzas se resumen al revisar las oportunidades de carrera en finanzas. Por conveniencia, estas oportunidades se dividen en dos grandes áreas: servicios financieros y finanzas administrativas

SERVICIOS FINANCIEROS

Los servicios financieros constituyen la parte de las finanzas que se dedica a diseñar y proporcionar asesorías y productos financieros a los individuos, empresas y gobiernos. Existen diversas oportunidades de carrera interesantes en las áreas de la banca e instituciones relacionadas, planificación financiera personal, inversiones, bienes raíces y seguros.

FINANZAS ADMINISTRATIVAS

Las finanzas administrativas se ocupan de las tareas del administrador financiero en la empresa de negocios. Los administradores financieros administran activamente los

asuntos financieros de cualquier tipo de empresa, financiera o no, privada o pública, grande o pequeña, lucrativa o in fines de crédito a clientes, la evaluación de fuertes gastos propuestos y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la empresa. En años recientes, los cambios constantes en los ambientes económicos, competitivo y regulador han aumentado la importancia y la complejidad de las tareas del administrador financiero. El administrador financiero actual participa en forma mas activa en el desarrollo y la puesta en marcha de estrategias corporativas dirigidas al crecimiento de la empresa y el mejoramiento de su posición competitiva. Por consiguiente, muchos altos directivos proceden del área financiera.

Otra tendencia actual es la globalización de la actividad empresarial. Las corporaciones estadounidenses han incrementado drásticamente sus ventas, compras, inversiones y recaudación de fondos en otros países y las corporaciones extranjeras han hecho lo mismo con sus respectivas actividades en Estados Unidos. Estos cambios han aumentado la necesidad de administradores financieros capaces de administrar los flujos de efectivo en diferentes divisas y proteger a la empresa de los riesgos que surgen de manera natural en las transacciones internacionales. Aunque estos cambios vuelven más compleja la función de las finanzas administrativas, conducen a una carrera más gratificante y satisfactoria.

FORMAS LEGALES DE LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Las tres formas legales más comunes de la organización empresarial son la propiedad unipersonal, la sociedad y la corporación. Existen también otras formas especializadas de la organización empresarial. Las propiedades unipersonales son las más numerosas. Sin embargo, las corporaciones predominan asombrosamente en cuanto a los ingresos comerciales y las utilidades netas. Este libro da un énfasis primordial a las corporaciones.

PROPIEDADES UNIPERSONALES

Una propiedad unipersonal es una empresa que posee una sola persona y que opera en su propio beneficio. Alrededor del 75 por ciento de todas las empresas de negocios son propiedades unipersonales. La propiedad unipersonal típica es una pequeña empresa, como un taller de bicicletas, un entrenador personal o un plomero. La

mayoría de las propiedades unipersonales se encuentran en las industrias de las ventas al por mayor y al detalle, de servicios y de la construcción.

En la mayoría de los casos, el propietario, junto con algunos empleados, opera la propiedad. Por lo general, obtiene capital de recursos personales o adquiere préstamos y es responsable de todas las decisiones de los negocios empresariales. El propietario unipersonal tiene una responsabilidad ilimitada; su riqueza total (no solo el capital invertido originalmente) puede tomarse para pagar a los acreedores, resume las fortalezas y debilidades clave de las propiedades unipersonales.

SOCIEDADES

Una sociedad consiste en dos o más propietarios que realizan negocios juntos con fines de lucro. Las sociedades representan alrededor del 10 por ciento de todas las empresas y generalmente son más grandes que las propiedades unipersonales. Los tipos más comunes de sociedad son las empresas de finanzas, seguros y bienes raíces. Las sociedades de contabilidad pública y corretaje de acciones tienen con frecuencia numerosos socios.

La mayoría de las sociedades se establecen por medio de un contrato por escrito que se conoce como estatutos de asociación. En una sociedad general (o regular), todos los socios tienen una responsabilidad ilimitada y cada uno de ellos es responsable legalmente de todas las deudas de la sociedad.

CORPORACIONES

Una corporación es una entidad artificial creada por ley. Denominada con frecuencia "entidad legal", una corporación tiene los derechos de un individuo ya que puede demandar y ser demandada, realizar contratos y participar en ellos, y adquirir propiedad en su nombre. Aunque solo 15 por ciento de todas las empresas están incorporadas, la corporación es la forma principal de organización empresarial en cuanto a ingresos y utilidades. Representan casi el 90 por ciento de los ingresos comerciales y el 80 por ciento de las utilidades netas.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LAS FORMAS LEGALES COMUNES DE LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL			
	Propiedad Unipersonal	Sociedad	Corporación
Fortalezas	El propietario recibe todas las utilidades	Recauda más fondos que la propiedad unipersonal	Los propietarios tienen una responsabilidad limitada, lo que garantiza que no pierdan más dineros del que invirtieron
	Costos organizacionales bajos Ingreso incluido y gravado en la declaración de impuestos personales del propietario	La capacidad de endeudamiento aumenta por la presencia de más propietarios	Logran adquirir un gran tamaño a través de la venta de la propiedad
	Independencia	Mayor inteligencia y habilidad administrativa	La propiedad es fácilmente transferible
	Confidencialidad	Ingreso incluido y gravado en la declaración de impuestos personales del socio	Puede contratar administradores profesionales
	Facilidad de disolución		Tiene mejor acceso al financiamiento
			Puede ofrecer planes de jubilación atractivos
Debilidades	El propietario tiene una responsabilidad ilimitada: la riqueza total se puede usar para pagar deudas	Los propietarios tienen una responsabilidad ilimitada y probablemente deban cubrir deudas de otros socios	Los impuestos son mayores generalmente porque el ingreso corporativo es gravado y los dividendos que se pagan a los propietarios también se gravan a una tasa máxima del 15%
	La capacidad limitada para recaudar fondos tiende a limitar el crecimiento	La sociedad se disuelve cuando muere un socio	Costos de organización más altos que en otras formas empresariales
	El propietario debe realizar muchas actividades a la vez	Dificultad para liquidar o transferir la sociedad	Sujeta a una mayor regulación gubernamental
	Dificultad para proporcionar a los empleados oportunidades de carrera a largo plazo		Carece de confidencialidad porque los accionistas deben recibir informes financieros
	Carece de continuidad cuando el propietario muere		

Aunque las corporaciones participan en todo tipo de negocios, las de manufactura representan la mayor parte de los ingresos comerciales y utilidades netas corporativos.

Los propietarios de una corporación son sus accionistas, cuya propiedad, o patrimonio, se demuestra mediante acciones comunes o preferentes. Estas formas de propiedad se definen y analizan en el capítulo 7; basta decir por ahora que las accionistas esperan ganar un rendimiento al recibir dividendos, que son distribuciones periódicas de las ganancias, u obtener ganancias por medio de aumentos en el precio de las acciones.

El control de la corporación está estructurado como una democracia. Los accionistas (propietarios) votan periódicamente para elegir a los miembros de la junta directiva y decidir otros asuntos, como modificar la carta constitucional corporativa. La junta directiva es generalmente responsable de desarrollar metas y planes estratégicos, establecer la política general, dirigir los asuntos corporativos, aprobar los gastos mayores, así como contratar y despedir, compensar y supervisar a los funcionarios y directivos clave.

Los directivos incluyen a los “directores internos”, como los directivos corporativos clave, y a los “directivos externos”, como los directivos de otras empresas, accionistas principales, así como líderes nacionales y comunitarios. Los directivos externos que colaboran con grandes corporaciones reciben por lo general honorarios anuales de 15,000 a 25,000 dólares o más. Además, se les otorgan con frecuencia opciones para comprar un número específico de acciones de la empresa a un precio establecido y a menudo atractivo.

El presidente o director general (CEO, por sus siglas en inglés, chief executive officer) es responsable de dirigir las operaciones diarias de la empresa y de llevar a cabo las políticas establecidas por la junta directiva. El CEO debe reportar periódicamente ante los directores de la Empresa.

Esta división y la problemática relacionada con ella se abordarán más adelante en este capítulo al analizar el problema de agencia.

OTRAS ORGANIZACIONES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Otras formas organizacionales otorgan a los propietarios una responsabilidad limitada. Las más populares son las sociedades limitadas (SL), las corporaciones S, las corporaciones de responsabilidad limitada (CRL) y las sociedades de responsabilidad limitada (SRL). Cada una representa una forma especializada o una combinación de las características de las formas organizacionales descritas con anterioridad. Lo que tienen en común es que sus propietarios disfrutan de una responsabilidad limitada y generalmente cuentan con menos de 100 propietarios.

¿POR QUÉ ESTUDIAR FINANZAS ADMINISTRATIVAS?

La comprensión de los conceptos, las técnicas y las prácticas presentadas a lo largo de este libro lo ayudaran a familiarizarse completamente con las actividades y decisiones del administrador financiero. Puesto que la mayoría de las decisiones empresariales se miden en términos financieros, el administrador financiero desempeña un papel clave en las operaciones de la empresa. Personas de todas las áreas de responsabilidad (contabilidad, sistemas de información, administración, marketing, operaciones, etc.), deben tener un conocimiento básico de la función de las finanzas administrativas.

Muy bien, así que ¡no tiene planes de especializarse en finanzas! Aun así deberás comprender las actividades del administrador financiero para mejorar sus oportunidades de éxito en la carrera empresarial que elija. Todos los administradores de la empresa, sin importar sus descripciones de puestos, trabajan con personal financiero para justificar las necesidades de mano de obra, negociar los presupuestos operativos, analizar las evaluaciones de rendimiento financiero y vender propuestas con base, por lo menos en parte, en sus méritos financieros. Obviamente, los administradores que entienden el proceso de la toma de decisiones financieras serán más capaces de abordar los asuntos financieros y, por lo tanto, obtendrán con más frecuencia los recursos que requieren para lograr sus propias metas. El cuadro “A través de las disciplinas” que aparecen en la página inicial de cada capítulo lo ayudara a comprender algunas de las diversas interacciones entre las finanzas administrativas y otras carreras empresariales. Estas características lo ayudaran a entender la importancia de las finanzas para todas las carreras empresariales. Aunque este libro

se centra en empresas lucrativas de participación pública, los principios que aquí se presentan se aplican por igual a organizaciones privadas y aquellas sin fines de lucro. Los principios de la toma de decisiones desarrollados aquí pueden aplicarse también a decisiones financieras personales. Espero que esta primera exposición hacia el emocionante campo de las finanzas proporcione el fundamento y la iniciativa para un estudio aún más profundo y posiblemente una carrera futura.

LA FUNCIÓN DE LAS FINANZAS ADMINISTRATIVAS

Las personas que trabajan en todas las tareas de responsabilidad de la empresa deben interactuar con el personal y los procedimientos financieros para realizar sus trabajos. Con el fin de que el personal financiero realice pronósticos y tome decisiones útiles, deber estar dispuesto y ser capaz de platicar con personas de otras áreas de la empresa. Por ejemplo, al considerar un nuevo producto, el administrador financiero requiere que el personal de marketing le proporcione los pronósticos de ventas, las normas de precios y los cálculos de presupuesto de publicidad y promoción. La función de las finanzas administrativas puede describirse ampliamente al considerar su papel dentro de la organización, su relación con la economía y la contabilidad, y las principales actividades del administrador financiero.

ORGANIZACIÓN DE LA FUNCIÓN DE LAS FINANZAS

La importancia de la función de las finanzas administrativas depende del tamaño de la empresa. En pequeñas empresas, el departamento de contabilidad realiza por lo general la función de finanzas. A medida que una empresa crece, la función de finanzas evoluciona comúnmente en un departamento independiente relacionado directamente con el presidente de la empresa o CEO a través del vicepresidente de finanzas (CFO, por sus siglas en inglés, ChiefFinancialOfficer). El tesorero y el contralor reportan ante el CFO. El tesorero (administrador financiero) es responsable de administrar las actividades financieras, como la planificación financiera y la recaudación de fondos, la toma de decisiones de gastos de capital y la administración del efectivo, crédito, fondo de pensiones y cambio de divisas. El contralor (jefe de contabilidad) administra las actividades contables, como la contabilidad corporativa, la administración fiscal, la contabilidad financiera y la contabilidad de costos. El enfoque del tesorero tiende a ser más externo y el del contralor más interno. Las actividades del tesorero, o administrador financiero, son de interés primordial en este libro.

Si las ventas o compras internacionales son importantes para una empresa, es conveniente emplear a uno o más profesionales en finanzas cuyo trabajo consista en supervisar y administrar la exposición de la empresa a pérdida ocasionadas por fluctuaciones de divisas. Un administrador financiero capacitado puede “evadir” o proteger a la empresa de una pérdida de este tipo, a un costo razonable, usando diversos instrumentos financieros. Los administradores de cambios reportan generalmente ante el tesorero de la empresa.

RELACIÓN CON LA ECONOMÍA

El campo de las finanzas se relaciona estrechamente con la economía. Los administradores financieros deben comprender la estructura económica y estar atentos a las consecuencias de los diversos niveles de la actividad económica y a los cambios en la política económica. También deber tener la capacidad de usar las teorías económicas como directrices para lograr una operación empresarial eficiente. Como ejemplos de están el análisis de la oferta de precios. El principio económico más importante que se utiliza en las finanzas administrativas es el análisis de costos y beneficios marginales, principio económico que establece que se deben tomar decisiones financieras y llevar a cabo acciones solo cuando los beneficios adicionales excedan los costos adicionales. Casi todas las decisiones financieras se reducen fundamentalmente a una evaluación de sus beneficios y costos marginales.

Ejemplo:

AmyChen es administradora financiera de la Nord Department Stores, una importante cadena de tiendas departamentales de lujo que opera principalmente en el oeste de Estados Unidos. Actualmente, está tratando de decidir si debe reemplazar una de las computadoras en línea de la empresa con una más nueva y sofisticada que aceleraría el procesamiento y administraría un volumen mayor de transacciones. La nueva computadora requeriría un desembolso de efectivo de 80,000 dólares y la computadora vieja se vendería en 28,000 dólares netos. Los beneficios totales obtenidos con la nueva computadora (medidos en dólares actuales) serían de 100,000 dólares. Los beneficios obtenidos con la computadora vieja (medios en dólares actuales) durante un periodo similar serían de 35,000 dólares. Mediante el análisis de costos y beneficios marginales, Amy organiza los datos de la siguiente manera:

Beneficios con la nueva computadora	\$100,000	
Menos beneficios con la computadora vieja	<u>35,000</u>	
(1) Beneficios marginales (adicionales)		\$
65,000		
Costo de la nueva computadora	\$ 80,000	
Menos ingresos por la venta de la computadora vieja	<u>28,000</u>	
(2) Costo marginales (adicionales)		<u>\$ 52,000</u>
Beneficio neto (1)-(2)		\$ 13,000

Como los beneficios marginales (adicionales) de 65,000 dólares exceden los costos marginales (adicionales) de 53,000 dólares, Amy recomienda que la empresa adquiera la nueva computadora para reemplazar la vieja. La empresa experimentará un beneficio neto de 13,000 dólares como resultado de esta acción.

RELACIÓN CON LA CONTABILIDAD

Las actividades de finanzas (tesorero) y contabilidad (contralor) de la empresa se relacionan de manera estrecha y generalmente se superponen. De hecho, con frecuencia no es fácil distinguir las finanzas administrativas de la contabilidad. En las pequeñas empresas, el contralor realiza con frecuencia la función de finanzas y, en grandes empresas, muchos contadores participan de manera cercana en diversas actividades financieras. Sin embargo, existen dos diferencias básicas entre las finanzas y la contabilidad; una se relaciona con la importancia de los flujos de efectivo y la otra con la toma de decisiones.

IMPORTANCIA DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO

La función principal del contador es generar y reportar los datos para medir el rendimiento de la empresa, evaluar su posición financiera, cumplir con los informes que requieren los reguladores de valores y presentarlos, declarar y pagar impuestos. El contador, por medio del uso de ciertos principios generalmente aceptados y estandarizados, elabora los estados financieros que registran los ingresos al momento de la venta y los gastos cuando se incurre en ellos. Este método se conoce base de acumulación.

Por otro lado, el administrador financiero destaca sobre todo los flujos de efectivo, es decir, las entradas y salidas de efectivo. Mantiene la solvencia de la empresa mediante la planificación de los flujos de efectivo necesarios para cubrir sus obligaciones y adquirir los activos necesarios con el fin de lograr las metas de la empresa. El

administrador financiero utiliza esta base de efectivo para registrar los ingresos y gastos solo de los flujos reales de entrada y salida de efectivo. Sin importar sus utilidades o pérdidas, una empresa debe tener un flujo de efectivo suficiente para cumplir sus obligaciones conforme a su vencimiento.

Toma de decisiones

La segunda diferencia principal entre las finanzas y la contabilidad tiene que ver con la toma de decisiones. Los contadores dedican gran parte de su atención a la recolección y presentación de datos financieros. Los administradores financieros evalúan los estados contables, generan datos adicionales y toman decisiones según su evaluación de los rendimientos y riesgo relacionado. Por supuesto, esto no significa que los contadores nunca toman decisiones ni que los administradores financieros nunca recolectan datos. Más bien quieren decir que los enfoques principales de la contabilidad y las finanzas son diferentes.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

INSTITUCIONES Y MERCADOS FINANCIEROS

La mayoría de las empresas exitosas tienen necesidades constantes de fondos y los obtienen a partir de tres fuentes externas. La primera fuente es una institución financiera que capta ahorros y los transfiere a los que necesitan fondos. Una segunda fuente son los mercados financieros, foros organizadores en los que proveedores y solicitantes de diversos tipos de fondos realizan transacciones. Una tercera fuente es la colocación privada. Debido a la naturaleza no estructurada de las colocaciones privadas, aquí nos centramos principalmente en el papel que desempeñan las instituciones y los mercados en la facilitación del financiamiento empresarial.

INSTITUCIONES FINANCIERAS

Las instituciones financieras sirven como intermediarios al canalizar los ahorros de los individuos, empresas y gobiernos hacia préstamos o inversiones. Muchas instituciones financieras pagan directa o indirectamente intereses sobre fondos depositados a los ahorradores; otras proporcionan servicios a cambio de una comisión (por ejemplo, las cuentas de cheques por las cuales los clientes pagan cuotas de servicios). Algunas

instituciones financieras aceptan depósitos de ahorros y prestan este dinero a otros clientes o empresas; otras invierten los ahorros de clientes en activos productivos, como bienes raíces o acciones y bonos, y algunas hacen ambas cosas. El gobierno exige a las instituciones financieras que operen dentro de las normas reguladoras establecidas.

CLIENTE CLAVE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Los proveedores clave de fondos para las instituciones financieras y los solicitantes clave de fondos de instituciones financieras son individuos, empresas y gobiernos. Los ahorros que los consumidores individuales colocan en las instituciones financieras proporcionan a estas una gran parte de los fondos. Los individuos no solo proporcionan fondos a las instituciones financieras, sino también solicitan fondos de ellas en forma de préstamos. Sin embargo, los individuos como grupo son los proveedores netos de las instituciones financieras: ahorran más dinero del que piden en préstamo.

Las empresas de negocios también depositan parte de sus fondos en instituciones financieras, sobre todo en cuentas de cheques en diversos bancos comerciales. Del mismo modo que los individuos, las empresas solicitan fondos en préstamos de estas instituciones, pero las empresas son solicitantes netos de fondos: piden en préstamo más dinero del que ahorran.

Los gobiernos mantienen depósitos de fondos temporalmente inactivos, ciertos pagos de impuestos y pagos de seguridad social en bancos comerciales. No piden fondos en préstamos directamente de instituciones financieras, aunque por la venta de sus títulos de deuda a diversas instituciones, los gobiernos solicitan préstamos indirectamente de ellas. El gobierno, al igual que las empresas, es por lo regular un solicitante neto de los fondos: generalmente pide en préstamo más dinero del que ahorra. Todos hemos oído sobre el déficit del presupuesto federal.

