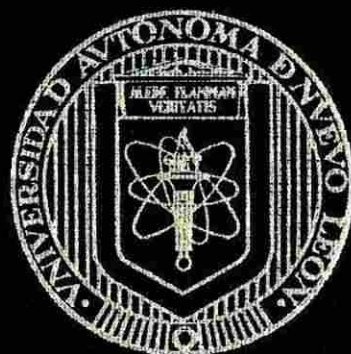


UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA
Y ELECTRICA

DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO-
FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES

POR

C.P. DANIEL IVER PEQUEÑO QUIROGA

T E S I S

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
CON ESPECIALIDAD EN FINANZAS

CIUDAD UNIVERSITARIA, JULIO DEL 2001

2

TM
Z5853
.M2
FIME
2001
P478

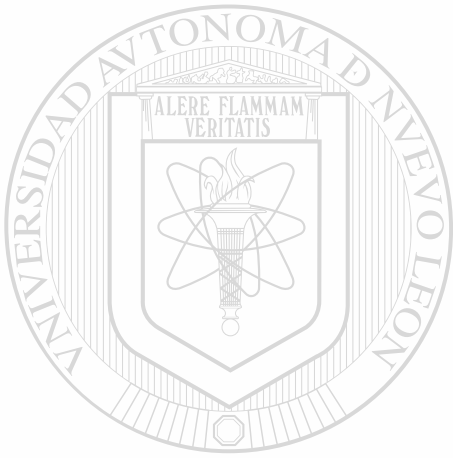
UN SISTEMA ADMINISTRATIVO-
SISTEMAS

C.P.D.I.P.G.
D. I. P. G.
D. I. P. G.

LA TOMA DE DECISIONES



1020147047



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

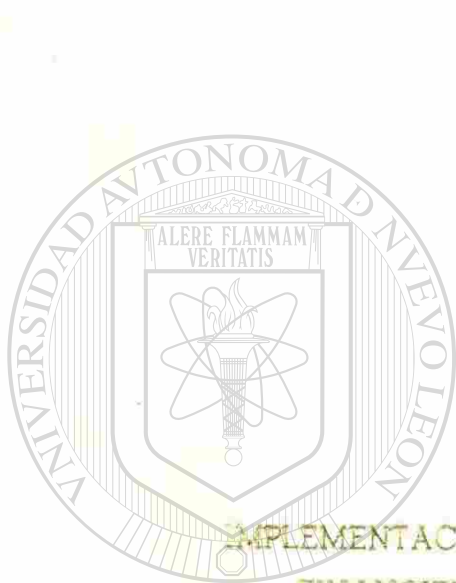


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FAULTAD DE INGENIERIA MECANICA
Y ELECTRICA

DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



U A N L

IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO-
FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
POR

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
C.P. DANIEL IVER PEQUEÑO QUIROGA

T E S I S

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
CON ESPECIALIDAD EN FINANZAS

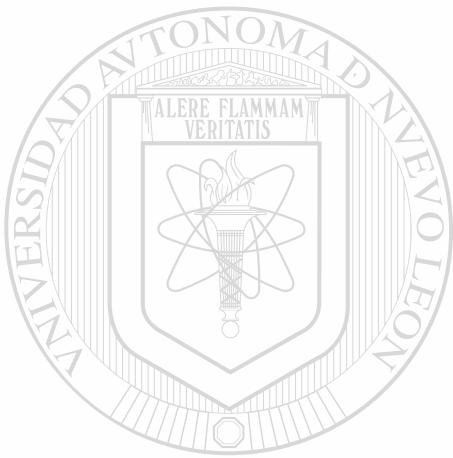


CIUDAD UNIVERSITARIA

JULIO DEL 2001

310052 Virtua.

TH
Z5853
•M2
TIME
2001
P478



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

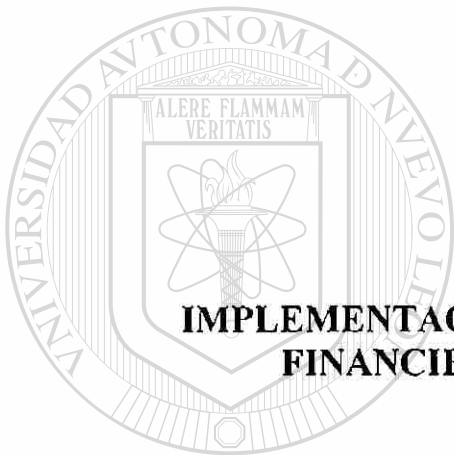
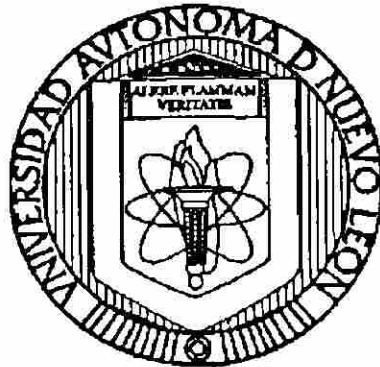
®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



**FONDO
TESIS**

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



**IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO –
FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES**

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

POR

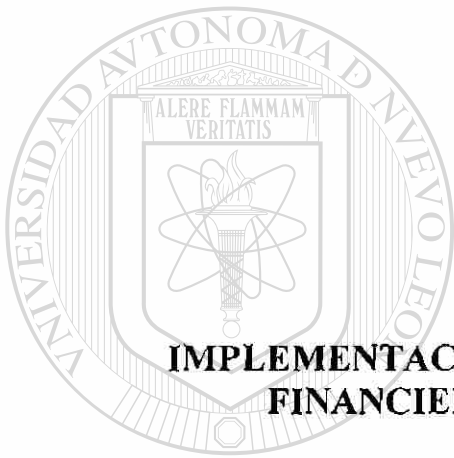
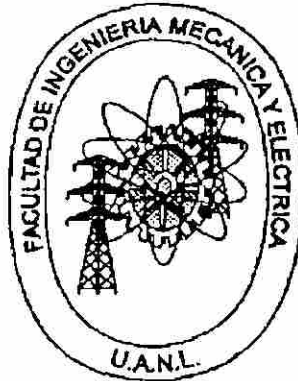
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
C.P. DANIEL IVER PEQUEÑO QUIROGA