PRINCIPALES INSTITUCIONES FINANCIERAS

Las principales instituciones financieras de la economía estadounidense son los bancos comerciales, las asociaciones de ahorros y préstamos, las cooperativas de crédito, los bancos de ahorro, las empresas de seguros, los fondos de inversión y los

fondos de pensiones. Estas instituciones atraen fondos de los individuos, empresas y gobiernos, los combinan y realizan préstamos a individuos y empresas.

MERCADO FINANCIEROS

Los mercados financieros son foros en los que proveedores y solicitantes de fondos realizan negocios directamente. En tanto que los préstamos y las inversiones de instituciones se realizan sin el conocimiento directo de los proveedores de fondos (ahorradores), los proveedores de los mercados financieros clave son los mercados de dinero y el mercado de capitales. Las transacciones en instrumentos de deuda a corto plazo, o valores negociables, se llevan a cabo en el mercado de dinero. Los valores a largo plazo (bonos y acciones) se negocian en el mercado de capitales.

Para recaudar dinero, las empresas usan colocaciones privadas u ofertas públicas. La colocación privada implica la venta de la emisión de un nuevo valor, generalmente bonos o acciones preferentes, directamente a un inversionista o grupo de inversionistas, como una empresa de seguros o fondo de pensiones. Sin embargo, la mayoría de las empresas recaudan dinero a través de una oferta pública de valores, que es la venta de exclusiva de bonos o acciones al público en general.

Todos los valores se emiten inicialmente en el mercado primario. Es el único mercado en el que el emisor corporativo o gubernamental participa directamente en la transacción y recibe el beneficio de la venta de valores. Una vez que los valores comienzan a negociarse entre ahorradores e inversionistas, se vuelven parte del mercado secundario. El mercado primario es aquel en el que se venden valores “nuevos”. El mercado secundario es visto como un mercado de valores que “ya están en circulación”.

RELACIÓN ENTRE INSTITUCIONES Y MERCADOS

Las instituciones financieras participan activamente en los mercados financieros como proveedores y solicitantes de fondos. El flujo general de fondos a través de las instituciones y mercados financieros y entre ellos; también muestra las transacciones

de colocaciones privadas. Los individuos, las empresas y los gobiernos que proveen y solicitan fondos pueden ser nacionales o extranjeros. A continuación, analizamos brevemente el mercado de dinero, incluyendo su equivalente internacional, el mercado de eurodivisas. Después, finalizamos esta sección con un análisis del mercado de capitales, que es primordial para la empresa.

MERCADO DE DINERO

El mercado de dinero es creado por una relación financiera entre los proveedores y los solicitantes de fondos a corto plazo (fondos con vencimiento de un año o menos). El mercado de dinero existe porque algunos individuos, empresas, gobiernos e instituciones financieras tienen inactivos temporalmente a los que desean dar algún uso que genere interés. Al mismo tiempo, otros individuos, empresas, gobiernos e instituciones financieras se dan cuenta que requieren financiamiento estacional o temporal. El mercado de dinero reúne a estos proveedores y solicitantes de fondos a corto plazo.

La mayoría de las transacciones del mercado de dinero se realizan en valores negociables, es decir, instrumentos de deuda a corto plazo, como letras del departamento de tesoro de los Estados Unidos, papel comercial y certificados de depósito negociable que expiden gobiernos, empresas e instituciones financieras.

OPERACIÓN DEL MERCADO DE DINERO

El mercado de dinero no es una organización real establecida en alguna ubicación central. Entonces ¿Cómo se reúnen los proveedores y los solicitantes de fondos a corto plazo? Generalmente, se relacionan a través de las instalaciones de grandes bancos de Nueva York y a través de agentes de valores gubernamentales. Varias empresas de corretaje de valores adquieren instrumentos del mercado de dinero para revenderlos a sus clientes. Las instituciones financieras también compran instrumentos del mercado de dinero para sus carteras, con el fin de proporcionar rendimiento atractivo sobre los depósitos y las compras de acciones de sus clientes. Además, los bancos de la reserva federal participan en los préstamos de un banco comercial a otro; estos préstamos como transacciones en fondo federales.

En el mercado de dinero, las empresas y gobiernos solicitan fondos a corto plazo emitiendo un instrumento del mercado de dinero. Las partes que proveen fondos a corto plazo compran los instrumentos del mercado de dinero, una parte debe ir directamente con la otra o usar un intermediario, como un banco o empresa de corretaje, para realizar la transacción. El mercado secundario de valores negociables no es diferente del mercado primario con respecto a las transacciones básicas que se realizan. Participan también individuos en el mercado de dinero como compradores y vendedores de instrumentos de este mercado. Aunque los individuos no emiten valores negociables, pueden venderlos en el mercado de dinero para liquidarlos antes de su vencimiento.

MERCADO DE EURODIVISAS

El equivalente internacional del mercado de dinero nacional se denomina mercado de eurodivisas. Este es un mercado para los depósitos bancarios a corto plazo denominado en dólares estadounidenses u otras monedas fácilmente convertibles. Históricamente, el mercado de eurodivisas se ha ubicado en Londres, pero ha evolucionado hasta convertirse en un mercado verdaderamente global.

Los depósitos en eurodivisas surgen cuando una corporación o individuo realiza un depósito bancario en una moneda distinta a la moneda del país del banco se ubica. Por ejemplo, si una corporación multinacional deposita dólares estadounidenses en un banco de Londres, esto crearía un depósito en eurodólar (un depósito de dólares en un banco de Europa). Casi todos los depósitos en eurodólares son depósitos a plazo. Esto significa que el banco prometería reembolsar el depósito, con intereses, en una fecha fija en el futuro, por decir, en 6 meses. Entre tanto, el banco es libre de prestar este depósito en dólares a prestatarios corporativos o gubernamentales solventes. Si el banco no encuentra por sí mismo un prestatario, puede prestar el depósito a otro banco internacional. La tasa que se cobra en estos “préstamos interbancarios” se denomina tasa de interés interbancaria de mercado de Londres (LIBOR, por sus siglas en inglés, London Interbank Offered Rate), que es la tasa base que se usa para establecer el precio de todos los préstamos en eurodivisas.

El mercado de eurodivisas ha crecido con rapidez, sobre todo porque es un mercado global no regulado, de ventas al por mayor, que satisface las necesidades de prestatarios y prestamistas. Los inversionistas con efectivo excedente para prestar pueden realizar grandes depósitos seguros, a corto plazo, con atractivas tasa de

interés. El, mismo modo, los prestatarios pueden obtener grandes préstamos, de manera rápida y confidencial, también a tasas de interés atractivas.

MERCADO DE CAPITALS

El mercado de capitales es un mercado que permite realizar transacciones o proveedores y solicitantes de fondos a largo plazo. Están incluidas las emisiones de valores de empresas y gobiernos. La columna vertebral del mercado de capitales está integrada por las diversas bolsas de valores que proporcionan un foro para las transacciones de bonos y acciones.

VALORES NEGOCIADOS CLAVE: BONOS Y ACCIONES

Los valores clave del mercado de capitales son los bonos (deuda a largo plazo) y tanto las acciones comunes como las preferentes (patrimonio o propiedad).

Los bonos son instrumentos de deuda a largo plazo que se usan las empresas y el gobierno para recaudar grandes sumas de dinero, por lo general de un grupo diverso de prestamistas. Los bonos corporativos pagan intereses semestrales (cada 6 meses) a una tasa de interés cupón establecida. Tienen un vencimiento inicial de 10 a 30 años y un valor a la par, o nominal, de 1000 dólares que debe reembolsarse al vencimiento.

Lakeview Industries, una importante empresa fabricante de microprocesadores, emitió un bono a 20 años, con una tasa de interés cupón del 9 %, un valor a la par de 1000 dólares y que paga intereses semestrales. Los inversionistas que compran este bono reciben derecho contractual de 90 dólares de interés anual (tasa de interés cupón 9% por valor de 1000 dólares) distribuidos en 45 dólares al final de cada semestre ($1/2 * 90$) durante 2 años, más el valor a la par de 1000 dólares al final del vigésimo año.

Como se observó anteriormente, las acciones comunes son unidades de propiedad, o patrimonio, de una corporación. Los accionistas comunes ganan un rendimiento al recibir dividendos u obtener aumentos del precio de las acciones. Las acciones preferentes son una forma especial de participación que tiene características tanto de un bono como de una acción común. A los accionistas preferentes se les promete un

dividendo a los accionistas comunes. En otras palabras, las acciones preferentes tienen preferencias sobre las acciones comunes.

PRINCIPALES BOLSAS DE VALORES

Las bolsas de valores proporcionan el mercado donde las empresas obtienen fondos a través de la venta de nuevos valores y los compradores de valores los revenden fácilmente cuando es necesario. Muchas personas llaman a las bolsas de valores mercados de acciones, pero este nombre es erróneo porque en estas bolsas se negocian bonos, acciones comunes, acciones preferentes y muchos otros instrumentos de inversión. Los dos tipos principales de bolsas de valores son las bolsas de valores organizadores y el mercado extrabursátil. Además, existen otros mercados importantes fuera de Estados Unidos.

Bolsas de valores organizadas.- las bolsas de valores organizadores son organizaciones tangibles que actúan como mercados secundarios donde se revenden valores en circulación. Las bolsas de valores organizadores representan alrededor del 62% del volumen total en dólares (aproximadamente el 46% del volumen total de las acciones) de las acciones nacionales negociadas. Las bolsas de valores, organizadas más conocidas son la bolsa de Valores Estadounidense (Amex, por sus siglas en inglés), ambas con oficinas centrales en la ciudad de Nueva York. También existen bolsas de valores regionales, como la Bolsa de Valores de Chicago y la Bolsa de Valores del Pacífico.

La mayoría de las bolsas de valores siguen el modelo de la bolsa de valores de Nueva York, que es la bolsa de valores estadounidense organizada más importante. Para poder inscribir y negociar los valores de una empresa en una bolsa de valores organizada, una empresa debe presentar una solicitud de registro y cumplir una serie de requisitos. Por ejemplo, para ser candidato al registro en la NYSE, una empresa debe tener por lo menos 2,200 accionistas que posean 100 o más acciones, un mínimo de 1.1 millones de acciones de participación pública en circulación; ganancias antes de impuestos de por lo menos 6.3 millones de dólares en los 3 años anteriores, sin ninguna pérdida en los 2 años previos, y un valor de mercado mínimo de las acciones públicas de 100 millones de dólares. Obviamente, solo las grandes empresas de amplia participación son candidatas para cotizar en la NYSE.

Para realizar transacciones en el piso de remates de la Bolsa de valores de Nueva York, un individuo o empresa debe tener un asiento en la bolsa de valores. Existe un total de 1,366 asientos en la NYSE, la mayoría de los cuales pertenecen a empresas de corretaje. Las operaciones se llevan a cabo en el piso de la bolsa a través de un proceso de subasta. La meta de las operaciones es ejecutar órdenes de compra al precio más bajo y órdenes de venta al precio más alto, proporcionando así a los compradores y vendedores la mejor transacción posible.

Una vez colocada, una orden de compra o venta se ejecuta en minutos, gracias a los sofisticados equipos de telecomunicaciones. Los nuevos sistemas de corretaje por Internet permiten a los inversionistas colocar sus pedidos de compra y venta vía electrónica.

Mercado Extrabursátil.- El mercado extrabursátil (OTC, por sus siglas en inglés, over – the – counter) es un mercado intangible para la compra y venta de valores que no se cotizan en bolsas organizadas. Los operadores OTC, conocidos también como corredores, se relacionan con los compradores y vendedores de valores a través del sistema de cotización Automatizada de la Asociación Nacional de Corredores de Valores. Esta compleja red de telecomunicaciones proporciona los precios actuales de la oferta y de la demanda de miles de valores OTC negociados activamente. El precio de oferta es el precio más alto que ofrece un corredor está dispuesto a vender el valor. De hecho, el corredor agrega valores a su inventario, adquiriéndolos al precio de oferta, y vende valores de su inventario al precio de demanda. El corredor espera obtener una utilidad de la diferencia entre los precios de oferta y de demanda. A diferencia del proceso de subasta que se lleva a cabo en las bolsas de valores organizadas, los precios a los que se negocian los valores en el mercado OTC resultan tanto de las ofertas competitivas como de la negociación.

A diferencia de las bolsas de valores organizadas, el mercado OTC negocia valores en circulación y nuevas emisiones públicas, lo cual lo convierte en un mercado tanto secundario como primario. El mercado OTC representa alrededor de 38 % del volumen total en dólares (aproximadamente 54 % del volumen total de acciones) de las acciones nacionales negociadas.

Mercado de capitales internacionales.- Aunque los mercados de capitales estadounidenses son con mucho los más grandes del mundo, existen importantes

mercados de deuda y capital fuera de los Estados Unidos. En el mercado de eurobonos, las corporaciones y gobiernos emiten generalmente bonos denominados en dólares que comprarían inversionistas de Bélgica, Alemania o Suiza. A través del mercado de eurobonos, las empresas y los gobiernos emisores pueden aprovechar a un grupo más grande de inversionistas del que estaría generalmente disponible en el mercado local.

El Mercado de Bonos Extranjeros.- es otro mercado internacional de valores de deuda a largo plazo. Un bono extranjero es un bono emitido por una corporación o un gobierno extranjero, que está denominado en la moneda del país del inversionista y que se vende en el mercado nacional a éste. Un bono emitido por una empresa estadounidense, que está denominado en francos suizos y se vende en Suiza es un ejemplo de un bono extranjero. Aunque el mercado de bonos extranjeros es mucho más pequeño que el mercado de eurobonos, muchos emisores lo ven como una forma atractiva de aprovechar los mercados de deuda de Alemania, Japón, Suiza y los Estados Unidos.

Por último, el Mercado Internacional permite a las corporaciones vender bloques de acciones a inversionistas de diferentes países al mismo tiempo. Este mercado permite a las corporaciones recaudar montos más grandes de capital que los que podrían recaudar en cualquier mercado nacional individual. Las ventas de capitales internacionales también han demostrado ser indispensable para los gobiernos que han vendido empresas públicas a inversionistas privados en años recientes.

FINANCIAMIENTO BANCARIO

Las empresas necesitan mantener un mínimo de efectivo para financiar sus actividades operacionales diarias, la situación financiera de largo plazo puede depender de los recursos que se consigan en el corto plazo es por ello que los administradores financieros deben tomar las medidas necesarias para obtener estos recursos, así ellos deben conocer cuáles son las entidades que en algún momento los pueden ayudar a salir de un posible inconveniente de liquidez.

Los recursos de la empresa son base fundamental para su funcionamiento, la obtención de efectivo en el corto plazo puede de alguna manera garantizar la vigencia de la empresa en el mercado, es por ello que surgen preguntas como ¿En donde se

puede conseguir efectivo rápidamente?, ¿A cuanto asciende el costo del crédito?, ¿Cuales son las entidades de crédito financiero? ¿Que se debe hacer para obtener una mayor beneficio? y muchas otras que con el contenido de este escrito se pretenden aclarar con la presentación general de las principales alternativas de financiación existentes en el mercado financiero.

Se pretende analizar y proveer la información necesaria para tener una visión amplia de las fuentes de financiación en América latina y una detallada recopilación de los principales intermediarios financieros y las formas de colocación del efectivo en el cual se fundamenta la línea de crédito que enmarcan las operaciones de financiamiento.

Las corporaciones financieras son conocidas en el lenguaje financiero como “bancos de desarrollo” y están encargados de la intermediación financiera orientada a participar directa y activamente en el proceso de ahorro e inversión de largo plazo, por ello participan dinámicamente en el mercado de capitales y a proveer de recursos de mediano y largo plazo al sector real de la economía.

Por lo anterior, estas entidades son el único intermediario autorizado a mantener inversiones permanentes en empresas productivas; esto se logra con aportaciones de capital.

Además las corporaciones financieras pueden como los bancos desarrollar operaciones de crédito documentario, créditos en moneda extranjera, otorgar avales y créditos en moneda legal.

PRESTAMOS GARANTIZADOS

Los préstamos garantizados son financiaciones a tasa de interés fija, con reembolso a través de plazos mensuales de cantidad constante.

El préstamo garantizado es también dicho préstamo protegido en cuanto requiere unas garantías necesarias por parte del cliente, que no son necesarias en el caso de simple préstamo personal o préstamo finalizado.

El tamaño de los préstamos depende de las garantías que puede dar el cliente. Los préstamos concedidos en régimen de protección tienen condiciones más favorables por el demandante y duraciones de tiempo más largas que los préstamos personales; además puede concederse a las personas con antecedentes de riesgo. Las garantías de esos préstamos se pueden dar también de una persona diferente de la que solicita el préstamo (en este caso, su salario ira a garantizar el préstamo necesario).

Hay varios tipos de préstamo garantizado. Los más conocidos son: Fiduciario corriente, Fiduciario para compra de vehículo y Fiduciario para compra de microcomputadora (para los dependientes que hagan trabajado para la Institución al menos seis meses y demuestran capacidad de pago).

Préstamo del Fondo Pensión

- Fondo de Ahorro: se refiere solo a los empleados afiliados los cuales tendrán el derecho de obtener un préstamo personal del Fondo de Ahorro en cualquier momento del año. El empleado tendrá que presentar la solicitud correspondiente a este préstamo, llenando la forma correspondiente. Entonces el cantidad que recibirá la cantidad que haya solicitado junto con su salario. El préstamo ganará por el Fondo de Ahorro un porcentaje de intereses igual o a veces superior al que el mismo Fondo este ganando a través de los instrumentos de inversión empleados por la Institución.

Se tendrá que redactar un documento firmado por el empleado donde esta especificado la cantidad del préstamo, el plazo de pago de lo mismo, la tasa de interés que se cobra, que puede ser igual o superior a las que genera el Fondo.

- **Fondo de Retiro:** se refiere siempre a los empleados, los cuales tendrán el derecho de pedir un préstamo personal, cuyos requisitos y garantías pueden ser diferentes dependiendo de la política de la empresa.

Normalmente se requiere un tiempo mínimo de trabajo que varía según el tipo de empleo (público o privado) y en conformidad con los requisitos de la empresa donde se trabaja (capital, número de empleados).

Hay también los Préstamos extraordinarios: son préstamos de tipo personal, que se piden en caso de circunstancias extraordinarias, para hacer frontera situaciones económicas apremiantes del empleado.

Se provee un plazo máximo de 6 años para amortizar los préstamos extraordinarios. Eso tiene una tasa de interés que será siempre superior a la tasa mínima actuarial acordando con las condiciones de mercado. Por lo que concierne las cuotas de amortización e intereses tanto para préstamos ordinarios, como para préstamo extraordinarios, se cobrarán por medio de deducción del salario del trabajador conforme al sistema de pago de la empresa.

Se puede acceder a los **préstamos garantizados** también en presencia de deudas o con problemas con otros tipos de financiación. Para mas garantías, al solicitar un préstamo, el banco u otro prestamista potencial podrá revisar su informe crediticio y comprobar que el tipo de trabajo del demandante sea estable, es decir que el tenga un contrato a tiempo indefinido.

No hay que olvidar que con los préstamos garantizados hay que pagar la misma tasa de interés cada año durante la duración del préstamo: esto significa que los plazos permanecen fijos a lo largo de la duración del préstamo.

Préstamos de Negocios no Garantizados - Información

Un préstamo no asegurado es un préstamo que se otorga por una institución de crédito que no requiere garantía del prestatario. La mayoría de los préstamos no garantizados de negocio se sitúan por debajo del rango de \$ 50000. Con un préstamo sin garantía, el propietario de un negocio recibe el préstamo después de que ha convencido a la entidad de crédito de que su negocio es una sabia inversión, que muestra una promesa considerable en el futuro. El prestatario se compromete a pagar el principio del préstamo y los intereses devengados. Los préstamos no garantizados de negocios a menudo son utilizados por los empresarios para hacer mejoras en la empresa o para pagar deudas relacionadas con el negocio.

Por lo general, el propietario de un negocio se aplica para un préstamo de negocios no garantizado antes de que la empresa esté establecida, o después de que la empresa ha estado funcionando por un tiempo. El dinero se utiliza a menudo para comprar un

equipo nuevo, o para los propósitos de expansión de los negocios. Garantizados y no garantizados los préstamos comerciales son excelentes recursos financieros, sobre todo cuando la empresa se encuentra en una necesidad financiera de nuevos equipos o de los fondos para ampliar un negocio. Los préstamos no garantizados de negocios son una manera de mantener un negocio floreciente y el propietario del negocio puede utilizar el dinero de los préstamos para mejorar la forma general de las funciones de la empresa.

Hay varias diferencias entre los negocios de préstamos de negocios garantizados y no garantizados. Cada una de las diferencias asociadas con los préstamos comerciales garantizados y no garantizados deben ser considerados antes de que el prestatario se aplique para un préstamo. Si bien algunas de las diferencias entre los dos tipos de préstamos son menores, hay algunas de las principales diferencias entre los préstamos garantizados y no garantizados que deben ser examinadas: esas diferencias pueden reflexionar sobre la cantidad total que debe ser pagada por el prestatario. En consecuencia, el propietario de un negocio debe considerar tanto un préstamo sin garantía y un préstamo garantizado, opinar de todas las ventajas y desventajas de cada préstamo y sopesar sus opciones antes de tomar una decisión final sobre los préstamos a solicitar.

Seguridad vs Préstamos de Negocios no garantizados

Un préstamo garantizado requiere que el prestatario ofrezca algún tipo de garantía a cambio del préstamo si debe a los pagos por defecto. Bienes personales, casas, bienes raíces, y los vehículos se utilizan con frecuencia para obtener esos préstamos. En contraste, el préstamo de negocio no garantizado no requiere garantía alguna, aunque los tipos de interés de estos préstamos podrían ser un poco más altos que el que atribuye a un préstamo de negocios seguro. Así, la empresa tendrá que examinar detenidamente si están dispuestos a trabajar con la tasa de interés más alta que otorga préstamos no garantizados de negocios antes de aplicarlos.

Cada tipo de préstamo tiene sus ventajas y desventajas. Un empresario serviría bien para conocer todas las ventajas y los inconvenientes que acompañan los préstamos comerciales garantizados y no garantizados. Un préstamo garantizado a menudo se aprueba con más frecuencia debido a que la institución de crédito puede contar con los bienes en el caso de que el prestatario no haga los pagos. Por consiguiente,

muchos propietarios de negocios encuentra que un préstamo garantizado se obtiene con un poco más de facilidad que un préstamo sin garantía. Además, los propietarios de empresas con una mala calificación crediticia probablemente tendrán una mejor oportunidad de obtener un préstamo garantizado sobre un préstamo sin garantía. Por supuesto, la gran desventaja de un préstamo garantizado de negocios es que en caso de incumplimiento el propietario del negocio pierde la garantía, que estableció en el acuerdo de préstamo inicial.

Los préstamos no garantizados de negocio dependen de la empresa titular del crédito. Lo mejor de la calificación crediticia, serán capaces de pedir prestado. Una empresa tendrá que estar completamente familiarizada con la calificación crediticia de su negocio antes de solicitar préstamos comerciales garantizados y no garantizados. Aunque el empresario no pierde sus pertenencias en caso de incumplimiento, el valor por defecto en un negocio de préstamos no garantizados puede perjudicar seriamente los negocios del propietario de crédito. Una calificación crediticia dañada de una empresa, con pagos pendiente puede hacer que sea increíblemente difícil obtener otros préstamos o líneas de crédito para la empresa. Además, debido a que un prestamista tiene mucho más dinero que perder cuando el préstamo de dinero se basa en un préstamo no garantizado, el empresario está obligado a pagar tasas de interés más altas y es más difícil obtener aprobación para un préstamo sin garantía.

Cosas a tener en cuenta Antes de la Aplicación

Las instituciones de crédito serán más meticulosas acerca de a quien aprobar un préstamo de negocios sin garantía. El hecho de la entidad de crédito de asumir un riesgo si deciden aventurarse a dar al propietario de un negocio un préstamos sin garantía Con toda franqueza, porque no hay ninguna garantía sobre un préstamo de negocios no asegurado, la entidad de crédito está en condiciones de perder un montón de dinero si hace el préstamo de dinero a una entidad cuestionable. No obstante, las tasas de interés más altas que viran en préstamos sin garantía parecen equilibrar el riesgo de que muchos de los prestamistas sepan si el préstamo de dinero lo hacen a una empresa que este en condiciones de pagar el préstamo de vuelta, es probable que ganen bastante poco en el principio del subsidio del préstamo a los prestatarios.

Un poco de planificación financiera en el orden si el propietario de un negocio tiene previsto solicitar un préstamo de negocio sin garantía. Un empresario lo desea, puede

tratar de proyectar cuánto hará el negocio y dará suficiente dinero para los pagos del préstamo una vez se hayan cumplido. Calculadoras de Internet se puede utilizar para determinar los pagos esperados y los dueños de negocios pueden solicitar en línea el préstamo de negocios de su elección.

Los costos de un préstamo

Para aprovechar un crédito a plazos o rotativo, es importante que entienda cuánto le costará el préstamo, incluidas las tasas de interés, cómo se calculan los pagos, qué cuotas o cargos pueden aplicarse y cuándo se liquidará el préstamo. Aunque la mayoría de los prestamistas explicará estas características de un préstamo a los posibles prestatarios, si usted aprende sobre cómo funcionan los préstamos antes de recibir uno podrá tomar decisiones informadas acerca del uso de créditos.

La tasa de interés que paga en un préstamo es muy importante, no sólo porque afecta cuánto le costará el préstamo, sino también cuál será el importe de sus pagos.

Préstamos de tasa fija y de tasa variable



Otra característica que afecta el costo de los préstamos es si la tasa de interés es fija o variable. Los préstamos a plazos y las líneas de crédito tienen tasas de interés fijas o variables, aunque las tasas variables son más comunes que las tasas fijas en los préstamos rotativos. Cada forma de calcular los intereses tiene sus ventajas y desventajas.

Una tasa de interés fija significa que la tasa de interés se define una vez y se mantiene igual durante toda la vigencia del préstamo. En los préstamos con tasa de interés fija, el pago del capital y los intereses se calcula conforme a la tasa de interés fija y, por lo tanto, los pagos mensuales son iguales durante todo el plazo del préstamo.

Por ejemplo, un préstamo de \$15,000 a cinco años con una tasa de interés fija del 7.00% tendría pagos mensuales de \$297.02. El importe de este pago no cambiaría durante los cinco años, al final de los cuales el préstamo sería liquidado (suponiendo

que se realizaron todos los pagos de manera puntual). Un pago que se ajusta al presupuesto del hogar y que no cambia brinda tranquilidad a muchos prestatarios.

En cambio, en un préstamo de tasa variable, la tasa de interés no es fija, sino que puede variar en ciertos momentos de la vigencia del préstamo. Esto quiere decir que los pagos mensuales también pueden cambiar. Una ventaja obvia de los préstamos de tasa variable es que, cuando las tasas de interés en general están bajando, los pagos de los préstamos de tasa variable también tienden a ser más bajos. Sin embargo, en épocas de tasas de interés en alza, un préstamo de tasa variable puede tener pagos más altos. Para muchos prestatarios, la posibilidad de tener pagos menores no es suficiente para compensar el riesgo de que algún día tengan que efectuar pagos mayores o la incertidumbre sobre el impacto que esto pudiera tener en el presupuesto de su hogar en el futuro.

Si los prestamistas le ofrecen ambos tipos de tasas de interés para el mismo préstamo, podrán ayudarle a entender las ventajas y desventajas de cada una y determinar cuál es la que mejor se ajusta a sus necesidades. Un punto que se debe tener presente es que no todos los préstamos a plazos tienen tasas de interés fijas y que no todos los préstamos rotativos tienen tasas variables. Si tiene dudas, pregunte sobre el tipo de tasa que tiene.

Préstamos garantizados y no garantizados



Los préstamos a plazos y las líneas de crédito pueden ser garantizados o no garantizados. Si un préstamo está garantizado, esto significa que el prestamista le exige que provea algo de valor como garantía colateral que respalde su promesa de pago. Si usted incumple (es decir, no paga), el prestamista puede tomar la garantía colateral y usar su valor para compensar el importe que usted adeuda.

Los préstamos para compra de automóvil y los préstamos sobre el valor líquido de la vivienda son ejemplos de préstamos garantizados. El automóvil o la casa son la garantía colateral.

Los préstamos garantizados por lo general tienen tasas de interés más bajas que los préstamos no garantizados. Los prestamistas cobran una tasa de interés más alta en los préstamos no garantizados porque asumen mayor riesgo de perder dinero si usted incumple en el pago del préstamo. Los préstamos para estudiantes y las tarjetas de crédito son ejemplos de préstamos no garantizados. Otros costos del crédito.

Además de los intereses que pagará, puede haber otros costos relacionados con el uso de créditos a plazos o rotativos.

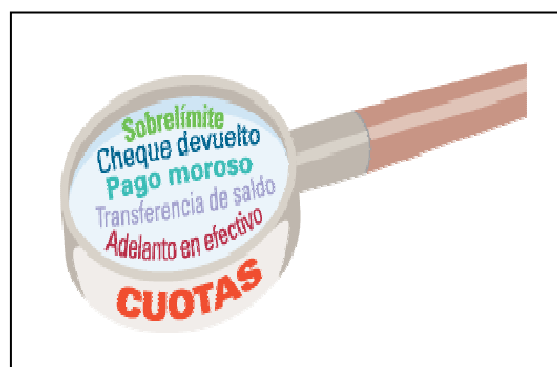
Algunos de estos costos son cargos o cuotas que tiene que pagar como parte del proceso de solicitud de préstamo. Por ejemplo:

- Cuota de evaluación de riesgos o de procesamiento de solicitud.
- Cargo por revisión de crédito o informe crediticio.
- En algunos tipos de préstamos, cargos de avalúo, búsqueda de título de propiedad y seguro de título de propiedad.

Otros costos, como cuotas anuales o de mantenimiento y cargos por procesamiento de pagos, pueden aplicarse de manera regular durante la vigencia del préstamo. Algunos prestamistas, aunque no todos, aplican estos cargos.

Además, hay cargos o cuotas que se aplican sólo en ciertas situaciones. Es posible que usted pueda evitar muchos de estos costos si mantiene un buen control de su préstamo.

CARGOS QUE SE SUELEN GENERAR



- **Cargo por sobrelímite** (el cargo que puede adeudar si excede el límite de crédito de su tarjeta de crédito o línea de crédito).
- **Cargo por cheque devuelto** (si un pago que efectuó al prestamista no es pagado por su banco porque no tenía dinero suficiente en su cuenta para cubrir el cheque).
- **Cargo por morosidad** (si su pago no llega para la fecha de vencimiento).
- **Cuota por transferencia de saldo** (para mover dinero de una de sus cuentas a otra).
- **Cargo por adelanto en efectivo** (por retirar dinero de su tarjeta de crédito o línea de crédito).

Tasa de interés y tasa porcentual anual

La tasa de interés de un préstamo es el porcentaje que se multiplica por el saldo del préstamo para calcular el importe monetario que usted paga como intereses por el préstamo. En cambio, la tasa porcentual anual (o APR, por sus siglas en inglés) de un préstamo es el porcentaje del capital del préstamo que representa el costo total del préstamo en un año. La tasa porcentual anual incluye los intereses y ciertos cargos y cuotas, como cargos por solicitud y cheque devuelto, pero no cargos por morosidad, sobrelímite o similares. La tasa porcentual anual de un préstamo puede ser mayor que la tasa de interés.

Al comparar préstamos, recuerde ver la tasa porcentual anual, no sólo la tasa de interés. También querrá ver cuáles son los cargos y cuotas que se aplican y a cuánto ascienden.

GESTION DE INVENTARIOS

Funciones que efectúa El Inventario

En cualquier organización, los inventarios añaden una flexibilidad de operación que de otra manera no existiría. En fabricación, los inventarios de producto en proceso son una necesidad absoluta, a menos que cada parte individual se lleve de maquina a maquina y que estas se preparen para producir una sola parte.

Funciones:

- Eliminación de irregularidades en la oferta
- Compra o producción en lotes o tandas
- Permitir a la organización manejar materiales perecederos
- Almacenamiento de mano de obra

Decisiones sobre inventario:

Hay dos decisiones básicas de inventario que los gerentes deben hacer cuando intentan llevar a cabo las funciones de inventario recién revisadas. Estas dos decisiones se hacen para cada artículo en el inventario:

1. Que cantidad de un artículo ordenar cuando el inventario de ese ítem se va a reabastecer.
2. Cuando reabastecer el inventario de ese artículo.

Tipos de Inventario**Inventario Perpetuo**

Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas. A intervalos cortos, se toma el inventario de las diferentes secciones del almacén y se ajustan las cantidades o los importes o ambos, cuando es necesario, de acuerdo con la cuenta física.

Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente. El negocio puede determinar el costo del inventario final y el costo de las mercancías vendidas directamente de las cuentas sin tener que contabilizar el inventario. El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados.

Anteriormente, los negocios utilizaban el sistema perpetuo principalmente para los inventarios de alto costo unitario, como las joyas y los automóviles; hoy día con este método los administradores pueden tomar mejores decisiones acerca de las cantidades a comprar, los precios a pagar por el inventario, la fijación de precios al cliente y los términos de venta a ofrecer. El conocimiento de la cantidad disponible ayuda a proteger el inventario.

Inventario Intermitente

Es un inventario que se efectúa varias veces al año. Se recurre al, por razones diversas, no se puede introducir en la contabilidad del inventario contable permanente, al que se trata de suplir en parte.

Inventario Final

Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.

Inventario Inicial

Es el que se realiza al dar comienzos a las operaciones.

Inventario Físico

Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias.

Inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo, del peso o a la medida real obtenidos.

Calculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal. La preparación de la realización del inventario físico consta de cuatro fases, a saber:

- Manejo de inventarios (preparativos)
- Identificación
- Instrucción
- Adiestramiento

Inventario Mixto

Inventario de una clase de mercancías cuyas partidas no se identifican o no pueden identificarse con un lote en particular.

Inventario de Productos Terminados

Todas las mercancías que un fabricante ha producido para vender a sus clientes.

Inventario en Transito

Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existen porque el material debe de moverse de un lugar a otro. Mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las plantas o los clientes, existe exclusivamente por el tiempo de transporte.

Inventario de Materia Prima

Representan existencias de los insumos básicos de materiales que abran de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.

Inventario en Proceso

Son existencias que se tienen a medida que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima bruta, la que llegará a conformar ya sea un sub-ensamble o componente de un producto terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventario en proceso.

Inventario en Consignación

Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida pero el título de propiedad lo conserva el vendedor.

Inventario Máximo

Debido al enfoque de control de masas empleado, existe el riesgo que el nivel del inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos. Por lo tanto se establece un nivel de inventario máximo. Se mide en meses de demanda pronosticada, y la variación del excedente es: $X > I_{max}$.

Inventario Mínimo

Es la cantidad mínima de inventario a ser mantenidas en el almacén.

Inventario Disponible

Es aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.

Inventario en Línea

Es aquel inventario que aguarda a ser procesado en la línea de producción.

Inventario Agregado

Se aplica cuando al administrar las existencias de un único artículo representa un alto costo, para minimizar el impacto del costo en la administración del inventario, los artículos se agrupan ya sea en familias u otro tipo de clasificación de materiales de acuerdo a su importancia económica, etc.

Inventario en Cuarentena

Es aquel que debe de cumplir con un periodo de almacenamiento antes de disponer del mismo, es aplicado a bienes de consumo, generalmente comestibles u otros.

Inventario de Previsión

Se tienen con el fin de cubrir una necesidad futura perfectamente definida. Se diferencia con el respecto a los de seguridad, en que los de previsión se tienen a la luz de una necesidad que se conoce con certeza razonable y por lo tanto, involucra un menor riesgo.

Inventario de Seguridad

Son aquellos que existen en un lugar dado de la empresa como resultado de incertidumbre en la demanda u oferta de unidades en dicho lugar. Los inventarios de seguridad concernientes a materias primas, protegen contra la incertidumbre de la actuación de proveedores debido a factores como el tiempo de espera, huelgas, vacaciones o unidades que al ser de mala calidad no podrán ser aceptadas. Se utilizan para prevenir faltantes debido a fluctuaciones inciertas de la demanda.

Inventario de Mercaderías

Son las mercaderías que se tienen en existencia, aun no vendidas, en un momento determinado.

Inventario de Fluctuación

Estos se llevan porque la cantidad y el ritmo de las ventas y de producción no pueden decidirse con exactitud. Estas fluctuaciones en la demanda y la oferta pueden compensarse con los stocks de reserva o de seguridad. Estos inventarios existen en centros de trabajo cuando el flujo de trabajo no puede equilibrarse completamente. Estos inventarios pueden incluirse en un plan de producción de manera que los niveles de producción no tengan que cambiar para enfrentar las variaciones aleatorias de la demanda.

Inventario de Anticipación

Son los que se establecen con anticipación a los periodos de mayor demanda, a programas de promoción comercial o aun periodo de cierre de planta. Básicamente

los inventarios de anticipación almacenan horas-trabajo y horas-máquina para futuras necesidades y limitan los cambios en las tasas de producción.

Inventario de Lote o de tamaño de lote

Estos son inventarios que se piden en tamaño de lote porque es más económico hacerlo así que pedirlo cuando sea necesario satisfacer la demanda. Por ejemplo, puede ser más económico llevar cierta cantidad de inventario que pedir o producir en grandes lotes para reducir costos de alistamiento o pedido o para obtener descuentos en los artículos adquiridos.

Inventario Estacionales

Los inventarios utilizados con este fin se diseñan para cumplir más económicamente la demanda estacional variando los niveles de producción para satisfacer fluctuaciones en la demanda. Estos inventarios se utilizan para suavizar el nivel de producción de las operaciones, para que los trabajadores no tengan que contratarse o despedirse frecuentemente.

Inventario Intermitente

Es un inventario realizado con cierto tiempo y no de una sola vez al final del periodo contable.

Inventario Permanente

Método seguido en el funcionamiento de algunas cuentas, en general representativas de existencias, cuyo saldo ha de coincidir en cualquier momento con el valor de los stocks.

Inventario Cíclico

Son inventarios que se requieren para apoyar la decisión de operar según tamaños de lotes. Esto se presenta cuando en lugar de comprar, producir o transportar inventarios de una unidad a la vez, se puede decidir trabajar por lotes, de esta manera, los inventarios tienden a acumularse en diferentes lugares dentro del sistema.

GESTIÓN DE TESORERÍA

Concepto

Definimos gestión de tesorería como el conjunto de técnicas y procedimientos destinados a gestionar óptimamente los fondos monetarios

Objetivo

El área de Tesorería comprende los componentes Gestión de caja, Gestión de tesorería, Préstamos y Gestión de riesgos de mercado.