TESIS

**EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACION CON ESPECIALIDAD EN FINANZAS**

CIUDAD UNIVERSITARIA A JULIO DEL 2001.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



**IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO –
FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
POR

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
C.P. DANIEL IVER PEQUEÑO QUIROGA

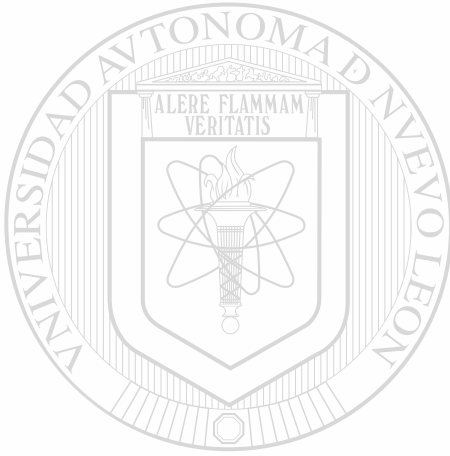
TESIS

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACION CON ESPECIALIDAD EN FINANZAS

CIUDAD UNIVERSITARIA A JULIO DEL 2001.

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO**

Los miembros del comité de tesis recomendamos que la tesis "IMPLEMENTACION DE SISTEMA ADMINISTRATIVO – FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES" realizada por el alumno C.P. Daniel Iver Pequeño Quiroga, matricula: 0712807 sea aceptada para su defensa como opción al grado de Maestro en Ciencias de la Administración con Especialidad en Finanzas.



El Comité de Tesis

Asesor

MC. Humberto Guerra González

Coasesor

MC. Vicente García Díaz

Coasesor

MC. Oscar González González

Vó.Bo.

M.C. Roberto Villarreal Garza

División de Estudios de Post-Grado

Ciudad Universitaria, a Julio del 2001.

DEDICATORIAS

A MIS PADRES

Por todo el apoyo y el amor que me han mostrado, por su dedicación en mi formación profesional. A ti Papá por enseñarme a ser fuerte en los momentos difíciles y a ti Mamá por exortarme a ser siempre mejor para poder destacar en la vida.

Papi y Mami los Quiero Mucho.

A MI NOVIA

Verónica, por que siempre en los momentos más difíciles de mi vida, has estado tu. Sin condiciones con tu apoyo y comprensión, por eso y mucho mas.

Te Amo.

A MI FAMILIA

A mis abuelos Lupita y Manuel quienes nunca me han dejado solo y me han impulsado a ser un hombre de bien.

Abuelos los llevo Siempre en mi Corazón.

A mi abuelita Mela, como un Homenaje Póstumo.

Abuelita te Extraño Mucho.

A mis Hermanos, Tíos y Primos.

Gracias por su Apoyo y Motivación. ®

A mis Amigos.

Gracias por que sé que Siempre Cuento con Ustedes.

A TODAS LAS PERSONAS

Que en diferentes formas me manifestaron que perdía el tiempo al hacer esta modesta investigación.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS.

Por haberme dado la oportunidad de recibir esta formación profesional y estar siempre conmigo, por las pruebas que en mi vida me has puesto. Te agradezco, por que gracias a todo lo que has hecho de mí, puedo recibir esta formación para la vida.

Dios, te hago un especial agradecimiento por permitir a mi Padre estar presente en estos momentos tan importantes para mi, ya que fue él, quien me impulso al hacer esta Maestría.

A EL ING. JUAN DIEGO GARZA

Por su apoyo desinteresado, por haber sido siempre una luz de consejos dentro de la tempestad y los problemas y por su gran Amistad.

A MIS MAESTROS

Por su especial ayuda y desinterés, por haberme trasmitido sus conocimientos y sabiduría durante el transcurso de mis estudios

Y MUY ESPECIAL A MIS MAESTROS.

MC. Humberto Guerra González

MC. Oscar González González

MC. Vicente García Díaz

MC. Marco Antonio Méndez Cavazos

Por su inapreciable ayuda para la culminación de esta Tesis y quienes fueron excelentes Maestros y mejores Amigos.

PROLOGO

Durante mis estudios de Post-Grado, siempre he estado interesado en el análisis de un sistema administrativo y financiero para la toma de decisiones ya que en el desarrollo de mis labores profesionales he percibido como los administradores y quienes están directamente ligados a la toma de decisiones, tienen problemas para analizar Estados Financieros y obtener información de los mismos, con la cual un administrador o quien tome decisiones, los lleve como base o fundamento.

Dentro de las clases de administración y finanzas se explican las razones financieras como las bases para poder tomar decisiones, pero al ser estas muy extensas se vuelven demasiado brozosas al tratar de seguir cada una de ellas al pie de la letra.

Es por esto de la idea de analizar un sistema el cual sea practico, sencillo de obtener, mismo que basándose en las mismas razones financieras existentes y de algunas técnicas financieras se pueda obtener información relevante para la toma de decisiones, además este análisis será elaborado con la idea que pueda ser aplicado a cualquier tipo de empresa ya sea comercial, industrial o de servicio.

Esto tiene como beneficio:

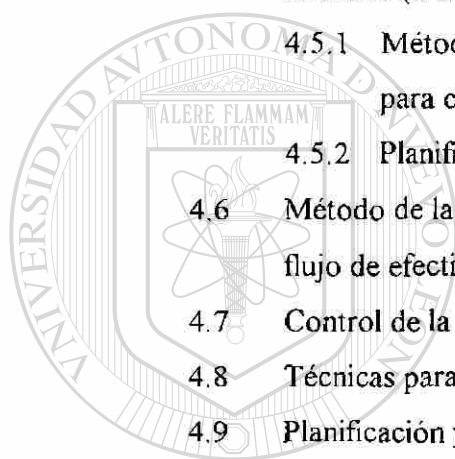
- Simplificar en menor tiempo los pasos para la obtención de información relevante para la toma de decisiones.
- Facilitar la obtención de información relevante.
- La aplicación de técnicas sencillas para el desarrollo de cualquier ente económico.

Indice

Capítulo

	Prologo.	i
	Síntesis.	10
1	Introducción.	12
	1.1 Descripción del Problema.	12
	1.2 Objetivo de la tesis.	12
	1.3 Hipótesis.	12
	1.4 Límites del estudio.	13
	1.5 Justificación del trabajo.	13
	1.6 Metodología.	13
	1.7 Revisión Bibliográfica.	14
2	Historia de la Administración Financiera.	15
	2.1 Evolución de las Finanzas.	15
	2.1.1 Evolución del sistema financiero.	17
	2.2 Definición de Finanzas.	19
	2.3 Campo de Acción de las Finanzas.	19
3	Análisis Financiero.	22
	3.1 Definición de Análisis Financiero.	22
	3.1.1 Objetivo del Análisis Financiero.	22
	3.2 Rentabilidad.	23
	3.2.1 Rentabilidad de Activos.	23
	3.3 Efecto del apalancamiento.	26
	3.4 Condición financiera.	26
	3.4.1 Liquidez.	26
	3.4.2 Solvencia.	28
	3.5 Razones financieras.	29
	3.6 Método de análisis.	29

3.7	Procedimiento de razones simples.	31
3.8	Estudio particular de razones financieras.	34
4	Flujo de Efectivo.	49
4.1	Concepto de Cash Flow o de Flujo de Efectivo.	49
4.2	Planificación y control de los flujos de efectivo.	50
4.3	El control de la planificación del efectivo.	51
4.4	Horizontes del tiempo en la planificación y control del efectivo.	53
4.5	Métodos que se usan para desarrollar un presupuesto de Efectivo (o de caja).	54
4.5.1	Método de los ingresos y los desembolsos de efectivo para calcular los ingresos (flujos de entradas) de efectivo.	55
4.5.2	Planificación de los pagos de efectivo (flujos de salidas).	56
4.6	Método de la contabilidad financiera para calcular el flujo de efectivo.	58
4.7	Control de la posición de efectivo.	58
4.8	Técnicas para mejorar el flujo de efectivo.	63
4.9	Planificación y control del efectivo en una compañía no fabricante.	67
5	Sistema Propuesto.	69
5.1	Razones financieras básicas.	70
5.2	Análisis de liquidez.	70
5.3	Análisis de Actividad.	71
5.4	Análisis de endeudamiento.	72
5.5	Análisis de rentabilidad.	72
6	Caso Practico.	74
6.1	Bases de Presupuesto.	74
6.2	Presupuesto de ventas, inventario y gastos generales.	76
6.3	Estados Financieros.	79
6.3.1	Factoraje financiero.	82
6.3.2	Activo fijo.	82
6.3.3	Cédula fiscal.	82



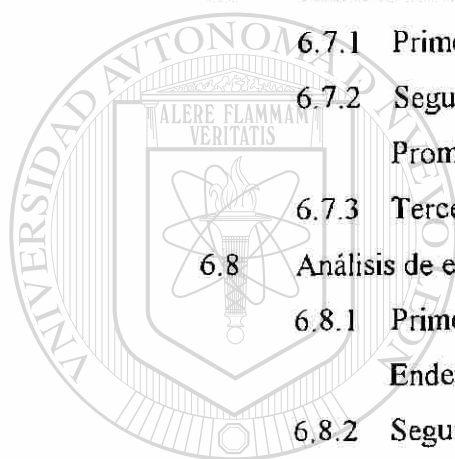
U A N L

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



6.4	Flujo de efectivo.	86
6.5	Análisis financiero.	88
6.6	Aplicación de técnicas de liquidez.	90
6.6.1	Primera razón de liquidez: Capital de trabajo.	90
6.6.2	Segunda razón de liquidez: Índice de Solvencia o razón circulante.	91
6.6.3	Tercera razón de liquidez: Razón severa o Prueba del ácido.	92
6.7	Análisis de actividad.	93
6.7.1	Primera razón de actividad: Rotación de inventarios.	94
6.7.2	Segunda razón de actividad: Periodo de cobranza Promedio.	95
6.7.3	Tercera razón de actividad: Período de pago promedio.	96
6.8	Análisis de endeudamiento.	97
6.8.1	Primera razón de endeudamiento: Índice de Endeudamiento.	97
6.8.2	Segunda razón de endeudamiento: Razón del pasivo / Capital.	98
6.9	Análisis de rentabilidad.	99
6.9.1	Primera razón de rentabilidad: Margen bruto de utilidad.	99
6.9.2	Segunda razón de rentabilidad: Margen de utilidad de operación.	100
6.9.3	Tercera razón de rentabilidad: Margen neto de utilidades.	101
6.9.4	Cuarta razón de rentabilidad: Rendimiento de activos totales (RAT).	101
6.9.5	Quinta razón de rentabilidad: Rendimiento de capital (RC).	102
7	Conclusiones y recomendaciones.	104
7.1	Conclusiones.	104
7.2	Recomendaciones.	105
	Bibliografía.	106



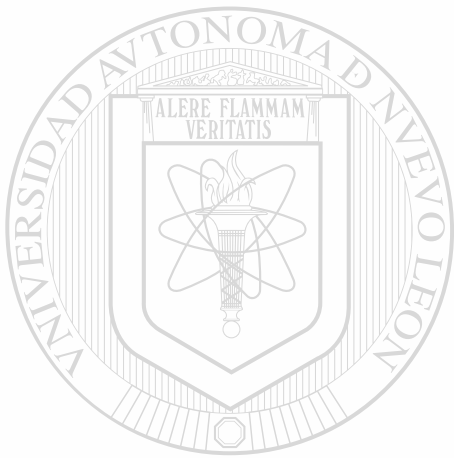
UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



Listado de tablas y gráficos.	107
Glosario.	109
Resumen Autobiográfico.	113



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

SINTESIS

En el contenido de esta tesis explicamos ampliamente conceptos de administración, de finanzas, así como de todos los métodos y razones financieras existentes, así también se presenta como técnica practica el control de flujo de efectivo, así como el apalancamiento financiero, después se presenta el sistema propuesto así como el caso practico en el cual explicaremos las razones y técnicas financieras aplicadas al caso practico.