El tesorero utiliza el análisis de la liquidez actual y de la situación de riesgo para poder tomar decisiones respecto a las inversiones futuras de la empresa y a la reunión de fondos. Adicionalmente en esta decisión se considerarán las condiciones del mercado financiero. A continuación, las operaciones financieras derivadas de esta decisión se introducirán en la Gestión de tesorería.

Los objetivos de la Gestión de tesorería son los siguientes:

- Soportar la gestión de operaciones y posiciones financieras desde la etapa del Trading, pasando por el back office, hasta el traslado a la Gestión financiera.
- Proporcionar una gestión de informes libre con tal de analizar las operaciones y posiciones financieras.

La Gestión de tesorería comprende los componentes Funciones básicas, Mercado de dinero, Divisas, Derivados y Valores.

TESORERÍA

Es la oficina encargada de la [custodia](#) de los fondos y valores y de realizar los cobros y pagos de una entidad o empresa. Se emplea como sinónimo de la [hacienda](#) de un Estado, provincia, municipio, etc.

Acción en Tesorería

Son los títulos nominativos de una empresa que no han sido suscritos. En las sociedades anónimas, las acciones en tesorería son aquellas que no están suscritas al momento de su constitución, sino que del total del capital social emitido, únicamente se suscribe el mínimo legal.

Organización y administración de tesorería

En este trabajo pretendemos resaltar la función de tesorería o el tesoro como elemento indispensable dentro de una organización a pesar de ser muchas veces ignorado o dejado a un segundo plano al no delimitar claramente su responsabilidad dentro del área financiero, capaz de verse reflejado entre sus múltiples funciones en la buena supervivencia del dinero y registro de ello. De mantener un capital de trabajo que evite complicaciones en el ciclo productivo empresarial que pueda ocasionar severos inconvenientes no solo en el corto plazo, sino en operaciones futuras que harían inviable el funcionamiento y la supervivencia de la organización como tal.

Introducción a la función financiera el dinero en la empresa

Una buena tesorería no es nunca fruto de al improvisación del momento se basa en:

- a. Que la empresa obtenga benéficos
- b. Que la gestión financiera y general de la empresa. Se haya planteado con toda seriedad.

La tesorería financia todo el ciclo productivo en toda empresa en marcha se produce una circulación continua de capital, que discurre desde el propio dinero metálico que se mantiene en caja y bancos, los bienes materiales (inventarios equipos y edificios), y los activos financieros semilíquidos (cuentas por cobrar), los que finalmente terminan convirtiéndose en efectivo.

Este flujo monetario generado por las actividades propias del negocio puede ser incrementado por fuentes ajenas mediante préstamos aumentos de capital.

Dinero de propia Dinero por aporte Recurso potenciales
 Operación + Dinero por Créditos + de capital = De la Empresa

Como contrapartida tenemos desembolsos a acreedores y proveedores, como consecuencia de la explotación del negocio más los intereses y dividendos.

Problemas más importantes en la tesorería

1. **Insolvencia:** El no contar con la suficiente disponibilidad en el tiempo y lugar adecuado para hacer frente a las obligaciones y financiaciones de la empresa el incumplimiento de este objetivo puede tener serias consecuencias, tales como el descrédito, la necesidad de acudir a sistemas poco favorables de financiación. Pudiendo llegar finalmente a la quiebra por falta de liquidez.
2. **Falta de capital:** El no mantener un saldo de tesorería que permita a la empresa sostener decisiones empresariales del corto mediano y largo plazo, referidos al financiamiento del capital de trabajo operativo, a la ampliación de sus mercados (lanzamiento de un nuevo producto a la actualización tecnológica la cual es sumamente acelerada u otras inversiones en planta o equipos.

Causas de las dificultades de la tesorería

a. Defectos en la propia gestión financiera, pudiendo señalar:

- Estructuración deficiente del pasivo de la empresa, sin tomar en cuenta o no haber previsto, los cambios en la coyuntura económica global.
- Utilización de créditos de vencimiento de corto plazo para financiar inversiones de recuperación lenta.
- Insuficiencia de capital que impide una gestión financiera correcta.
- Endeudamiento neto permanentemente elevado motivo por el que la empresa opera siempre utilizando su crédito al máximo.
- Carecer de políticas y procedimientos financieros (créditos, cobranzas, otros)
- Acumulación de los saldos por cobrar a clientes algunos con recuperación dudosa, olvidando que el ciclo productivo finaliza con el cobro de las cantidades vendidas.

b. Defectos de gestión no financiera

- La acumulación de stocks de materias primas o productos terminados, bien por un defecto de gestión, al haber comprado por encima de las necesidades o por tratar de especular ante un aumento de precios.
- Alargamiento de los plazos de entrega de la mercadería, que ocasiona un incremento de los costos operativos a financiar.
- Toda medida, en general que tienda a incrementar los activos y por lo tanto las obligaciones por pagar originados por los departamentos de producción, ventas, sistemas u otros sin contar previamente con un plan financiero que los respalde.
- Alteración de los precios de venta o de las condiciones de cobro o de pago, sin el conocimiento del responsable financiero en cuya área va a recaer en definitiva las consecuencias de estas decisiones.
- Acordar plazos de pago menores a los plazos de cobro, sin haber consultado con el área financiera, la viabilidad de los mismos o simplemente por carecer de políticas de pago a proveedores, que las especifiquen.

c. Defectos de planteamiento general de la empresa

- El comportamiento de los accionistas de la empresa que suelen considerar esta como una fuente ingresos, sin contrapartida de aportación o haciéndolo en montos insuficientes a parte de omisos a aportar su capital opuestos a que otros lo hagan para no perder influencia y ávidos de dividendos, dificultando la autofinanciación
- Falta de una política coherente y de compromiso entre las diferentes áreas (producción, ventas, finanzas) en la cual cada una trata de resolver sus problemas de manera particular.
- Es corriente que problemas financieros o proyectos de importancia se resuelvan a nivel de gerencia k directorio, sin efectuar la consulta al responsable financiero suele suceder que deciden efectuar una inversión, sin haber realizado la evaluación económica financiera.

Cómo optimizar la Gestión de Tesorería

"Uno de los problemas más importantes en la gestión financiera diaria de las empresas en general, y especialmente en aquellas que están en pleno proceso de expansión, es la administración de los recursos de tesorería y financiación a corto plazo. Es común que se den circunstancias en las que, como consecuencia de la propia política de

cobros y pagos de la sociedad, se generen situaciones en las que afrontar los pagos suponga un esfuerzo importante en lo que a coste financiero se refiere.

Por tanto, un sistema para la gestión de la tesorería puede ayudar a reflejar ordenadamente y con claridad aquellas obligaciones que deberá asumir la empresa, periodificadas a lo largo del ejercicio, con la posibilidad de localizar e identificar por naturaleza todos los conceptos implicados, facilitando sobremanera la toma de decisiones y la anticipación a situaciones problemáticas inesperadas.

Mediante el desarrollo de 4 puntos, vamos a explicar por qué y cómo optimizar la gestión de la tesorería de una pyme.

1. ¿Por qué es necesario un sistema de gestión de la tesorería en una pyme?

La primera de las razones por la que es necesario llevar a cabo una buena gestión de la tesorería, es que los recursos financieros de los que disponen las empresas para afrontar su actividad son siempre limitados.

Al mismo tiempo, la estructura de financiación de la mayoría de las pymes es ineficiente, puesto que muchas veces el ritmo al que han aumentado las fuentes de financiación ha sido menor que el ritmo al que ha crecido la actividad, llegando incluso a financiar, en ocasiones, inversiones a largo plazo con recursos a corto plazo.

Otro motivo es la condición de pyme, que conlleva generalmente un bajo poder de negociación frente a proveedores y/o clientes, con la consiguiente adaptación a las condiciones de pago y cobro que ellos ofrecen, y sin poder entrar a negociar las condiciones que realmente le convienen a la empresa.

Como consecuencia de estas circunstancias, la empresa puede tener numerosos problemas derivados de la falta de liquidez, lo que acentúa la necesidad de una buena gestión en esta área para tratar de evitar, a su vez, una mala imagen frente a proveedores financieros y operativos.

2. ¿Cómo puede y debe ser este sistema de gestión?

Las características que debe recoger el sistema son:

- Debe reflejar la situación real y actualizada de la situación de tesorería de la empresa.
- Debe partir del conocimiento exacto y de la adaptación a las necesidades concretas de la empresa.
- Debe recoger ordenadamente tanto cobros como pagos, con la información más relevante de cada uno de ellos.
- Debe detallar las fuentes financieras contratadas, y las condiciones de las mismas.
- Debe recoger el nivel de riesgo que tiene la empresa con las entidades financieras.
- Debe servir para anticiparse a los pagos comprometidos.
- Debe aportar el saldo de tesorería estimado para cada momento.
- Debe tener un nivel de detalle suficiente, semanal, que permita agilidad en la toma de decisiones.

Bastaría con una Hoja Excel, en la que se formularan los vencimientos, y basándose en ello se calculen las previsiones semanales para los próximos tres meses. Pero será necesario que con anterioridad se haya desarrollado un sistema de procedimientos, resultado de una reflexión inicial sobre la información que nos debe aportar dicho sistema de gestión.

3. Efectos de la utilización de dicho sistema.

Los principales efectos de una gestión óptima de la tesorería son:

- Es un instrumento imprescindible para la planificación financiera, permitiéndonos negociar con suficiente antelación los recursos financieros necesarios.
- Mayor capacidad de previsión y anticipación.
- Con la información que nos aporta un sistema de gestión de tesorería se accede a la toma de decisiones con mayor información que de la que se dispondría en caso de no llevar dicha gestión.
- Optimización de los recursos disponibles.
- Reducción de gastos financieros.
- Incremento de la eficiencia.

4. Exigencias para la implantación de este sistema de gestión de la tesorería.

Estos efectos no se consiguen gratuitamente. Es necesario desarrollar una sistemática que nos permita mantener la información que nos proporciona dicha herramienta lo más actualizada posible, lo cual requiere de una dedicación.

Pero antes de llegar a este punto habrá sido necesario llevar a cabo un proceso de reflexión, en el que se decide la persona de la organización responsable de dicha herramienta, qué información se debe introducir, la frecuencia de actualización, elaboración de procedimientos.

SISTEMAS DE COBRO Y DESEMBOLSO

En la gestión de tesorería, de manera particular en lo que concierne a los sistemas de cobro y desembolso, es sabido que una empresa puede ganar saldos como resultado de los cheques en proceso de pago y puede perder saldos como resultado de los cheques en proceso de cobro. En el caso específico de la UNI, la necesidad está planteada en atender preferente la pérdida que se genera por los fondos en tránsito, debido a prácticas poco eficaces en el cobro, puesto que existe un importante desfase entre las facturas con fecha de vencimiento para el cobro y la recaudación que efectivamente se realiza.

Para mejorar los procesos de cobranza en la UNI, se propone la puesta en práctica de las siguientes medidas:

- (i) Gestiones ante los principales bancos del país que tengan una amplia red de agencias a nivel nacional –que en su totalidad tienen oficinas en la Ciudad de Lima–, para suscribir convenios de servicios que permitan aprovechar sus ventanillas en la amplitud del territorio del país, y con estos recursos acortar la distancia de las ventanillas de recaudación de la universidad con los clientes de ésta.
- (ii) Con el apoyo de psicólogos especializados en gestión de recursos humanos, del Departamento Médico de la UNI, desarrollar sesiones de coaching y otras acciones de motivación y capacitación a favor del personal de tesorería.

- (iii) De acuerdo con las normas del Sistema Nacional de Tesorería vigentes, difundir extensiva e intensivamente entre las diferentes dependencias de la universidad las siguientes disposiciones para su adecuado cumplimiento:
- Los fondos recaudados por la Unidad de Tesorería, deben ser depositados en las cuentas corrientes autorizadas, dentro de las 24 horas de realizada la recaudación.
 - La factura debe ser cancelada dentro de los próximos treinta (30) días después de su emisión; vencido este plazo, la Unidad de Tesorería debe proceder a tramitar su anulación. Para ello, esta unidad orgánica debe dejar constancia expresa de esta disposición en la respectiva factura.
 - Los depósitos en cuentas bancarias de la UNI realizados por terceros o personal de cualesquiera de las dependencias de la misma institución, se deben informar dentro de las 24 horas a la Unidad de Tesorería, presentando la boleta original del respectivo depósito, a fin de procesar su registro. En este asunto, se debe dejar constancia que es obligación de la autoridad o el funcionario de la Facultad, Órgano Desconcentrado u Oficina Central que ha vendido el bien o servicio, velar por el cumplimiento de esta disposición.
- (iv) Actualizar o desarrollar, según sea el caso, módulos de soporte informático para la Unidad de Tesorería que mejore la interfase con los sistemas de soporte informático de los bancos, de modo que se pueda contar con información más completa, útil y oportuna de la recaudación de parte de los bancos.

En cuanto a los desembolsos, la cuestión central no está por el lado de mejorar la «ganancia» por los fondos en tránsito determinados por los cheques en proceso de pago a los proveedores de la UNI. La propuesta que se expone más adelante podría parecer en una primera percepción como contradictoria con el propósito de mejorar esa ganancia, pero vista desde una perspectiva más amplia de «ganancia institucional», ella resulta mucho más conveniente.

El pago al personal y los proveedores de bienes y servicios de la UNI mediante cheques tiene algunas consecuencias perniciosas en la relación UNI-cliente y en la imagen de la propia institución. Así, acerca de este asunto se han recogido quejas de proveedores que afirman el trato discrecional que practican algunos empleados de

tesorería que giran cheques y pagan en ventanillas, en el sentido de que según la retribución a modo de presentes que se le entregue a esos empleados, los proveedores pueden lograr que se acorten los plazos de giro y entrega de cheques.

Para enfrentar satisfactoriamente el problema expuesto, se propone que la Oficina Central de Economía y Finanzas plantee, logre la aprobación y ejecute las siguientes medidas:

- (i) Gestiones y suscripción de convenios con bancos y el Sistema Integrado de Administración Financiera (SIAF) –órgano del Ministerio de Economía y Finanzas– para que se efectúe pago a proveedores con abono a sus cuentas bancarias mediante su Código de Cuenta Interbancario (CCI).

Para dar cumplimiento a lo señalado, se adoptarían las siguientes acciones y medidas específicas:

- Cada dependencia, antes de efectuar un trámite de pago a favor de un proveedor, debe verificar si éste ya registró sus datos ante la Unidad de Tesorería. Si no fuera así, la dependencia debe solicitar a su proveedor – persona natural o jurídica–, la información actualizada acerca de si dispone o no de una cuenta bancaria, entre otros datos adicionales contenidos en el respectivo formato (que la Unidad de Tesorería debe poner a disposición de los interesados).
- Los nuevos procesos de selección que se convoque para la provisión de bienes y servicios a la institución, debe indicar claramente al proveedor que tiene la obligación de comunicar a la universidad su CCI, para que se efectúe su pago mediante abono a su cuenta bancaria.

- (ii) Para los distintos pagos (remuneraciones, honorarios, etc.) del personal de la UNI, se plantea que se establezca el requisito de que abran una cuenta de ahorros en el Banco de la Nación –por norma de alcance nacional la UNI debe efectuar esos pagos mediante este banco–, asimismo, que se fijen cronogramas de pagos. Sobre la base de estos dos aspectos, se establecería la obligación de pagos mediante abonos en cuentas bancarias. Evitando el perjuicio de postergaciones de algunos empleados en la emisión de cheques y el pago en ventanillas de la tesorería de la universidad. El modelo de formato para la solicitud de trámite de

apertura de la cuenta así como otras instrucciones específicas sería proporcionado por la Unidad de Tesorería.

Los ahorros en número de cheques, horas hombre de trabajo y la espera de cobro de los empleados serían sustantivos. Además desaparecerían las condiciones para un trato discrecional en los pagos por parte de los empleados de tesorería.

PAPEL COMERCIAL

El papel comercial constituye un novedoso instrumento de captación de recursos a corto plazo que viene a llenar el vacío existente en el mercado nacional de capitales en lo referente a alternativas distintas de las tradicionalmente ofrecidas por el sistema bancario.

Con la promulgación de dichas normas, se posibilita a las sociedades anónimas el acceso a una fuente de financiamiento a corto plazo y al público inversionista, la opción de colocar sus recursos disponibles en un novedoso instrumento de ahorro. Los papeles comerciales vienen, así, a ampliar el espectro de alternativas de colocación en el mercado.

Justificación del papel comercial

Toda empresa tiene necesidades de recursos a corto plazo para financiar sus operaciones corrientes y aquellas partidas que componen su capital de trabajo. Si bien es cierto que la empresa podría satisfacer sus requerimientos de capital de trabajo mediante la obtención de fondos a largo plazo, no es menos cierto que esto no es siempre aconsejable ni conveniente. Ello por varias razones:

La necesidad de fondos de la empresa puede ser estacional o cíclica. En este caso, es obvio, que no será aconsejable para la empresa que se comprometa con deudas a largo plazo para colmar sus necesidades de recursos a corto plazo. Aun cuando muchos contratos de préstamo incluyen cláusulas relativas a la posibilidad de prepago de la deuda en fecha anterior a su vencimiento, no es menos cierto que, muchas veces, las primas que deben sufragar la empresa para hacer uso de la facilidad de prepago, son, o pueden ser, sumamente costosas. Por consiguiente, podría resultar

oneroso para la empresa invocar la cláusula de prepago para cancelar sus obligaciones antes de la fecha de sus respectivos vencimientos. En estos casos, dependiendo del destino o de la aplicación de los fondos, resulta más conveniente para la empresa obtener créditos a corto plazo por la flexibilidad que proporcionan en cuanto a vencimientos, sobre todo si estos recursos van dirigidos a financiar operaciones corrientes.

En términos estrictamente económicos, el costo de obtención de recursos a corto plazo es menor que el costo de obtención de recursos a largo plazo, sobre todo para el caso de que las tasas de interés prevalecientes en la plaza reflejan adecuadamente la segmentación del mercado en cuanto a plazos se refiere. Es decir, generalmente, el precio que hay que pagar por el dinero obtenido a largo plazo es mayor que el que hay que pagar para obtener fondos a corto plazo.

Ahora bien, la empresa puede perfectamente obtener esos recursos a través del sistema bancario. El crédito bancario es una fuente de obtención de fondos a corto plazo para la empresa. De hecho, muchas empresas recurren a esta vía. Pero, ocurre que el crédito bancario es selectivo y está sujeto a limitaciones de carácter legal. Es decir, las actividades crediticias de los bancos y otras instituciones de carácter financiero, se hallan limitadas a lo relativo a montos y proporción de la cartera de estos entes.

Ello puede determinar que varias empresas no tengan el mismo acceso al crédito bancario o que para acceder al crédito institucional, la empresa tenga que afrontar diversos costos de capital, o finalmente, que los recursos que proporcione el sistema bancario sean insuficientes para las necesidades de financiamiento de las operaciones diarias de la empresa.

Por estas razones, surge la emisión de lo que ha dado en llamarse en otros mercados papeles comerciales, Efectos de comercio o Títulos comerciales, cuya negociabilidad los dota de alta liquidez en el mercado, sobre todo en aquellos mercados donde actúan inversionistas institucionales que operan con grandes volúmenes.

Nociones y características del papel comercial

Los papeles comerciales son títulos valores emitidos en masa por sociedades anónimas, destinados a la oferta pública y que tienen las siguientes características:

1. Estar emitidos al portador o en forma nominativa a opción de la sociedad emisora.
2. Tener un plazo fijo de vencimiento no inferior a quince (15) días ni superior a doscientos setenta (270) días.
3. Ser colocados con prima, a descuento o a valor par.
4. Estar inscritos en bolsa.