Además de dar a conocer dentro del contorno de esta tesis los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la especialidad de finanzas de la maestría en ciencias de la administración, he querido hacer este estudio para uso propio y de la comunidad y a quienes les interese un método practico para la evaluación financiera de las empresas y que además nos sirva de base para la toma de decisiones de carácter administrativo – financiero y de las cuales se pueda mejorar el entorno económico de cualquier empresa de cualquier giro ya sea comercial, industrial o de servicios.

Este trabajo es desarrollado aplicando las definiciones, técnicas y razones financieras existentes y desarrolladas por la mayoría de los autores y conocedores de la materia de administración – financiera, en todos los textos y documentos publicados que hablen sobre las fianzas en las empresas; agrupándolos para su estudio practico, solo los mas importantes, los cuales nos generen información relevante para la toma de decisiones.

Durante el desarrollo de el presente estudio, inicialmente trabajamos con las razones financieras existentes como ya lo hemos mencionado anteriormente, solamente tomando las razones financieras mas importantes y agrupándolas en un mismo reporte de resultados, las cuales nos ayuden a tomar decisiones.

Las razones financieras que utilizaremos en el presente trabajo se agrupan de la siguiente manera:

- **Liquidez**
 - a) Capital de trabajo
 - b) Razón circulante
 - c) Prueba del ácido
- **Actividad**
 - a) Rotación de inventarios
 - b) Periodo de cobranza promedio
 - c) Periodo de pago promedio
- **Endeudamiento**
 - a) Índice de endeudamiento
 - b) Razón de pasivo / capital
- **Rentabilidad**
 - a) Margen bruto de utilidades
 - b) Margen de utilidad de operación
 - c) Margen neto de utilidades
- d) Rendimiento de activos totales
- e) Rendimiento de capital

Así como también hemos planteado como una técnica que a mi juicio propio es el punto mas importante que debe de cuidar cualquier empresa, para así lograr una estabilidad, dichas técnicas son:

- Flujo de efectivo ó Cash flow
- Apalancamiento financiero

De acuerdo a lo anterior expuesto se aplica un sistema administrativo – financiero para la toma de decisiones, que es el tema desarrollado para este trabajo.

1 Introducción

1.1 Descripción del problema

Tomando en cuenta que uno de los problemas más comunes entre quienes tienen la labor de decidir el rumbo financiero de una empresa, es la toma de decisiones de carácter administrativo y financiero, es necesario aplicar un sistema para la toma de decisiones en las empresas aplicando los métodos de administración financiera, desarrollando análisis y estrategias financieras. Se ha observado que uno de los problemas más frecuentes en las empresas comerciales, industriales y de servicios es la correcta y oportuna toma de decisiones.

1.2 Objetivo de la tesis

Al desarrollar e implementar un sistema administrativo y financiero en la toma de decisiones enfocado a empresas comerciales, industriales y de servicio a fin de facilitar a quienes toman decisiones financieras, el proceso de las mismas.

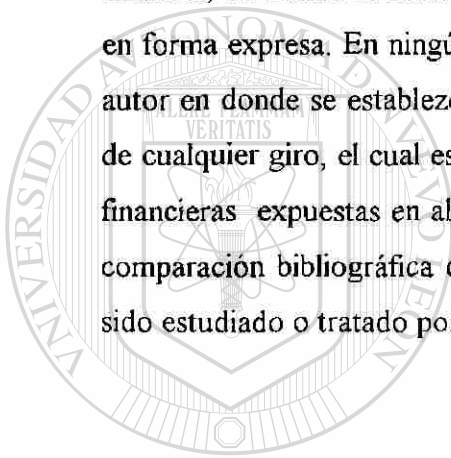
1.3 Hipótesis

Mediante el desarrollo e implementación de un sistema administrativo y financiero en la toma de decisiones, que contenga las bases para aplicar un sistema que a la vez contenga un ejercicio práctico, concernientes a la toma de decisiones considerando situaciones hipotéticas que pudieran afectar el resultado de la decisión tomada, a fin de demostrar que quienes están encargados de la toma de decisiones, durante el desarrollo de sus actividades normales dentro de una empresa comercial, industrial o de servicios en general, se presente alguna de estas situaciones, quien tome

4. Se desarrollará un caso práctico en la implementación y desarrollo del sistema administrativo y financiero para la toma de decisiones.
5. Se presentarán las conclusiones y algunas notas aclaratorias sobre la implementación de este sistema.

1.7 Revisión bibliográfica

Este estudio se realiza tomando en cuenta el método expuesto en los textos de finanzas, en donde se relacionan y se justifican todas las técnicas y/o razones financieras en forma expresa. En ningún texto aparece un sistema práctico recomendado por ningún autor en donde se establezcan bases simples para la toma de decisiones en las empresas de cualquier giro, el cual es el objetivo de este estudio. Al analizar las técnicas y razones financieras expuestas en algunos libros de texto de finanzas, no se puede establecer una comparación bibliográfica con el presente proyecto, ya que el sistema propuesto no ha sido estudiado o tratado por otros autores.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

2 Historia de la Administración Financiera

2.1 Evolución de las finanzas

Cuando las finanzas surgieron como una rama separada de estudio a principios de 1900, se puso énfasis en el análisis relacionado con el aspecto legal de las fusiones, la formación de nuevas empresas y los diversos tipos de instrumentos que las compañías podían emitir para obtener capital.

Durante la depresión que ocurrió en Estados Unidos en la década de los años treinta, se destacó el estudio de las quiebras y las reorganizaciones, la liquidación de compañías y la regulación de los mercados de emisión de obligaciones y acciones.

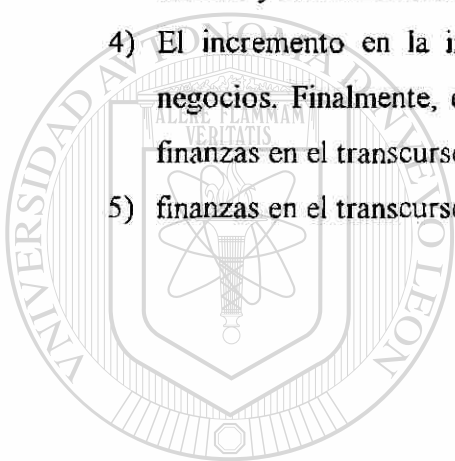
En la década de los cuarenta y principios de los cincuenta, se inició un movimiento respecto al análisis teórico y el enfoque de la administración financiera se dirigió al estudio de decisiones administrativas que consideraban la selección de activos y pasivos para aumentar el valor de la empresa en favor de sus accionistas, para lo cual debía incrementarse el valor de mercado de las acciones luego de elevar la utilidad por acción.