Entre las características más resaltantes del papel comercial resaltan:

El papel comercial es un título valor

Los papeles comerciales participan de la naturaleza y poseen atributos propios de los títulos valores. Pero, al igual que las obligaciones, son títulos valores que tienen una peculiaridad muy especial. En efecto el papel comercial es como todo título valor, un documento necesario para ejercitar el derecho literal y autónomo contenido de sí mismo. Sin embargo, el papel comercial es un título casual, es decir, no goza como la letra de cambio de independencia o sustantividad. El papel comercial se refiere a otro documento que es precisamente el contrato de emisión. Aunque el título se negocia sin el consentimiento del deudor, no circula aislado de la causa a la que debe su origen.

Es por esto que la obligación derivada de este tipo de papel está ligada a la causa que determinó su emisión. Por ello se encuentra sujeto y subordinado a la disciplina del negocio jurídico del cual nació, es decir, al régimen contenido en el contrato de préstamo o en la operación de crédito de la cual dimana la emisión de los títulos.

Este tipo de papel a pesar de que es un título causal, no deja de ser autónomo. La autonomía del papel comercial impide oponer al portador de las mismas excepciones fundadas en relaciones personales con el anterior tenedor. Lo que ocurre es que por tratarse de un título causal, el portador no se sustrae a las excepciones derivadas de la causa, precisamente porque el papel se encuentra influenciado y regulado por el negocio subyacente.

Los papeles comerciales son emitidos en masa

Los papeles se emiten en serie o en unidades múltiples, siempre en forma genérica. Son equivalentes entre si y permutables o intercambiables, porque todos son de mismo contenido. Tienen las mismas características y otorgan iguales derechos dentro de su clase. Dependen de una operación única (mutuo o préstamo colectivo) Correspondientes al mismo negocio jurídico del cual dependen.

Aunque al fin de facilitar la colocación, los títulos se agrupan en lotes con distintas denominaciones, los títulos que integran cada grupo tienen el mismo valor inicial, o sea el llamado precio de emisión, aun cuando tal valor cambie después en atención a las vicisitudes del mercado.

Los papeles comerciales, como todo título emitido en serie, se identifican por un número correlativo que permite individualizarse a cada título respecto de otros similares.

Los papeles comerciales son emitidos por sociedades anónimas

Las sociedades anónimas son las únicas personas autorizadas por la ley para emitir papeles comerciales. Ninguna otra persona natural o jurídica distintas de la sociedad anónima puede hacerlo. Esta es una precisión importante ya que en la ley de Mercado de capitales en su artículo Nro. 1 establece que los papeles comerciales deberán ser emitidos por sociedades anónimas.

Los papeles comerciales están destinados a la oferta pública

Esta es una característica que distingue los papeles comerciales de las aceptaciones comerciales que se negocian principalmente a trabes de las mesas de dinero. En este último caso, no hay emisiones masivas dirigidas al público, no se anuncian públicamente la colocación y los volúmenes negociados son indeterminados, aparte de que los instrumentos que se negocian en las mesas de dinero son, generalmente, títulos a la orden lo que conlleva características especiales en relación con la ley de circulación a que están sujetos, puesto que son normalmente, transmisibles por endoso.

Los papeles comerciales se emiten al portador o en forma nominativa

Los papeles comerciales deben estar emitidos al portador o en forma nominativa, a opción de la entidad emisora ya que no se permite emitirlos a la orden. Esto incide, básicamente, aunque no exclusivamente, en el régimen de circulación del título. Lo normal será que se emitan al portador y que su transferencia se realice por simple entrega.

Esta forma de emisión es decir, al portador, es particularmente útil para este título valor en que la personalidad del titular es indiferente, puesto que se trata de un sujeto colectivo indeterminado.

Sin embargo nada impide, al igual que ocurre con las obligaciones, que el emisor opte por emitir papeles comerciales en forma nominativa, es decir señalando como titular a una persona determinada, en cuyo caso el título estará sujeto a un régimen más complejo de transmisión. Ahora bien como la ley no contempla un régimen especial para la transmisión de los papeles comerciales, el mismo habrá de ceñirse a lo dispuesto en el artículo 150 del código de comercio: se hará como una cesión ordinaria y será necesaria la aceptación del deudor o la notificación de este. Esto hará muy remota la posibilidad de que se emitan papeles comerciales nominativos, a menos que se trate de emitirlos en forma privada entre un número muy reducido de personas.

Igualmente, el carácter de títulos al portador o nominativos incidirán en lo que respecta al régimen aplicable al caso de anulación del título en la eventualidad de su destrucción, extravió o sustracción.

6. Los papeles comerciales son títulos valores emitidos a corto plazo.

Según la ley el plazo fijo de vencimiento de los papeles comerciales, no puede ser inferior a quince (15) días ni superior a doscientos setenta (270) días.

Esta característica hace del papel comercial un instrumento muy interesante para las empresas emisoras, por cuanto les permite obtener financiamiento a corto plazo, pero en un periodo superior al que brinda la banca comercial, normalmente a noventa (90) días. Precisamente, porque la empresa a través de papeles comerciales capta

recursos a corto plazo, los utiliza para la financiación de su capital de trabajo, es decir, de activos a corto plazo, tales como cuentas por cobrar o para mantener inventarios (materia prima o productos terminados) También se utiliza esta modalidad de financiamiento, cuando la empresa se encuentra en proceso de una estructura a otra, por ejemplo, en el reciclaje de los canales de distribución de un producto o en el desarrollo de nuevos canales de distribución. Se trata pues, de una fuente de financiamiento para una de las etapas vitales del ciclo económico.

Esta característica de ser emitidos a corto plazo, diferencia los papeles comerciales de otro tipo de obligaciones.

Los papeles comerciales son colocados con prima a descuento o a valor par

Normalmente, se colocan a valor nominal, es decir, el capital desembolsado por el suscriptor es igual al valor nominal del título.

Sin embargo, como un medio para facilitar la colocación, se permite que el valor nominal sea superior al capital desembolsado (colocación a descuento) La diferencia constituye un beneficio que obtendrá el titular del papel comercial cuando éste sea reembolsado, o sea, se reconoce a favor del suscriptor un beneficio de ser amortizado a un precio mayor que el de suscripción.

Adicionalmente, se permite que los papeles comerciales sea emitidos por encima de la par, o sea, con prima, en cuyo caso el dinero necesario para adquirir los papeles comerciales es superior a su valor nominal. En la práctica, será muy remota la posibilidad de que se den emisiones de este tipo, ya que el suscriptor sufrirá una pérdida cuando se efectúe el reembolso, pues sólo percibirá el valor nominal. Podría tener sentido, una emisión con prima, cuando se trate de papeles emitidos a muy largo plazo (obligaciones) donde las amortizaciones sólo comiencen después de varios años y la tasa de interés sea elevada, con lo cual el tenedor, aun suscribiendo por encima de la par, se encontrará suficientemente compensado, o pudiera ser que la entidad emisora, en atención a su solvencia y liquidez, pretenda que el suscriptor pague por el papel comercial un importe superior al de su valor nominal (prima).

Para facilitar el cobro de los intereses, los papeles comerciales pueden (la opción del emisor) llevar adheridos cupones para el cobro de los intereses los cuales serán al portador, y serán también títulos valores. Nacido el derecho de cobrar los intereses, el cupón adquiere su propia autonomía, siendo negociable y transferible con prescindencia del papel comercial del que es separado.

También pueden emitirse papeles comerciales cero cupón. El papel comercial cero cupón es un papel comercial sin intereses donde el emisor sólo se obliga a pagar el principal al vencimiento. Se colocará, inicialmente a un descuento equivalente al valor presente del pago del monto del principal del papel comercial al vencimiento, descontado a la tasa de interés de mercado para las colocaciones por un plazo similar.

El precio de colocación del papel comercial estará en función de la tasa de descuento y de los días a vencimiento de los títulos que componen la emisión.

El rendimiento de los títulos vendrá dado por el diferencial entre su precio de emisión y el de su pago. Esta circunstancia, de acuerdo con la ley, deberá especificarse en el prospecto y en el título. En el mercado secundario, los precios de compra y venta se determinara libremente en base a la tasa de descuento vigentes y los días a vencimiento de los papeles comerciales.

En otros mercados más desarrollados se acostumbra a emitir los papeles comerciales a descuento, pero se está haciendo más común en forma de papel que gana intereses toda vez que de esta forma se facilitan las transacciones y los cálculos iniciales. Un instrumento similar, el bono cero cupón, ha sido utilizado con bastante éxito por el Banco central de Venezuela. Sin embargo principalmente, en atención a la naturaleza del ente emisor, el bono cero cupón tiene características especiales que lo diferencian del papel comercial.

Los papeles comerciales son inscritos en bolsa

Asimismo el instructivo, al regular la versión preliminar del prospecto establece que en su texto deberá indicarse la fecha en que se inscribirán los títulos que integran la serie en la bolsa de valores. Normalmente, esta inscripción se efectuará una vez finalizada

la colocación primaria. Con ello se pretende dotar a este instrumento de adecuada liquidez brindándole al tenedor la posibilidad de realizar su inversión en el mercado secundario, cuando así lo estime conveniente. Ello no afecta al emisor ni compromete su flujo de caja por cuanto éste sólo deberá pagar el importe del principal de los papeles comerciales en sus respectivas fechas de vencimiento.

Adicionalmente con la obligación de inscribir en la bolsa las emisiones de papeles comerciales, se persigue que el público en general esté debidamente informado acerca de la percepción que le asigna el mercado a cada emisión, y dotar a las negociaciones de adecuada transparencia.

En la bolsa. Los precios de negociación de los papeles se verán afectados, entre otros factores, por los movimientos de las tasas de interés, por la imagen, prestigio y solidez del emisor, por las características del papel comercial (rendimiento, periodo de vida) y por las garantías de la emisión.

Estos pueden ser:

- [Crédito Comercial](#)
- [Crédito Bancario](#)
- [Pagaré](#)
- [Línea de Crédito](#)
- [Papeles Comerciales](#)
- [Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar](#)
- [Financiamiento por medio de los Inventarios](#)
- [Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo](#)
- [Conclusión](#)

En el mundo de la Administración Financiera y actividades comerciales de las organizaciones estos pueden tratarse de los Financiamientos a Corto Plazo constituidos por los [Créditos](#) Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de [Crédito](#), Papeles Comerciales, [Financiamiento](#) por medio de las [Cuentas](#) por Cobrar y Financiamiento por medio de los [Inventarios](#). Por otra parte se encuentran los Financiamientos a Largo Plazo constituidos por las Hipotecas, [Acciones](#), [Bonos](#) y Arrendamientos Financieros.

A cada uno de los puntos ya nombrados serán estudiados desde el punto de vista de sus Significado, Ventajas, Desventajas, Importancia y Formas de Utilización; Para de esta manera comprender su participación dentro de las distintas actividades comerciales que diariamente se realizan.

Crédito Comercial

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de [la empresa](#), del pasivo a corto plazo acumulado, como los [impuestos](#) a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de [inventario](#) como [fuentes](#) de [recursos](#).

Importancia

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la [empresa](#) a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los [proveedores](#) conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente [cheques](#) pagaderos al proveedor en el [futuro](#), los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la [propiedad](#) de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por [concepto](#) de la [utilidad](#).

Ventajas

- Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- Da oportunidad a las [empresas](#) de agilizar sus [operaciones](#) comerciales.

Desventajas

- Existe siempre el [riesgo](#) de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- Si la [negociación](#) se hace acreditado se deben cancelar tasas pasivas.

Formas de Utilización

¿Cuándo y cómo surge el Crédito Comercial?. Los ejecutivos de [finanzas](#) deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito. Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los [gastos](#) que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de la capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los [registros](#) cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del [capital](#), u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para [poder](#) adquirir ese [valor](#) intangible que lo acompaña.

Crédito Bancario

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los [bancos](#) con los cuales establecen relaciones funcionales.

Importancia

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las [leyes](#) y

disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los [servicios](#) que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al [banco](#) comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Ventajas

- Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor [ambiente](#) para operar y obtener utilidades.
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.
- Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Formas de Utilización

Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente.

Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los [datos](#) siguientes:

- a. La finalidad del préstamo.
- b. La cantidad que se requiere.
- c. Un [plan](#) de pagos definido
- d. [Pruebas](#) de la solvencia de la empresa.
- e. Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.

- f. Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

El [costo](#) de intereses varía según el [método](#) que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el [interés](#) real por el préstamo.

Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

Pagaré

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una [persona](#) a otra, firmada por el formularte del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o [tiempo](#) futuro determinable, cierta cantidad de [dinero](#) en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Importancia

Los pagarés se derivan de la [venta](#) de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su [vencimiento](#), de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera [acción](#) legal.

Ventajas

- Es pagadero en efectivo.
- Hay alta [seguridad](#) de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas

- Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.

Formas de Utilización

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable. Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los [documentos](#) del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

Línea de Crédito

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Importancia

Es importante ya que el banco esta de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Ventajas

- Es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta.

Desventajas

- Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- Este tipo de financiamiento, esta reservado para los [clientes](#) mas solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.
- Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Formas de Utilización

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene mas que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

Papeles Comerciales

Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de [seguros](#), los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir acorto plazo sus recursos temporales excedentes.

Importancia

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales. El [empleo](#) juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de [trabajo](#), y no para financiar [activos](#) de capital a largo plazo.

Ventajas

- El Papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo.

Desventajas

- Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una [carta](#) de crédito en dificultades de pago.
- La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

Formas de Utilización

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la [calidad](#) del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un [precio](#) más alto. Por lo general retira una comisión de 1/8 % del importe total por manejar la operación.

Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables,

mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables. Esto encierra para la empresa una [investigación](#) cuidadosa.

El costo del papel comercial ha [estado](#) tradicionalmente $\frac{1}{2}$ % debajo de la tasa prima porque, sea que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los [costos](#) del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar

Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas [cuentas por cobrar](#) consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Importancia

Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Ventajas

- Es menos costoso para la empresa.
- Disminuye el riesgo de incumplimiento.
- No hay costo de cobranza.

Desventajas

- Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Formas de Utilización

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

Financiamiento por medio de los Inventarios

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

Importancia

Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fabrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

Ventajas

- Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de Mercancía.
- Brinda oportunidad a la organización de hacer mas dinámica sus actividades.

Desventajas

- Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.
- El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

Formas de Utilización

Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco específico no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se celebre, para la empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo mas que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo,

todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

Fuentes y formas de financiamiento a Largo Plazo

Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Ventajas

- Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.
- El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas

- Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos del accionista, derechos preferenciales, etc.

Ventajas

- Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.
- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

- El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.
- El costo de emisión de acciones es alto.

Formas de Utilización

Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma.

También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes?

Se debe tomar aquella que sea la mas apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

¿Cómo vender las Acciones?

Las emisiones más recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital

o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas

- Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores.
- El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas.
- Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas

- La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado.

Formas de Utilización

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso".

El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del adeudo.

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición de bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una

hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el título sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario.

Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

Arrendamiento Financiero

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con

el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

Ventajas

- Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.
- Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas

- Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.
- Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.
- La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Forma de Utilización

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría de los arrendamiento son incancelables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aún cuando abandone el activo por no necesitarlo mas. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete.

Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador.

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

Conclusión

Podemos concluir señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

MODELOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA

PLAN DE LARGO PLAZO

Son acciones financieras planeadas y su impacto pronosticado. Se revisan conforme hay nueva información.

El plan financiero forma parte del plan estratégico integrado y con el plan de mercadotecnia y de producción lleva a la empresa hacia el logro del objetivo estratégico.

El plan de largo plazo considera la necesidad de fondos para activos fijos, investigación y desarrollo, desarrollo de productos, mercadotecnia, estructura de capital y fuentes de financiamiento; líneas de productos, líneas de negocios, termino de proyectos, cancelación de deudas, etc. Los proyectos de utilidades y presupuestos anuales sustentan dichos planes.

Para desarrollar un plan financiero explícito, la administración debe establecer con elementos de política financiera de la empresa. Estos elementos básicos de política en planeación financiera son:

1. La inversión que requiere la empresa de nuevos activos. Esto dependerá de las oportunidades de inversión que la empresa elija implementar y es resultado de las decisiones del presupuesto de capital de la empresa.
2. El grado de apalancamiento financiero que decida utilizar la empresa. Ello determinará la cantidad de préstamos que usará para financiar sus inversiones en activos reales. Esta es la política de estructura de capital de la empresa.
3. La cantidad de efectivo que la empresa piensa que será adecuado para pagar a los accionistas. Esta es la política de dividendos de la empresa.
4. La cantidad de liquidez y de capital de trabajo que requiere la empresa en forma continua. Esta es la decisión de capital de trabajo neto de la empresa.

El proceso de planeación financiera tal vez requiera que cada una de las divisiones prepare tres planes de negocios alternativos para los próximos tres años.

1. Un caso pesimista. Este plan exigiría considerar los supuestos más desfavorables posibles sobre los productos de la compañía y la situación de la economía. Esta clase de planeación de desastres enfatizaría en la capacidad de la división para soportar una fuerte adversidad económica y requeriría considerar detalles relacionados con reducciones de costos y considerar incluso ventas de activos y la disolución de la empresa.
2. El caso normal. Para este plan sería necesario considerar los supuestos más probables sobre la compañía y la economía.
3. El caso optimista. Se requeriría a cada división que preparara un caso basado en los supuestos más optimistas. Pudiera incluir nuevos productos

y ampliaciones y posteriormente, detallaría el financiamiento requerido para desarrollar la expansión.

¿QUÉ PUEDE LOGRAR LA PLANEACIÓN?

Dada la posibilidad de que la empresa dedique mucho tiempo a examinar los diferentes escenarios que se convertirán en la base para el plan financiero de la compañía, parece razonable preguntar qué logrará el proceso de planeación.

INTERACCIONES, el plan financiero tiene que mostrar explícitamente los vínculos entre las propuestas de inversión para diferentes actividades operativas de la empresa y las opciones de financiamiento disponibles. En otras palabras, si la empresa está planeando crecer y realizar nuevas inversiones y proyectos, ¿dónde se obtendrá el financiamiento para pagar ese crecimiento?

OPCIONES. El plan financiero proporciona la oportunidad para que la empresa desarrolle, analice y compare múltiples escenarios diferentes de una forma consistente. Puede explorarse distintas opciones de inversión y de financiamiento y se puede evaluar su pacto sobre los accionistas de la empresa. Se plantean interrogantes relacionadas con futuras líneas de negocios de la empresa y se cuestionan los convenios óptimos de financiamiento. Podrían evaluarse opciones como la comercialización de nuevos productos el cierre de plantas.

PREVENCIÓN DE SORPRESAS. La planeación financiera debe identificar lo que le puede suceder a la empresa si se producen diferentes acontecimientos. En particular, debe señalar las acciones que tomará la empresa si las cosas alcanzan un punto grave en extremo o de una forma más general, si los supuestos que se establecen hoy sobre el futuro resultan ser muy equivocados. Por consiguiente, uno de los propósitos de la planeación financiera es evitar sorpresas y preparar planes de contingencia.

FACTIBILIDAD Y CONSISTENCIA INTERNA. Más allá del objetivo general de crear valor, la empresa tendrá normalmente una gran variedad de metas específicas. Estas metas podrían expresarse en términos de participación de mercado, rendimiento sobre el capital, apalancamiento financiero, etc. En ocasiones, resulta difícil visualizar los

vínculos entre los distintos objetivos y los diferentes aspectos operativos de una empresa. El plan financiero no sólo muestra de forma explícita estos vínculos, sino que también impone una estructura unificada para conciliar las diferentes metas y objetivos. En otras palabras, la planeación financiera es una forma de verificar que los objetivos y los planes elaborados para áreas operativas específicas de una empresa sean factibles y consistentes internamente. Con frecuencia existirán objetivos incompatibles, de forma que para elaborar un plan coherente, deberán modificarse las metas y los objetivos y establecer prioridades.