En los sesenta comenzó el estudio de la teoría de la cartera, que consiste en analizar la contribución marginal de cada activo al riesgo de la cartera de inversiones. Durante los setenta empezaron a analizarse los mercados financieros; en los ochenta se iniciaron las investigaciones de la relación que existe entre el esquema de impuestos de las empresas y el esquema de impuestos de los accionistas; también se iniciaron estudios acerca de las imperfecciones de los mercados; surgió la teoría de la agencia y se puso énfasis en el estudio de las repercusiones de la inflación en la toma de decisiones así como en las tasas de interés. Finalmente, en los noventa, se iniciaron los estudios en relación con la desregulación de las instituciones financieras, el crecimiento en la

transferencia electrónica de información y de recursos así como la globalización de las operaciones.

Este enfoque continuó hasta 1990, época en que el análisis se amplió para incluir:

- 1) El estudio de la inflación y sus efectos en las decisiones
- 2) La desregulación de las instituciones financieras y la tendencia hacia la diversificación de los servicios financieros
- 3) El estudio del dramático incremento en ambos: el uso de computadoras para el análisis y la transferencia electrónica de información
- 4) El incremento en la importancia de los mercados globales y las operaciones de negocios. Finalmente, en el diagrama cuatro el lector podrá ver el desarrollo de las finanzas en el transcurso del tiempo.
- 5) finanzas en el transcurso del tiempo.

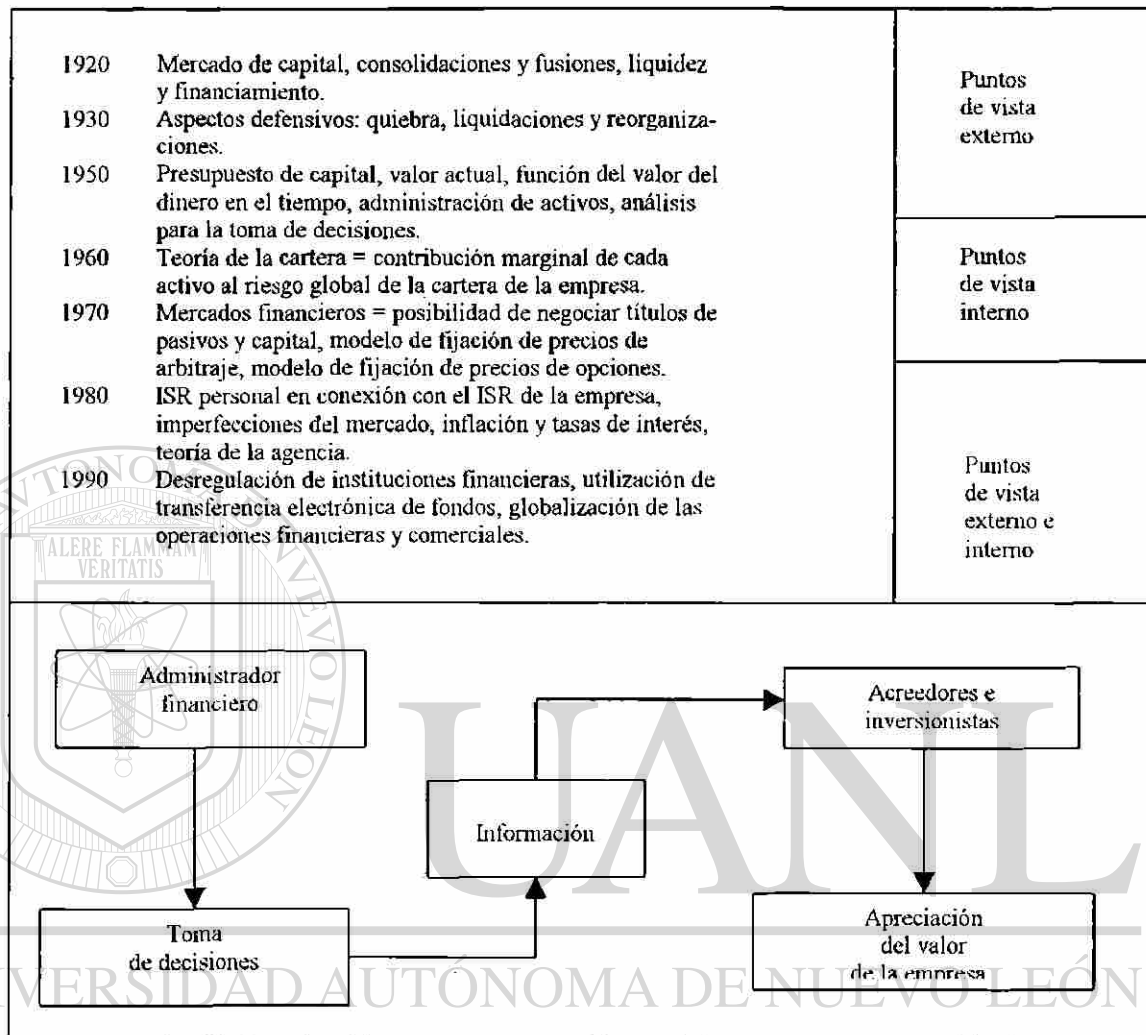


UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

1 Tabla de Evolución de las Finanzas

2.1.1 Evolución del sistema financiero

Pensar en el desarrollo del sistema financiero nos lleva, necesariamente, a la etapa en que las transacciones se realizaban por medio del “trueque”. En esa época, las personas intercambiaban unos productos por otros, negociaban con bienes reales, como los granos o las especias y solamente existía el mercado de ese tipo. Las personas le daban valor a aquellos bienes que podían conservar sus características por más tiempo,

es decir, productos no perecederos, porque de esta forma conservaban su riqueza; los ahorros estaban constituidos por estos recursos que podían conservar su valor pero no incrementar la riqueza del dueño con el paso del tiempo. En ese mundo sin dinero no había activos financieros y, por lo mismo, no podían existir las inversiones financieras.