PLAN DE CORTO PLAZO

Especifican acciones financieras a corto plazo y su impacto pronosticado. La información necesaria la proporciona el pronóstico de ventas y otros datos operativos y financieros. La información final comprende varios presupuestos operativos, el flujo de caja y los estados pro forma.

Administración del capital de trabajo

El término capital de trabajo neto suele asociarse con la toma de decisiones financieras a corto plazo, este término no es más que la diferencia entre los activos y pasivos circulantes. A la administración financiera a corto plazo se le denomina a menudo administración del capital de trabajo, ambas denominaciones tienen el mismo significado.

No existe una definición universalmente aceptada para las fianzas a corto plazo. La diferencia más importante entre las fianzas a corto y largo plazo es el posicionamiento en el tiempo de los flujos de efectivo.

Normalmente se presentan decisiones financieras a corto plazo cuando una empresa ordena materias primas, paga en efectivo y planea vender los productos terminados en el transcurso de un año a cambio de efectivo.

¿Qué preguntas nos podemos hacer bajo el concepto de fianzas a corto plazo?

Algunas de ellas son.

¿Cuál es el nivel razonable de efectivo en banco para liquidar deudas?

¿Cuánto debe obtener la empresa en préstamos a corto plazo?

¿Cuánto crédito se debe conceder a los clientes?

¿Qué monto y cuanto tiempo podemos diferir las cuentas por pagar?

En cierta forma, las decisiones a corto plazo son más fáciles que las decisiones a largo plazo, pero no son menos importantes. Una empresa puede detectar oportunidades de inversión de capital sumamente valiosas, encontrar el ratio óptimo de endeudamiento, seguir una política de dividendos perfecta y, a pesar de todo, hundirse porque nadie se preocupa de buscar liquidez para pagar las facturas de este año. De ahí la necesidad de la planificación a corto plazo.

PLAN FINANCIERO A CORTO PLAZO

EL PRONÓSTICO DE VENTAS

Predicción de las ventas de una empresa para un periodo específico, sustentada en datos internos o externos que se utilizan como información necesaria para el proceso de planeación. Lo proporciona el área de mercadotecnia al área de finanzas. Finanzas calcula los flujos de efectivo mensuales que resultan de las ventas proyectados y las necesidades de fondos para producción, inventarios y ventas.

- **Pronóstico Externo:** Se sustenta en las relaciones entre las ventas y algunos indicadores económicos (PBI, ingreso disponible, etc.). El fundamento de esta técnica es que, como las ventas de la empresa se relacionan con algunos aspectos de la actividad económica nacional general, un pronóstico de esta actividad ofrecería una idea de las ventas futuras.
- **Pronóstico Interno:** Se sustenta en la acumulación de pronósticos de ventas, obtenidos de los propios canales de venta de la empresa a través de los vendedores que calculan el número de unidades de cada tipo de productos que esperan vender el año próximo. También se realizan ajustes que toman en cuenta factores internos adicionales, como la capacidad de producción.
- **Pronóstico Combinado:** Es la combinación de los pronósticos externos e internos para realizar el pronóstico de ventas final. Los datos internos proporcionan una idea de las expectativas de ventas y los datos externos permiten ajustar estas expectativas de acuerdo con los factores económicos generales. La

naturaleza del producto de la empresa también afecta la combinación y los tipos de métodos de pronóstico utilizados.

Ventajas:

- Apoyo a la toma de decisiones por parte de las Gerencias de Mercadeo, Ventas y Producción al proveerlos con información congruente y exacta, la cual se calcula utilizando modelos matemáticos de pronóstico, datos históricos del comportamiento de las ventas y el juicio de los ejecutivos representantes de cada departamento involucrado de la empresa.
- Mayor seguridad en el manejo de la información relacionada con las ventas de la empresa.
- Gran flexibilidad en la elaboración de pronósticos y para la creación y comparación de múltiples escenarios para efectos de análisis de ventas proyectadas.
- Apoya las decisiones del departamento de Ventas de una manera eficaz y oportuna, al pronosticar los lineamientos de los productos y las demandas establecidos dentro del Plan Maestro de Producción.

TÉCNICAS PARA DESARROLLAR EL PRONÓSTICO DE VENTAS

Las técnicas generalmente aceptadas para la elaboración de pronósticos se dividen en cinco categorías: juicio ejecutivo, encuestas, análisis de series de tiempo, análisis de regresión y pruebas de mercado. La elección del método o métodos dependerá de los costos involucrados, del propósito del pronóstico, de la confiabilidad y consistencia de los datos históricos de ventas, del tiempo disponible para hacer el pronóstico, del tipo de producto, de las características del mercado, de la disponibilidad de la información necesaria y de la pericia de los encargados de hacer el pronóstico. Lo usual es que las empresas combinen varias técnicas de pronóstico.

Juicio Ejecutivo

Se basa en la intuición de uno o más ejecutivos experimentados con relación a

productos de demanda estable. Su inconveniente es que se basa solamente en el pasado y está influenciado por los hechos recientes.

Encuesta de Pronóstico de los Clientes

Útil para empresas que tengan pocos clientes. Se les pregunta qué tipo y cantidades de productos se proponen comprar durante un determinado período. Los clientes industriales tienden a dar estimados más precisos. Estas encuestas reflejan las intenciones de compra, pero no las compras reales.

Encuesta de Pronóstico de la Fuerza de Ventas

Los vendedores estiman las ventas esperadas en sus territorios para un determinado período. La sumatoria de los estimados individuales conforman el pronóstico de la Empresa o de la División. El inconveniente es la tendencia de los vendedores a hacer estimativos muy conservadores que les facilite la obtención futura de comisiones y bonos.

El Método Delfos (Delphi)

Se contratan expertos que hacen pronósticos iniciales que la empresa promedia y les devuelve para refinar los estimados individuales. El procedimiento puede repetirse varias veces hasta cuando los expertos - trabajando por separado - lleguen a un consenso sobre los pronósticos. Es un método de alta precisión.

Análisis de Series de Tiempo

Se utilizan los datos históricos de ventas de la empresa para descubrir tendencias de tipo estacional, cíclico y aleatorio o errático. Es un método efectivo para productos de demanda razonablemente estable. Por medio de los promedios móviles determinamos primero si hay presente un factor estacional.

Con un sistema de regresión lineal simple determinamos la línea de tendencia de los datos para establecer si hay presente un factor cíclico. El factor aleatorio estará presente si podemos atribuir un comportamiento errático a las ventas debido a acontecimientos aleatorios no recurrentes.

Análisis de Regresión

Se trata de encontrar una relación entre las ventas históricas (variable dependiente) y una o más variables independientes, como población, ingreso per cápita o producto interno bruto (PIB). Este método puede ser útil cuando se dispone de datos históricos que cubren amplios períodos de tiempo. Es ineficaz para pronosticar las ventas de nuevos productos.

Prueba de Mercado

Se pone un producto a disposición de los compradores en uno o varios territorios de prueba. Luego se miden las compras y la respuesta del consumidor a diferentes mezclas de mercadeo. Con base en esta información se proyectan las ventas para unidades geográficas más grandes. Es útil para pronosticar las ventas de nuevos productos o las de productos existentes en nuevos territorios. Estas pruebas son costosas en tiempo y dinero, además alertan a la competencia.

SELECCIÓN DEL MÉTODO DE PRONÓSTICO

La exposición anterior sugiere varios factores a considerar en la selección de un método de pronóstico. Se debe contemplar el nivel de detalle. ¿Se requiere de un pronóstico de detalles específicos (un micro pronóstico)? ¿Se precisa el pronóstico de algún punto en el futuro cercano (un pronóstico a mediano plazo), o para un punto en el futuro distante (un pronóstico a largo plazo)? Y, ¿hasta qué grado son apropiados los métodos cualitativos (de juicio) y cuantitativos (de manipulación de datos)?

La consideración que se impone en la selección de un método de pronóstico es la de que los resultados deben facilitar el proceso de toma de decisiones de los administradores de la organización. Por lo tanto, el requerimiento esencial no es que el método de pronóstico comprenda un proceso matemático complicado o que sea lo último en complejidad. En vez de ello, el método elegido deberá producir un pronóstico que sea preciso y comprensible para los administradores, de modo que pueda ayudar a producir mejores decisiones. Además, la utilización del proceso de pronóstico debe producir un beneficio que exceda al costo asociado con su uso.

Pasos a seguir en el pronóstico

Todos los procedimientos formales de pronóstico comprenden la extensión de las experiencias del pasado al futuro incierto. De ahí la suposición de que las condiciones que generaron los datos anteriores son indistinguibles de las condiciones futuras, con excepción de aquellas variables reconocidas de manera explícita por el modelo de pronóstico. Por ejemplo, si se está pronosticando el índice de desempeño de los empleados en el trabajo, usando sólo como pronóstico la calificación del examen de admisión, se asume que el índice de desempeño en el trabajo de cada persona se afecta sólo por dicho examen. Considerando que la suposición de pasado y futuro indistinguibles no se cumple, resultarán pronósticos imprecisos, a menos que se modifiquen a juicio de quien se pronostica.

La aceptación de que las técnicas de pronósticos funcionan sobre datos generados en sucesos históricos pasados conduce a la identificación de cuatro pasos en el proceso de pronóstico:

1. Recopilación de datos
 2. Reducción o condensación de datos
 3. Construcción del modelo
 4. Extrapolación del modelo
- El paso 1 sugiere la importancia de obtener datos adecuados y asegurarse que son correctos. Con frecuencia este paso es el mayor reto de todo el proceso de pronóstico y el más difícil de controlar, ya que los pasos siguientes se efectúan sobre los datos, sean o no relevantes para el problema en cuestión. Siempre que se hace necesario obtener datos pertinentes en una organización, abundan los problemas de recopilación y control de calidad.
 - El paso 2, la reducción de datos con frecuencia es necesaria ya que en proceso de pronóstico es posible tener muchos o muy pocos datos. Algunos datos pueden no ser pertinentes al problema, por lo que reducirían la precisión del pronóstico. Otros datos pueden ser los adecuados, pero sólo en ciertos periodos históricos.
 - El paso 3, la construcción del modelo, implica ajustar los datos reunidos en un modelo de pronóstico que sea el adecuado para minimizar el error del pronóstico. Entre más sencillo sea el modelo, será mejor para lograr la aceptación del proceso por parte de los administradores que toman las decisiones en la empresa. Con frecuencia se debe establecer un balance entre un enfoque de pronóstico

complejo que ofrezca ligeramente más precisión y un enfoque sencillo que sea fácil de entender y ganar el apoyo de quienes toman las decisiones, de manera que lo utilicen efectivamente. Es obvio que los elementos de juicio forman parte de este proceso de selección.

- El paso 4 consiste en la extrapolación en sí del modelo de pronóstico, lo cual ocurre una vez que se recolectaron y tal vez redujeron, los datos adecuados y que se seleccionó un modelo de pronóstico apropiado. Es común que quien realizó el pronóstico revise la precisión del proceso mediante el pronóstico de periodos recientes de los que se conocen los valores históricos reales. Es entonces cuando se observan los errores de pronóstico y se resumen de algún modo. Ciertos procedimientos de pronósticos, suman los valores absolutos de los errores y pueden reportar esta suma, o dividirla entre el número de intentos de pronóstico para obtener el error de pronóstico promedio. Otros procedimientos obtienen la suma de cuadrados de los errores, que se compara luego con cifras similares de métodos de pronóstico alternativos. Algunos procedimientos también rastrean y reportan la magnitud de los términos de error sobre el periodo de pronóstico. El examen de los patrones de error conduce con frecuencia al analista a la modificación del procedimiento de pronóstico, el cual genera después pronósticos más precisos.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Un informe de las entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa que se utiliza para calcular su requerimiento de efectivo a corto plazo. Se debe prestar atención a los excedentes y faltantes de efectivo.

Una empresa que espera excedentes puede planear inversiones a corto plazo, en tanto si espera faltantes debe disponer del financiamiento a corto plazo. Cuanto más temporales e inciertos sean los flujos de efectivo, mayor será el número de intervalos.

Preparación del Flujo de Caja

La tabla 1: Presenta el esquema general del presupuesto de efectivo

	TABLA 1			
	Ene.	Feb.	Nov.	Dic.
Ingresos de efectivo	—	—	—	—
Menos: desembolsos de efectivo	—	—	—	—

Flujo de efectivo neto				
Más efectivo inicial	—	—	—	—
Efectivo final				
Menos: saldo de efectivo mínimo	—	—	—	—
Financiamiento total requerido				
Saldo de efectivo excedente				
INGRESOS DE EFECTIVO:				

Los ingresos de efectivo incluyen todas las entradas de efectivo de una empresa que ocurren en un período financiero determinado. Ej. Jorge un contratista de la PCM, elabora un presupuesto de efectivo para octubre, noviembre y diciembre. Las ventas del contratista durante agosto y septiembre fueron de 100 y 200 mil, respectivamente. Las ventas pronosticadas para octubre, noviembre y diciembre fueron de 400, 300 y 200 mil respectivamente.

De manera histórica, el 20% de las ventas de la empresa ha sido en efectivo, el 50% ha generado cuentas por cobrar a un mes y el 30 % restante ha generado cuentas por cobrar con vencimiento a dos meses. Los gastos por cuentas de cobro dudoso (incobrables) son insignificantes. En diciembre, la empresa recibirá un dividendo de 30,000 por las acciones que posee una subsidiaria. **La tabla 2** muestra el programa de ingresos de efectivo de la empresa, que contiene las siguientes partidas.

Ventas en efectivo:

Las ventas en efectivo presentadas para cada mes representan el 20 por ciento del pronóstico de ventas totales para ese mes.

TABLA 2
Ingresos de efectivo proyectados

	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Pronósticos de ventas	100	200	400	300	200
Ventas en efectivo (20%)	20	40	80	60	40
Cobranzas de CxC:					
Con Vencimiento a un mes (50%)		50	100	200	150
Con Vencimiento a dos meses (30%)			30	60	120
Otros ingresos de efectivo					30
Total de ingresos de efectivo			210	320	340

Se esperaría que la suma de los porcentajes diera un total menor que el 100 % porque algunas de las cuentas por cobrar podrían ser incobrables. En este ejemplo, la suma es del 100 % (20% + 50% + 30%), lo que refleja la suposición de que todas las ventas serán cobradas, puesto que las cuentas incobrables son insignificantes.

Cuentas por cobrar

Conjunto de Cuentas por Cobrar que resulta de las ventas de meses anteriores.

Con Vencimiento a un mes:

Son ventas efectuadas el mes anterior, que generaron cuentas por cobrar recuperadas en el mes actual. Como el 50 % de las ventas se cobró un mes después, las cuentas cobradas en septiembre, octubre, noviembre y diciembre, con vencimiento a un mes, representan el 50 % de las ventas de agosto, septiembre, octubre y noviembre, respectivamente.

Con vencimiento a dos meses:

Son las ventas realizadas dos meses antes que generaron cuentas por cobrar recolectas en el mes actual. Como el 30 % de las ventas se cobró dos meses después, las cuentas cobradas en octubre, noviembre y diciembre con vencimiento a dos meses, representan el 30 % de las ventas de agosto, septiembre y octubre, respectivamente.

Otros ingresos de efectivo:

Son ingresos de efectivo que provienen de fuentes distintas de las ventas. Las partidas como los intereses y dividendos recibidos, los ingresos por la venta de equipo, de acciones y obligaciones, y los ingresos por arrendamiento se encuentran entre estos ingresos. Para el ejemplo, la única partida correspondiente a otros ingresos de efectivo es el dividendo de 30,000 que recibirá en diciembre.

EGRESOS DE EFECTIVO

Incluyen todos los gastos en efectivo que realiza la empresa durante un período financiero específico. Los desembolsos de efectivo más comunes son: Compras en efectivo; proveedores; cuentas por pagar; alquiler; sueldo y salario; impuestos; disposiciones de fondos para activos fijos; pagos de intereses; dividendos en efectivo; pagos del principal (préstamos); recompras o retiros de acciones. Es importante reconocer que *la depreciación y otros cargos que no son en efectivo NO se incluyen en el presupuesto de efectivo* porque sólo representan una deducción programada de una salida de efectivo previa. El impacto de la depreciación se refleja en la salida de efectivo para pagos de impuestos. **Ej:Tabla 3.**

Jorge, reunió la siguiente información necesaria para la preparación de un programa de desembolsos de efectivo para los meses de octubre, noviembre y diciembre.

- **Compras:**
Las compras a proveedores representan el 70 % de las ventas. De esta cantidad, el 10 % se paga en efectivo, el 70 % un mes después de la compra y el 20 % restante dos meses después de la compra.
- **Pagos de renta:**
Se pagará un alquiler de 5,000 cada mes.
- **Sueldos y Salarios:**
El costo de los salarios fijos para el año es de 96,000 u 8,000 al mes. Además se calcula que los sueldos corresponden al 10 % de las ventas mensuales.
- **Pagos de impuestos:**
Se deberán pagar 25,000 de impuestos en diciembre.
- **Disposición de fondos para activos fijos:**
Se adquirirá nueva maquinaria a un costo de 130,000 en noviembre
- **Pagos de intereses:**
Se requiere efectuar un pago de intereses de 10,000 en diciembre.
- **Pagos de dividendos en efectivo:**
Se pagarán 20,000 de dividendos en efectivo en octubre.

- **Pagos del principal (préstamos):**
Se requiere efectuar un pago del principal de 20,000 en diciembre.
- **Recompras o retiros de acciones:**
No se esperan recompras ni retiros de acciones durante el período que abarca de octubre a diciembre.

TABLA 3
Egresos de efectivo proyectados

	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Compras (70 % ventas)	70	140	280	210	140
Proveedores (10%)	7	14	28	21	14
Liquidación:					
Con vencimiento a un mes (70%)		49	98	196	147
Con vencimiento a dos meses (20%)			14	28	56
Pagos de renta			5	5	5
Sueldos y Salarios			48	38	28
Pagos de Impuestos					25
Disposición de fondos para activos fijos				130	
Pagos de intereses					10
Pagos de dividendos en efectivo			20		
Pagos del principal					20
Total de desembolsos de efectivo			213	418	305
			=====	=====	=====

Liquidación de cuentas por pagar

Estas partidas representan el finiquito de las Cuentas por Pagar que resultan de las compras a proveedores efectuadas en meses anteriores.

Con vencimiento a un mes:

Son las compras efectuadas el mes anterior y que se pagan en el mes actual. Como el 70 % de las compras de la empresa se paga un mes después, los pagos con vencimiento a un mes, efectuados en setiembre, octubre, noviembre y diciembre, corresponden al 70 % de las compras realizadas en agosto, setiembre, octubre y noviembre, respectivamente.

Con vencimiento a dos meses

Son compras efectuados dos meses antes y que se pagan en el mes actual. Como el 20 % de las compras de la empresa se paga dos meses después, los pagos con vencimiento a dos meses, efectuados en octubre, noviembre y diciembre, corresponden al 20 % de las compras realizadas en agosto, septiembre y octubre, respectivamente.

Sueldos y Salarios:

Estos valores se obtuvieron sumando 8,000 al 10 % de las ventas de cada mes. Los 8,000 representan el componente del salario fijo y el resto corresponde a los sueldos.

FLUJO DE EFECTIVO NETO, EFECTIVO FINAL, FINANCIAMIENTO Y EFECTIVO EXCEDENTE:

El Flujo de efectivo neto es la resta de ingresos menos egresos.