Cuando el dinero fue introducido en el sistema, como medio de intercambio, las personas podían canjear sus bienes por dinero y utilizarlo para adquirir otros más o guardarlo para futuros trueques; en este punto las personas enfrentaban la decisión económica de consumir versus almacenar su dinero. Sin embargo, antes de que surgiera la posibilidad de invertir el dinero, éste únicamente podía guardarse para ser utilizado después, pero sin generar un beneficio adicional.

Más adelante surgió, en el sistema financiero, la posibilidad de no solamente guardar el dinero sino que ahora se podía invertir por cierto tiempo a cambio de obtener un premio por esta decisión. Entonces, una persona podía decidir entre no consumir ahora con la expectativa de consumir más en el futuro. Si el premio por invertir el dinero un año era de 10% por ejemplo, esto significaba que en el futuro podría adquirir más bienes que en el presente y esto aumentaba sus posibilidades de adquirir esos productos en 10% en el futuro. La posibilidad de tomar estas decisiones existía en la medida en que alguien prefería consumir ahora, con el dinero tomado en préstamo, a cambio de pagar en el futuro. Es importante hacer notar que siempre que alguien invierte dinero hay otro que está solicitando un préstamo y que el premio que recibe quien invierte es una tasa de interés llamada rendimiento; el mismo interés representa un costo para quien toma los recursos en calidad de préstamo. De esta manera surge el concepto del valor del dinero en el transcurso del tiempo, tema que será tratado en el capítulo dos.

Así surgieron los mercados financieros que, aunados al de bienes reales, constituyen el medio en el cual las personas y las empresas realizan transacciones económicas.

2.2 Definición de finanzas

Es la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión, tanto en activos reales como en activos financieros y con la administración de los mismos.

Un activo real es un activo tangible tal como una máquina, un terreno o un edificio; los activos reales son utilizados para generar recursos y, por lo mismo, producen cambios en la situación financiera.

Un activo financiero, por otra parte, constituye el derecho a cobrar una cuenta en el futuro. En el caso de las empresas, podemos pensar en una cuenta o documento por cobrar; para las personas físicas, un activo financiero puede estar representado por el documento que ampara una inversión a plazo en una institución bancaria, el cual le producirá un flujo de efectivo en el futuro.

2.3 Campo de acción de las finanzas

Tradicionalmente las finanzas se dividen en tres grandes áreas: inversiones, finanzas corporativas o administración financiera de empresas e instituciones y mercados financieros.

Inversiones

Esta rama estudia básicamente cómo hacer y administrar una inversión en activos financieros; por ejemplo, en una acción que representa la propiedad, en alguna proporción, del capital social de una empresa.

Finanzas corporativas o administración financiera de las empresas

Una empresa es una entidad económica independiente que posee activos tales como efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, equipo, etcétera, mismos que ha adquirido mediante las aportaciones de sus dueños que son los accionistas y/o por medio del financiamiento de acreedores, como son los bancos, arrendadoras, etcétera.

La administración financiera de las empresas estudia tres aspectos:

- 1) La inversión en activos reales como inmuebles, equipo, inventarios, etcétera, la inversión en activos financieros como las cuentas y documentos por cobrar y las inversiones de excedentes temporales de efectivo.
- 2) La obtención de los fondos necesarios para llevar a cabo las inversiones en activos.
- 3) Las decisiones relacionadas con la reinversión de las utilidades y el reparto de dividendos.

Las decisiones que debe tomar el administrador financiero son tres:

- 1) Decisiones de inversión
- 2) Decisiones de financiamiento
- 3) Decisiones de dividendos

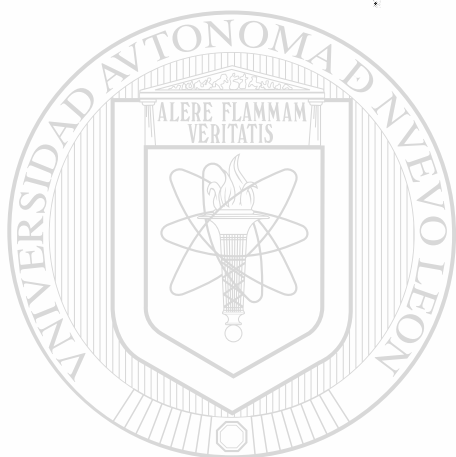
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Instituciones y mercados financieros

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Las instituciones financieras son empresas que se especializan en la venta, compra y creación de títulos de crédito que son activos financieros para los inversionistas y pasivos para las compañías que toman los recursos para financiarse. Los bancos comerciales o de primer piso, casas de bolsa, asociaciones de ahorro y préstamo, compañías de seguros, arrendadoras financieras, sociedades financieras de objeto limitado y uniones de crédito son ejemplos de instituciones financieras. Su labor es transformar activos financieros de una forma a otra. Por ejemplo, un banco transforma un depósito en cuentas de ahorros en capital más intereses para el inversionista a través del proceso de conceder préstamos a empresas y/o personas físicas que requieren de financiamiento. Esos mercados son los espacios en los que actúan las instituciones

financieras para llevar a cabo la compra y venta de los títulos de crédito, tales como las acciones, las obligaciones, el papel comercial, etcétera, y este mercado se conoce como “mercado de valores”. En la división tradicional de finanzas, las instituciones y mercados financieros se consideran conjuntamente, ya que las instituciones son los participantes más importantes en este mercado.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

3 Análisis Financiero

3.1 Qué es el análisis financiero?

El análisis financiero es un proceso de selección, relación y evaluación. El primer paso consiste en seleccionar del total de la información disponible, respecto a un negocio, la que sea más relevante y que afecte la decisión según las circunstancias. El segundo paso es relacionar esta información, de tal manera que sea más significativa. Por último, se deben estudiar estas relaciones e interpretar los resultados. Los tres pasos mencionados antes son definitivamente muy importantes, sin embargo, la esencia del proceso es la interpretación de los datos obtenidos como resultado de aplicar las herramientas y técnicas de análisis.