La suma del saldo inicial más el flujo de efectivo neto es el efectivo final. Luego, se obtiene el financiamiento total requerido o el saldo de efectivo excedente.

Si el efectivo final es menor que el saldo de efectivo mínimo, se requiere *financiamiento*. Si el efectivo final es mayor que el saldo de efectivo mínimo, existe un *efectivo excedente*.

La **tabla 4**, presenta el presupuesto de efectivo de Jorge, basado en los datos sobre ingresos y desembolsos de efectivo obtenidos antes. A fines de setiembre, el saldo de efectivo de Jorge fue de 50,000 y sus documentos por pagar, así como sus valores negociables, fueron de 0. La empresa desea mantener un saldo de efectivo mínimo de 25,000, como reserva para necesidades inesperadas.

TABLA 4

	Oct.	Nov.	Dic.
Total de ingresos de efectivo <i>a</i>	210	320	340
Menos: total de desembolsos de efectivo <i>b</i>	<u>213</u>	<u>418</u>	<u>305</u>
Flujo de efectivo neto	(3)	(98)	35
Más: efectivo inicial	50	47	(51)

Efectivo final	47	(51)	(16)
Menos: saldo de efectivo mínimo	25	25	25
Financiamiento total requerido (doc. por pagar) c	----	76	41
Saldo de efectivo exced. (Valores negociables) d	22	----	----

A Tabla 2

B Tabla 3

C Cuando el efectivo final es menor que el saldo de efectivo mínimo deseado.

d Cuando el efectivo final es mayor que el saldo de efectivo mínimo deseable.

EVALUACIÓN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Proporciona cifras que indican si se espera un faltante de efectivo o un excedente en cada uno de los meses cubiertos por el pronóstico. La cifra de cada mes de basa en el requerimiento de un saldo de efectivo mínimo impuesto internamente y *representa el saldo total al final del mes.*

Jorge espera los siguientes saldos de efectivo, valores negociables y documentos por pagar al final de cada uno de los tres meses:

Cuenta	Oct.	Nov.	Dic.
Efectivo	25	25	25
Valores Negociables	22	0	0
Documentos por pagar	0	76	41

- El excedente de 22,000 de octubre se puede invertir en valores negociables.
- Los faltantes de noviembre y diciembre deben financiarse con préstamo a corto plazo.
- La empresa liquidará primero sus valores negociables para cubrir los faltantes.
- Luego solicitará préstamos si se requiere un financiamiento adicional.

LA INCERTIDUMBRE DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Elaborar varios presupuestos de efectivo (pesimista, probable y optimista), para determinar la cantidad de financiamiento para afrontar la situación más adversa.

El uso de varios presupuestos de efectivo, cada uno basado en suposiciones distintas, proporciona una idea del riesgo de las alternativas. **Ej. Tabla 5.**

En Octubre se necesitará, en el peor de los casos, un financiamiento máximo de 15,000 y, en el mejor de los casos hay un efectivo excedente de 62,000. En noviembre, sus necesidades de financiamiento estarán entre 0 y 185 o podrá tener un saldo de efectivo de 5,000. En diciembre necesitará un préstamo máximo de 190,000 con un posible saldo excedente de 107,000. Jorge tendrá una mayor capacidad para planear los requerimientos de efectivo si toma en cuenta los valores extremos reflejados en los resultados pesimista y optimista.

TABLA 5

	Octubre			Noviembre			Diciembre		
	Pesi Mista	Más Prob	Opti mista	Pesi Pesi	Más Más	Opti Opti	Pesi Pesi	Más Más	Opti Opti
Ingresos	160	210	285	210	320	410	275	340	422
(-) Egresos	200	213	248	380	418	467	280	305	320
F. E. N .	(40)	(3)	37	(170)	(98)	(57)	(5)	35	102
(+) Ef. Inicial	50	50	50	10	47	87	(160)	(51)	30
Saldo final	10	47	87	(160)	(51)	30	(165)	(16)	132
(-) Saldo mínimo	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Fin requerido	15	--	--	185	76	--	190	41	--
Excedente	--	22	62	--	--	5	--	--	107

PLANEACIÓN DE LAS UTILIDADES

Fundamentos de los Estados Proyectados: Se centra en la preparación de estados financieros proyectados. La preparación de estos estados requiere de varios procedimientos para considerar los ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y patrimonio que resultan del nivel pronosticado de las operaciones de la empresa. A menudo se usa varios métodos simplificados para calcular los estados pronosticados.

Los más comunes se basan en la creencia de que las relaciones financieras, reflejadas en los estados financieros pasados de la empresa, no cambiarán en el periodo siguiente.

Se requieren dos datos iniciales para preparar los estados pro forma con los métodos simplificados: 1) los estados financieros del año anterior y 2) el pronóstico de ventas del año siguiente. También es necesario realizar varias suposiciones. Ej.

Una empresa fabrica y vende un producto. Cuenta con dos modelos básicos X e Y, producidos mediante el mismo proceso, pero que requieren cantidades distintas de materias primas y mano de obra.

Estados Financieros Año Anterior

La **tabla 6** proporciona el estado de resultados de la empresa durante 2010. Este estado indica que tuvo ventas de 100,000, costo de ventas de 80,000, utilidades antes de impuesto de 9,000 y utilidades netas de 7,650. La empresa pagó 4,000 de dividendos en efectivo, y dejó 3,650 para transferirlos a las utilidades retenidas. La tabla 7 muestra el balance general de la empresa a finales de 2010.

TABLA 6
Estado de Resultados
Por el año que finalizó el 31 de Diciembre de 2010

Ventas	
Modelo X (1000 unidades a 20/unid.)	20,000
Modelo Y (2000 unidades a 40/unid.)	<u>80,000</u>
Total ventas	100,000
Menos: costo de ventas	
Mano de obra	28,500
Materia prima A	8,000
Materia prima B	5,500
Gastos indirectos	<u>38,000</u>
Costo total de ventas	80,000
Igual Utilidad bruta	20,000
Menos: gastos operativos	<u>10,000</u>
Igual Utilidades operativas	10,000
Menos: gastos financieros	1,000
Igual Utilidades antes de impuestos	9,000
Menos: Impuestos (1.5 X 9,000)	1,350
Igual Utilidades netas	7,650
Menos: dividendos de acciones comunes	4,000
Igual Contribución a las utilidades retenidas	<u>3,650</u>

TABLA 7

Balance General
(31 de diciembre de 2010)

Activos		Pasivo y Patrimonio	
Efectivo	6,000	Proveedores	7,000
Valores negociables	4,000	Impuestos por pagar	300
Clientes	13,000	Documentos por pagar	8,300
Inventarios	16,000	Otros pasivos corrientes	3,400
Activo Corriente	39,000	Pasivo Corriente	19,000
Activos fijos netos	51,000	Deuda a largo plazo	18,000
Total de activos	90,000	Patrimonio Acciones	
		Comunes	30,000
		Utilidades retenidas	23,000
		Total pasivo y Patrimonio	90,000

Pronóstico de Ventas

Es la información necesaria. La tabla 8 presenta el pronóstico de ventas para el año 2011, se basa en datos internos y externos. Los precios de venta por unidad de los productos reflejan un aumento de 20 a 25 para el modelo X y de 40 a 50 para el modelo Y. Estos aumentos son necesarios para cubrir los incrementos pronosticados de los costos de la MP, MOD, GIF, y los gastos operativos.

TABLA 8
Pronóstico de Ventas para 2011

Venta en unidades	
Modelo X	1,500
Modelo Y	1,950
Venta en dólares	
Modelo X (\$25/unidades)	\$ 37,500
Modelo Y (\$50/unidades)	\$ 97,500
Total	\$ 135,000
	=====

ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Método del porcentaje de ventas

Este método pronostica las ventas y después expresa el costo de los productos vendidos, los gastos operativos y los gastos financieros como porcentajes de las

ventas proyectadas. Es probable que los porcentajes usados correspondan al porcentaje de ventas para estas partidas del año anterior. Para el Ejemplo es:

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{80,000}{100,00} = 80.00\%$$

$$\frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Ventas}} = \frac{10,000}{100,00} = 10.00\%$$

$$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}} = \frac{1,000}{100,00} = 1.00\%$$

TABLA 9
Estado de Resultados Proyectado. Método del porcentaje de Ventas
Correspondiente al 31 de diciembre de 2011

Ventas	135,000
Menos: costo de ventas (0.80)	<u>108,000</u>
Utilidades brutas	27,000
Menos: gastos operativos (0.10)	<u>13,500</u>
Utilidades operativas	13,500
Menos: gastos financieros (0.10)	<u>1,350</u>
Utilidades antes de Impuestos	12,150
Menos: impuestos (0.15 X \$12,150)	<u>1,823</u>
Utilidades netas	10,327
Menos: dividendos de las acc. Com.	<u>4,000</u>
Contribución de las utilidades Retenidas	<u>6,327</u>

Los valores utilizados se tomaron del estado de resultados del 2010 (tabla 6).

Aplicando los porcentajes al pronóstico de ventas de 135,000, (tabla 8), y suponer que pagará 4,000 en dividendos de acciones comunes en 2011, se obtiene el estado de resultados (tabla 9). La contribución para las utilidades retenidas es de 6,327, lo que representa un incremento considerable respecto a los 3,650 del año anterior (tabla 6).

CONSIDERACIÓN DE LOS TIPOS DE COSTOS Y GASTOS

El método del porcentaje de ventas supone que todos los costos y gastos son variables, lo que significa que a un aumento porcentual de ventas le corresponde el mismo aumento a cada uno de los costos o gastos; y la utilidad neta también aumentará en el mismo porcentaje.

Una implicación general de este método es que como la empresa no tiene costos fijos, no recibirá los beneficios que a menudo se obtienen de ellos; por tanto, el uso de razones de costos y gastos pasados *tiende a subestimar las utilidades cuando aumentan las ventas y a sobreestimar las utilidades cuando disminuyen las ventas.*

Si la empresa tiene costos fijos, éstos no cambian cuando aumentan las ventas, lo que produce un incremento de las utilidades; si las ventas disminuyen, estos costos reducen las utilidades. La mejor manera de realizar un ajuste, debido a la presencia de costos fijos, cuando se utiliza un método simplificado en la preparación del estado de resultados, consiste en dividir los costos y los gastos anteriores de la empresa en *componentes fijos y variables*, y efectuar el pronóstico usando esta relación. Ej. El estado de resultados real de 2000 y pro forma para 2001, divididos en componentes de costos fijos y variables, se muestra a continuación:

	Año Pasado (2010)	Pro forma (2011)
Ventas	100,000	135,000
Menos: costo de ventas		
Costo fijo	40,000	40,000
Costo variable (0.40 x ventas)	<u>40,000</u>	<u>54,000</u>
Utilidades brutas	20,000	41,000
Menos: gastos operativos		
Gastos fijos	5,000	5,000
Gastos variables (0.05 x ventas)	<u>5,000</u>	<u>6,750</u>
Utilidades operativas	10,000	29,250
Menos: gastos financieros (todos fijos)	<u>1,000</u>	<u>1,000</u>
Utilidades antes de impuestos	9,000	28,250
Menos: impuestos (0.15 x UAI)	<u>1,350</u>	<u>4,238</u>
Utilidades netas	<u>7,650</u>	<u>24,012</u>

La división de los costos y gastos en componentes fijos y variables ofrece una proyección más exacta de sus utilidades pro forma.

En la tabla 9, si *todos* los costos son variables, las UAI son de 12,150 (0.09 x 135,000) en lugar de los 28,250 de UAI, obtenidos mediante la división de costos fijos y variables de la empresa.

La aplicación estricta del método del porcentaje de ventas es un procedimiento simple que asume que todos los costos (o gastos) son variables, es decir, que *no* hay costos fijos.

Como todas las empresas tienen costos fijos, el hecho de ignorarlos en el proceso de preparación del estado de resultados proyectado genera un pronóstico incorrecto de las utilidades de la empresa.

PREPARACIÓN DEL BALANCE GENERAL PROYECTADO

Método de juicio:

Es un método simplificado para preparar el balance general pro forma en el que valores de algunas cuentas del balance general se estiman aproximadamente y otros se calculan usando el financiamiento externo de la empresa como una cifra de equilibrio o de "ajuste". Para aplicar el método de juicio, con el fin de preparar el balance general pro forma para 2001, es necesario hacer algunas proposiciones:

1. Se recomienda un saldo de efectivo mínimo de 6,000.
2. Los valores negociables se mantienen en su mismo nivel actual de 4,000.
3. Las Cuentas por Cobrar son a 45 días de ventas. Como las ventas anuales proyectadas son de 135,000, las Cuentas por Cobrar promedian 16,875 ($1/8 \times 135,000$). ($45/360 = 1/8$).
4. El inventario final debe tener un nivel aproximado de 16,000, de los cuales el 25% (4,000) es materia prima y el 75% (12,000) son productos terminados.
5. Se adquirirá una nueva máquina cuyo costo es de 20,000. La depreciación total del año es de 8,000. Si se suma la adquisición de 20,000 a los activos fijos netos existentes de 51,000 y se resta la depreciación de 8,000, el AFN será 63,000.
6. Las compras representan el 30 % de las ventas anuales, que en este caso corresponde a 40,500 ($0.30 \times 135,000$). La empresa calcula que necesita 72 días en promedio para liquidar sus cuentas por pagar, es la quinta parte ($72 \div 360$) de las compras de la empresa, esto es, 8,100 ($1/5 \times 40,500$).
7. Los impuestos por pagar son equivalentes a una parte de la obligación fiscal del año en curso, lo que corresponde a 455 ($1/4$ la obligación fiscal de 1,823, registrada en el estado de resultados pro forma que se presenta en la tabla 9).

8. Los documentos por pagar se mantendrán en el mismo nivel actual de 8,300.
9. No hay cambio en otros pasivos corrientes, y el nivel será de 3,400.
10. La deuda a largo plazo y las acciones comunes no cambian 18,000 y 30,000 respectivamente.
11. Las utilidades retenidas aumentarán del nivel inicial de 23,000 (balance general al 31 de diciembre de 2000, tabla 7) a 29,327. El incremento de 6,327 representa la cantidad de utilidades retenidas, calculada en el estado de resultados por forma para 2001 de la tabla 9.

La tabla 10 muestra un balance general pro forma basado en estas suposiciones. Un valor *positivo* requiere una cifra de “ajuste” (denominada financiamiento externo requerido) de 8,293 para equilibrar el balance general, puede ser mediante deuda y/o patrimonio.

Un valor *negativo* requerido indica que el pronóstico de financiamiento de la empresa excede a sus necesidades. En este caso, habría fondos disponibles para reembolsar la deuda, recomprar acciones o incrementar los dividendos. Generalmente se usa el método de juicio para estimar las necesidades de financiamiento de la empresa.

TABLA 10
Balance General Proyectado
Método de juicio
(Al 31 de diciembre del 2011)

Activos		Pasivos y capital contable	
Efectivo	6,000	Cuentas por pagar	8,100
Valores negociables	4,000	Impuestos por pagar	455
Cuentas por cobrar	16,875	Documentos por pagar	8,300
Inventarios	16,000	Otros pasivos corrientes	<u>3,400</u>
Materias primas	4,000	Total Pasivos Corriente	20,255
Productos terminados	<u>12,000</u>	Deuda a largo plazo	18,000
Total Activo Corriente	42,875	Patrimonio de los accionistas	
Activos fijos netos	<u>63,000</u>	Acciones comunes	30,000
Total de activos	105,875	Utilidades retenidas	<u>29,327</u>
		Total	97,582
		Financiamiento Requerido:	<u>8,293</u>
		Total Pasivos y Patrimonio	105,875

EVALUACIÓN DE LOS ESTADO PROFORMA

Es difícil pronosticar las diversas variables que participan en la elaboración de los estados proforma. Por consiguiente, los inversionistas, prestamistas y administradores usan con frecuencia las técnicas presentadas en este capítulo para realizar cálculos aproximados de los estados financieros proforma. Sin embargo, es importante reconocer las debilidades básicas de estos métodos simplificados. Las debilidades residen en dos supuestos: 1) que la condición financiera pasada de la empresa es un indicador exacto de su futuro y 2) que ciertas variables (como el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios) son obligadas a adquirir ciertos valores deseados. Estos supuestos no se justifican únicamente con base en su capacidad para simplificar los cálculos involucrados. Sin embargo, a pesar de sus debilidades, es muy probable que los métodos simplificados para la elaboración de los estados proforma sigan siendo populares debido a su relativa simplicidad. El gran uso de las hojas de cálculo ciertamente ayuda a agilizar el proceso de la planificación financiera.

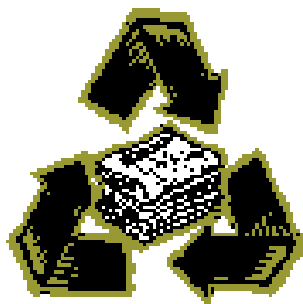
Como quiera que se elaboren los estado proforma, los analistas deber saber cómo usarlos para tomar decisiones financieros puede usar los estados proforma para analizar las entradas y salidas de efectivo de la empresa, así como su liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y valor de mercado. Diversas razones se pueden calcular del estado de resultados y balance general proforma para evaluar el rendimiento. Las entradas y salidas de efectivo se evalúan elaborando un estado proforma de flujos de efectivo. Después de analizar los estados proforma, el administrador financiero puede tomar medidas para ajustar las operaciones planeadas con el propósito de lograr metas financieras a corto plazo. Por ejemplo, si las utilidades proyectadas en el estado de resultados proforma son demasiado bajas, se podrían iniciar diversas acciones de precios o disminución de costo. Si el nivel proyectado de las cuentas por cobrar en el balance general proforma es demasiado alto, es necesario realizar cambios en el crédito y la política de cobros, por lo tanto, los estados proforma son muy importantes para consolidar los planes financieros de la empresa del próximo año.

PRESUPUESTOS

Los presupuestos son planes cuantificados de ingresos y gastos. Su diferencia nos dará el beneficio o pérdida esperada en cobros y pagos, también nos indicará en que momento existirán superávit o déficit de dinero efectivo en inversiones realizadas y la forma en que se han financiado.

PRESUPUESTO DE TESORERIA

Introducción



Una adecuada **gestión** de los recursos líquidos debe implicar la **anticipación** en tiempo a posiciones futuras, en tal forma que proporcione las señales de alerta que permita adelantarnos a situaciones conflictivas o aprovechar situaciones ventajosas. Una gestión eficiente implica que en la mente del gestor figuren los **problemas futuros de liquidez**, y que los del presente sean solucionados con decisiones anticipadas.

El presupuesto de tesorería determina con anticipación la situación de liquidez de la empresa y por tanto permite anticiparse a posibles problemas y en caso de que sea necesario, buscar formas de financiación adecuada.

El presupuesto de tesorería refleja la influencia de las distintas actividades previstas de la empresa en la liquidez, por lo que su realización será más o menos necesaria en la medida en que se provean que puedan existir dificultades de liquidez. El presupuesto de tesorería se realiza mediante la anotación sistemática en forma de columnas de los cobros y pagos previstos para cada periodo considerando las quincenas, meses o semanas, si existen en estas últimas problemas de liquidez, se utiliza como criterio de cálculo exclusivo el de entradas y salidas de dinero efectivo y líquido, su propósito es detectar con la antelación suficiente si se va a necesitar más dinero del que proporcionan las operaciones normales de la empresa, y cuanto se va a necesitar en cada momento, con el objeto de poder tener en cuenta los aspectos siguientes:

- Programar las necesidades de créditos, que hay que obtener, por periodos e importes determinados.
- Obtener remuneración para los excedentes de tesorería a corto plazo.