3.1.1 Objetivo del análisis financiero

Las decisiones de un negocio, como comprar o vender, dar crédito o no, dependen de acontecimientos futuros. Los estados financieros representan principalmente registros de transacciones pasadas y los usuarios externos los estudian como evidencia del funcionamiento de una empresa en el pasado, lo cual puede ser útil para predecir el comportamiento futuro de ésta. La administración de una compañía es responsable de obtener las mayores utilidades posible para lograr el mayor rendimiento sobre los recursos invertidos en la misma; además es responsable de cumplir con los objetivos, de mantener una buena condición financiera, cumplir con sus obligaciones y conducir a la empresa de acuerdo con los objetivos establecidos.

Al observar el funcionamiento pasado de la empresa y su situación presente, los analistas financieros desean satisfacer principalmente dos dudas:

1. ¿Cuál es la rentabilidad de la empresa?
2. ¿Está la compañía en buena condición financiera?

3.2 Rentabilidad

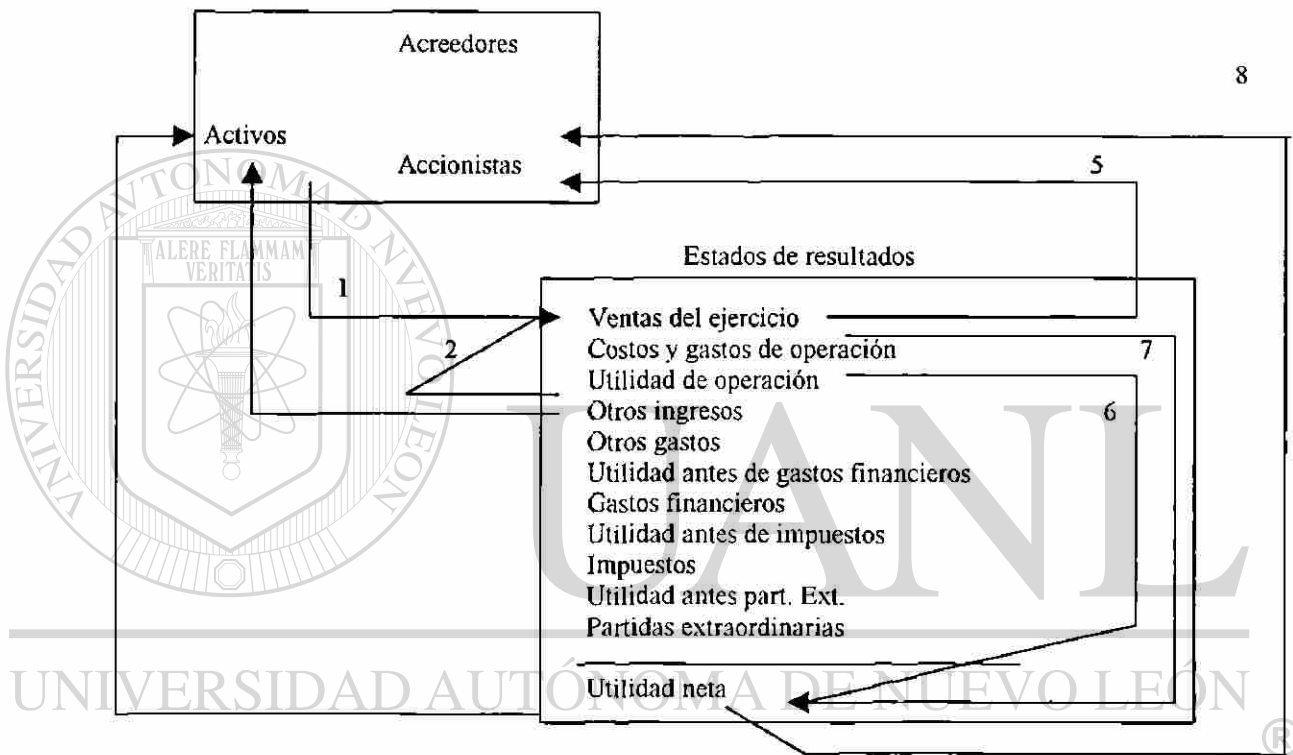
Al hablar, en el lenguaje del análisis financiero, de medir la rentabilidad en una empresa, se entiende que se quiere evaluar la cifra de utilidades logradas en relación con la inversión que las originó. En realidad, la rentabilidad puede medirse a tres niveles de utilidad y a tres niveles de inversión.

La primer medida de rentabilidad existe en relación con la inversión total en activos operativos y la utilidad de operación; la segunda existe con respecto a la inversión total en activos y las utilidades generadas por la totalidad de ellos; y la tercer existe en relación con la inversión hecha por los accionistas y la utilidad que les genera su inversión una vez que se han cubierto tanto los gastos de operación como los de financiamiento.

3.2.1 Rentabilidad de los activos

En conclusión, existe una relación directa entre la inversión en activos y las ventas logradas, misma que debe estudiarse a la luz de los cambios dentro de la empresa y en el ambiente. También debe tenerse siempre presente que el primer indicador de posible utilidades es la existencia de ventas. En la gráfica siguiente de “Generación de utilidades”, la relación de ventas a activos se marca con el número 1.