En su forma simplificada el presupuesto de tesorería de un periodo determinado se confecciona anotando:

Saldo Final de Tesorería = Saldo Inicial de Tesorería + Cobros del periodo - Pagos del periodo.

El saldo final de tesorería de cada periodo, se obtiene de la misma manera que la suma de saldos. En su forma simplificada, el presupuesto de tesorería de un periodo determinado se confecciona anotando:

Saldo final de Tesorería del periodo = Saldo Inicial de Tesorería + Saldo de explotación + Saldo Financiero

Deben realizar **previsiones de cobros y pagos** a plazos futuros, tanto mayores cuanto más nos alejemos en tiempo del presente. Es conveniente hacer esfuerzos encaminados a la consecución de previsiones de tesorería: los beneficios que proporciona así lo aconsejan. No obstante siempre es necesario tener presentes dos **consideraciones**:

- Con respecto a los adecuados plazos de presupuestación, las limitaciones propias de la empresa, actividad y sector industrial pueden ser motivo suficientemente justificado que imposibilite la realización de "buenas previsiones" a período largo. Se trata de **hacer todo lo "técnicamente" posible**.
- Una buena previsión no es aquella que a posteriori demuestre haber sido correcta, sino la que posibilite las **adecuadas decisiones de forma anticipada** en la empresa.

LA ESTRUCTURA PRESUPUESTARIA:

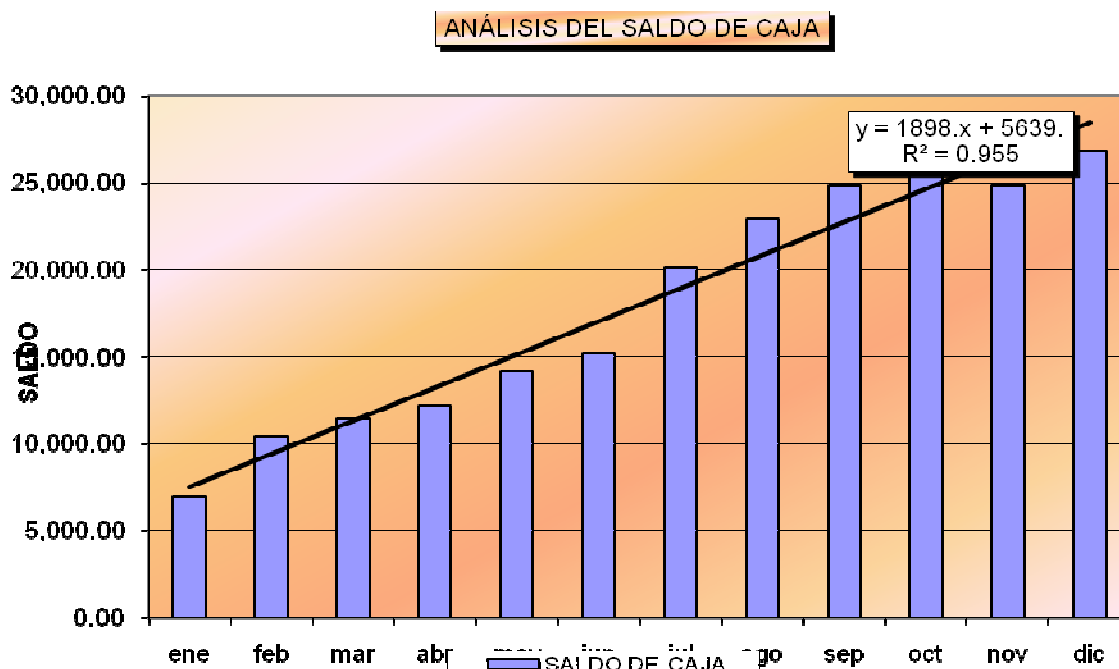


Existen **dos formas básicas** de presentación de la previsión de tesorería para un período de tiempo prefijado. Con cada una de ellas debemos llegar al mismo resultado para la tesorería, sin embargo la metodología de consecución de la misma es claramente diferente en ambas. A mi juicio ambas son perfectamente aceptables y su validez como

herramienta de gestión depende del interés de control y análisis, lo que está íntimamente ligado a la elección del período de presupuestación.

a. Modelo de los movimientos de tesorería

Esta estructura presupuestaria resume los distintos **cobros y pagos**, agrupando los mismos en **función de su origen** o procedencia. Así distinguimos los cobros de explotación, de los procedentes de nuevas fuentes financieras externas. Igualmente diferenciamos los pagos de explotación de los pagos por retribución de pasivo, etc. Presupuesto de tesorería es una plantilla de hoja de cálculo en Excel para analizar el presupuesto de tesorería de una empresa.



MÉTODOS Y TÉCNICAS QUE PERMITEN EL ANÁLISIS Y LA INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Entre las principales técnicas y métodos que se utilizan para facilitar la realización del análisis e interpretación de los resultados se encuentran:

1. Método comparativo
2. Método Gráfico
3. Método de Razones y proporciones Financieras
4. Método de Estado de Cambio en la posición financiera del capital de trabajo y de corriente de efectivo.

METODO COMPARATIVO

Al comparar los balances generales de 2 periodos con fechas diferentes podemos observar los cambios obtenidos en los Activos, Pasivos y Patrimonio de una Entidad en términos de dinero. Estos cambios son importantes porque proporcionan una guía a la administración de la Entidad sobre lo que está sucediendo o como se están transformando los diferentes conceptos que integran la entidad económica, como resultados de las utilidades o pérdidas generadas durante el periodo en comparación. Por ejemplo, cuando analizamos el estado de resultado se debe analizar cada una de las partidas con respecto a las ventas netas, es decir, estas representarían el 100 %. En cuanto al Balance General se realiza el mismo procedimiento, el 100% sería el total de activo y el total de pasivo y patrimonio, analizando todas las partidas que los componen con respecto a estos.

El formato para este método a utilizar podría confeccionarse con la siguiente estructura:

Compañía X
Balance general comparativo
31 de diciembre de L 2009 y 2010

PARTIDAS	AÑO 2009		AÑO 2010		AUMENTO (DISM)	
	IMPOR	%	IMPOR	%	IMPOR	%

Cuando se analizan los estados financieros de varios años, las medidas analíticas que se emplean son llamadas "Medidas o razones horizontales", este análisis involucra datos de año en año. Por otro lado, cuando se analizan los datos de un solo ejercicio, las medidas analíticas empleadas se conocen como "Medidas y razones verticales" o "Análisis vertical". En seguida se presentan los estados financieros de la Cía. Comercializadora del Norte, S. A., mismos que serán utilizados para ejemplificar cada una de las herramientas de análisis que se presenten.

Cía Comercializados del Norte, S.A.
Estados Financieros Comparativos
En miles de dólares

	2005	2006	2007	2008	2009
Activo Corriente:					
Efectivo	\$ 195	80	90	159	155
Inversiones Temporales	0	0	0	0	27
Cuentas por Cobrar	1472	1834	1838	1648	1524
Inventarios	1969	2479	2450	2329	2436
Otros activos corrientes	185	155	178	157	180
Total de Activos Corrientes	3821	4548	4556	4320	4295
Activos Fijos netos	3547	4187	5108	6613	5666
Otros activos	657	782	885	1286	1069
Total de Activos	8025	9517	10549	12219	11030

Para comparar una cuenta, puede emplearse como referencia el importe total del Activo, del Pasivo o de los Resultados; asimismo puede compararse el total del Patrimonio, los balances actuales con los anteriores o comparar nuestros balances con los de otras empresas o estándares de referencia en el sector en que se participa.

MÈTODO GRÁFICO

El análisis se representa gráficamente, los gráficos más utilizados son: las barras, los circulares y los cronológicos múltiples.

MÈTODOS DE RAZONES Y PROPORCIONES FINANCIERAS

El análisis de razones es el punto de partida para desarrollar la información, las cuales pueden clasificarse en los 4 Grupos siguientes:

1. **Razones de Liquidez:** miden la capacidad de pago a corto plazo de la Empresa para saldar las obligaciones que vencen.
2. **Razones de Actividad:** miden la efectividad con que la empresa esta utilizando los Activos empleados.
4. **Razones de Rentabilidad:** miden la capacidad de la empresa para generar utilidades.
5. **Razones de Cobertura:** miden el grado de protección a los acreedores e inversionista a largo plazo. Dentro de este grupo en nuestro país la más utilizada es la razón entre pasivos y activo total o de patrimonio a activo total.

Entre las razones financieras más utilizadas que se toman de base para el análisis financiero, se encuentran:

DISTINTOS TIPOS DE INDICES O RAZONES

INDICE O RAZON. METODO DE CÁLCULO OBJETIVO O SIGNIFICATIVO

1. *De solvencias o circulantes o de capital de trabajo*

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Se expresa en: Veces. Mide la habilidad de los directivos para atender el pago de sus obligaciones corrientes, por cuanto indica los valores que se encuentran disponibles en el activo corriente o activo circulante para cubrir la deuda a corto plazo, se considera positiva una relación de: **2 a 1**.

2. *De liquidez o prueba del ácido.*

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Se expresa en: Veces. Mide la capacidad de una organización para cubrir sus obligaciones financieras a corto plazo utilizando sus Activos líquidos pero sin considerar los Inventarios, por cuanto éste es menos líquido de todos los Activos Corrientes

3. *De endeudamiento o Solidez*

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivos con Terceros}}{\text{Total Activos}}$$

Se expresa en: Veces

Por cientos Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de las deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos. Nos permite establecer el grado de participación de los acreedores, en los activos de la empresa

4. *De deuda a capital*

$$\text{Endeudamiento o Apalancamiento} = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Patrimonio}}$$

Se expresa en: Veces Expresa la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por terceros y los fondos propios. Señala la proporción que el pasivo representa con relación al capital líquido. Permite establecer el grado de compromiso de los accionistas, para con los acreedores.

5. De patrimonio a activo total.

$$\text{De Patrimonio a Activo Total} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$$

Se expresa en veces Es la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por los accionistas o dueños del capital y el activo total.

6. Utilidad bruta en ventas o margen bruto de utilidades

$$= \frac{\text{Utilidad Bruta en Ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

Se expresa en: Razón o por ciento. Refleja la proporción que las utilidades brutas obtenidas representan con relación a las ventas netas que las producen.

7. Utilidad neta en ventas o margen neto de utilidades.

$$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Se expresan en Razón o Por ciento. Mide la razón o por ciento que la utilidad neta representa con relación a las ventas netas que se analizan, o sea, mide la facilidad de convertir las ventas en utilidad.

8. De gastos de operación incurridos

$$= \frac{\text{Gastos de Operación}}{\text{Ventas Netas}}$$

Se expresan en: Razón o Por ciento Mide en que proporción los gastos de operación incurridos representan con relación a las ventas del período que se analiza.

9. Rotación de cuentas por cobrar y período promedio de cobranza o período de cobro.

$$= \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$

Se expresan en: Veces período promedio de cobranza

$$= \frac{360}{\text{Rotación (veces)}}$$

Se expresa en: Días. Indica el número de veces que el saldo promedio de las cuentas y efectos por cobrar pasa a través de las ventas durante el año.

Expresa el número de días que las cuentas y efectos por cobrar permanecen por cobrar. Mide la eficiencia del crédito a clientes.

10. Rotación de inventarios y período de existencia

Empresas Comerciales

$$= \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Promedio de Inventario}}$$

Empresas Industriales

$$= \frac{\text{Gastos Materias Primas y Materiales}}{\text{Promedio de Inventario}}$$

Se expresa en: veces

Período de existencia:

$$= \frac{360}{\text{Rotación (veces)}}$$

Se expresa en: días, expresa el promedio de veces que los inventarios rotan durante el año. Indica los días que como promedio permanecen en existencia las mercancías.

11. Rotación de las cuentas por pagar y período de pago.

$$= \frac{\text{Compras Anuales}}{\text{Pr omedio de Cuentas por Pagar}}$$

Se expresa en: veces

Período de pago:

$$= \frac{360}{\text{Rotación (veces)}}$$

Se expresa en días: Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores. Indica el número de veces que las cuentas y efectos por pagar pasan a través de las compras durante el año.

Expresa el número de días que las cuentas y efectos por pagar permanecen por pagar.

12. Rotación del capital de trabajo

Se expresa: en veces

$$= \frac{\text{Capital de Trabajo Pr omedio}}{\text{Ventas Netas / 360}}$$

Muestra las veces en que el capital de trabajo es capaz de generar ingresos de la explotación o las ventas.

13. Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable.

$$= \frac{\text{Ingreso Neto}}{\text{Capital Contable Pr omedio}}$$

Se expresa en: veces Mide el retorno obtenido por cada peso que los inversionistas o dueños del Capital han invertido en la empresa

14. Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales

$$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales Promedio}}$$

Se expresa en: Razón o por ciento Mide el retorno obtenido por cada peso invertido en activos.

15. Rotación del activo total

$$= \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Promedio}}$$

Se expresa en: veces. Mide la eficacia general en el uso de los activos

MÉTODO DE ESTADO DE CAMBIO EN LA POSICIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y DE CORRIENTE DE EFECTIVO.

La administración del Capital de Trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y pasivos circulantes.

Este es uno de los aspectos más importantes en todos los campos de la administración financiera. Si la empresa no puede mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo, es probable que llegue a un estado de insolvencia y aun que se vea obligada a declararse en quiebra. Los activos circulantes de la empresa deben ser suficientes para cubrir sus pasivos circulantes y poder asegurar un margen de seguridad razonable.

La definición más común de Capital de Trabajo es: diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante de una empresa.

Una empresa cuenta con el Capital de Trabajo mientras sus activos circulantes sean mayores que los pasivos circulantes. La mayoría de las empresas deben operar con algún Capital de Trabajo, el monto depende en gran medida del campo industrial en que operen.

Al crecer el activo circulante es preciso financiarlo, parte de este financiamiento provendrá del pasivo circulante, parte de otras fuentes externas y parte de las ganancias reinvertidas.

El Capital de Trabajo representa la primera línea de defensa de un negocio contra la disminución de las ventas por una recesión. Ante una reducción de las ventas una de las decisiones a tomar pudiera ser la de renovar el inventario con una mayor rapidez o adoptar una política agresiva de cobro a fin de obtener mayor liquidez. Por otro lado se pueden postergar los pagos para contar con una fuente adicional de financiamiento.

FORMATO PARA LA ELABORACION DE LOS ESTADOS DE CAMBIO EN LA POSICION FINANCIERA EN EL CAPITAL DE TRABAJO

ACTIVIDAD DE OPERACIONES:	
Utilidad del período	XX
Partidas no monetarias:	
Más gastos	XX
Menos Ingresos	XX
Fondos provistos o aplicados por operaciones	XX
ACTIVIDAD DE INVERSIONES:	
Más decremento del Activo no circulante	XX
Menos incremento del Activo no circulante	XX
Fondos provistos o aplicados por inversión	XX
ACTIVIDAD DE FINANCIACION:	
Más incremento del pasivo no circulante	XX
Menos decremento del pasivo no circulante	XX
Fondos provistos o aplicados por financiación	XX
AUMENTO O DISM. DEL CAPITAL DE TRABAJO	XX

FORMATO PARA LA ELABORACION DE LOS ESTADOS DE CAMBIO EN LA POSICION FINANCIERA EN EL FLUJO DE CAJA

ACTIVIDAD DE OPERACIONES:	
Utilidad del período:	XX
Partidas no monetarias:	
Más gastos	XX
Menos ingresos	XX
<u>Variaciones de las partidas del C. T. (excepto efectivo en caja y banco)</u>	
Activo Corriente:	
Más disminuciones	XX
Menos aumentos	XX
Pasivo a Corto plazo:	
Más aumentos	XX
Menos disminuciones	XX
Fondos provistos o aplicados por operaciones	XX
ACTIVIDAD DE INVERSIONES:	
Más decremento del activo no corriente:	XX
Menos incremento del activo no corriente	XX
Fondos provistos o aplicados por inversión	XX
ACTIVIDAD DE FINANCIACION:	
Más incremento del pasivo no corriente	XX
Menos decremento del pasivo no corriente	XX
Fondos provistos o aplicados por financiación	XX
AUMENTOS O DISMINUCIONES DEL EFECTIVO EN CAJA Y BANCO	XX

Para establecer las variaciones del Capital de Trabajo debe hacerse una tabla de la forma siguiente:

PARTIDAS	AÑOS		VARIACIONES	
	20X1	20X2	Aumento	Dismin.
Activo Circulante:				
Total del activo circulante:				
Pasivo a corto plazo:				
Total del pasivo a corto plazo				
Capital de trabajo				
Aumento o Dism. Del C. T.				

Para la determinación de las partidas no circulantes tanto ANC y PNC se procede a hacer una tabla similar, recordando que ambas diferencias deben ser iguales.

IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Con el análisis financiero se evalúa la realidad de la situación y comportamiento de una entidad, más allá de lo netamente contable y de las leyes financieras, esto tiene carácter relativo, pues no existen dos empresas iguales ni en actividades, ni en tamaño, cada una tiene las características que la distinguen y lo positivo en unas puede ser perjudicial para otras. Por lo que el uso de la información contable para fines de control y planificación es un procedimiento sumamente necesario para los ejecutivos. Esta información por lo general muestra los puntos fuertes y débiles deben ser reconocidos para adoptar acciones correctivas y los fuertes deben ser atendidos para utilizarlos como fuerzas facilitadoras en la actividad de dirección.

Aunque los estados financieros representan un registro del pasado, su estudio permite definir guías para acciones futuras. Es innegable que la toma de decisiones depende en alto grado de la posibilidad de que ocurran ciertos hechos futuros los cuales pueden revelarse mediante una correcta interpretación de los estados que ofrecen la contabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- CHASE, Aquilano. Administración de Operaciones. Décima Edición. Editorial Mc Graw Hill. México, 2005.
- CORDOBA PADILLA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos. Primera Edición. ECOE Ediciones Ltda. Bogotá – Colombia, 2006.
- DÁVILA VALDEZ, Ambrosini. Introducción a la Banca. Editorial Universidad del Pacífico. Lima, 1996.
- GARBULT, Douglas. El control de Flujo de Fondos. Editorial Norma, Colombia, 1990.

- GITMAN, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. Editorial Pearson. Decimoprimer Edición. México, 2007.
- KAST, Fremont E.; ROSENZWEIG, James E. Administración en las Organizaciones". Editorial Mc Graw Hill. México, 2005.
- LONGENECHER J., Moore C. y PETTY J. Administración de pequeñas empresas: Enfoque Emprendedor. Editorial Thomson. México – Distrito Federal, 2007.
- OCEANO CENTRUN. Diccionario Administración Finanzas. Programación Automatizada Océano Multimedia, 2007.
- OLLÉ, PLANELLAS M., MOLINA M., TORRES J., SEPÚLVEDA D. y MUR I. EI Plan de Empresa. Cómo planificar la creación de una empresa. Editorial Marcombo. Barcelona – España, 1997.
- PIERRE, Hunault. Gestión de Tesorería día a día. Editorial Deusto S.A. 1984.
- RAMÓN, Adell. Gestión de Tesorería con futuros financieros. Editorial Aeda Gestión. España, 1993.
- REYES PONCE, Agustín. Administración de Empresas Teoría y Práctica. II Parte. Editorial Limusa S.A. México, 2001.
- RODRÍGUEZ VALENCIA, J. Cómo administrar pequeñas y medianas empresas. Cuarta Edición. Editorial Internacional Thomson Editores. México – Distrito Federal, 2007.
- STEPHEN, Robbins, y DE CENSO, David. Fundamentos de la Administración- Conceptos y Aplicaciones. Tercera Edición. México DF, 1996.
- STUTELY, R. Plan de Negocios. Primera Edición. Editorial Prentice Hall. México – Distrito Federal, 2000.