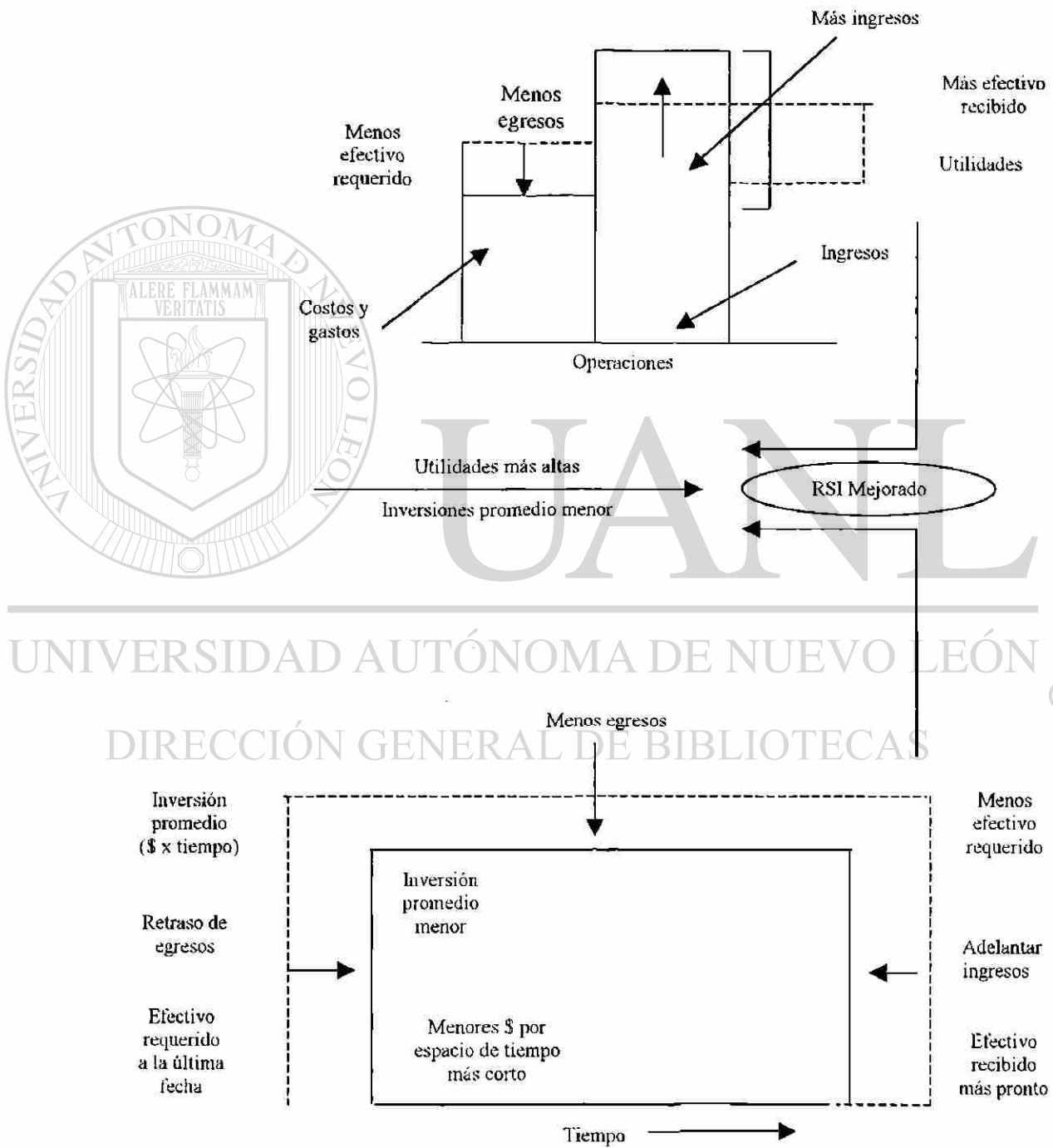
Gráfica Generación de utilidades



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

2 Gráfica Generación de utilidades

Rentabilidad del capital
Cómo mejorar la rentabilidad
Gráfica Mejorando la Rentabilidad



3 Gráfica Mejorando la Rentabilidad

3.3 Efecto del apalancamiento

Debe considerarse que utilizar financiamiento representa un gasto para la empresa y al mismo tiempo, un rendimiento para el acreedor. Lo anterior se discutió en el capítulo dos. Partiendo de la afirmación anterior puede concluirse que el rendimiento generado por los activos se “reparte” entre los acreedores y los accionistas, y dado que el objetivo inicial, entre otros, es generar utilidades para el accionista, éste debe tener un rendimiento proporcionalmente mayor que el acreedor, cada uno en relación con su inversión. De aquí que al analizar la rentabilidad debe tenerse en cuenta que el utilizar el endeudamiento es un medio no un fin, y que el financiamiento debe producir un efecto favorable al accionista con un rendimiento del capital mayor que el rendimiento de los activos.

3.4 Condición financiera

Evaluar la condición financiera de una empresa consiste en analizar si la compañía tiene capacidad de cumplir los compromisos contraídos por y para sus operaciones. Estos compromisos se contraen con proveedores, acreedores, obreros y empleados, el fisco, etcétera, para ser cumplidos tanto en el corto como en el largo plazo. Cuando el análisis es sobre la situación financiera de la compañía, en el corto plazo se habla de evaluar la Liquidez; y cuando el análisis se hace a largo plazo, se habla de evaluar la Solvencia.

3.4.1 Liquidez

La Liquidez de una entidad se mide por la Capacidad en Monto y Posibilidad en Tiempo de cumplir con los compromisos establecidos en el corto plazo.

- Capacidad en Monto: La capacidad en monto significa que la empresa bajo análisis tenga recursos suficientes para cubrir sus compromisos.

Anteriormente, hasta el año de 1982, las empresas debían preparar el estado de cambios en la situación financiera con base en las variaciones sufridas por el capital neto de trabajo de un ejercicio a otro. Se daba importancia al capital neto de trabajo como medida de liquidez con fundamento en la idea de que los recursos con naturaleza y características de corto plazo de alguna manera “garantizaban” la existencia de liquidez. Se pensaba que si se tenían los activos de corto plazo, lo de menos era convertirlos en efectivo y con este cumplir con sus compromisos.

En la actualidad, con las condiciones económicas imperantes, no solo es importante que se tengan los activos de corto plazo, sino que además estos tengan posibilidades reales de convertirse en efectivo. A partir del año de 1983, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, decidió sustituir la base de preparación del estado de cambios en la situación financiera, utilizando el efectivo en el lugar del capital neto de trabajo y posteriormente, en 1990, el mismo instituto promulgo el boletín B-12 que establece la elaboración del estado de cambios en la situación financiera a pesos constantes. Con esto puede hacerse un análisis mas real de la liquidez, pues se cuenta con la información del efectivo generado en el ejercicio, de donde proviene y hacia donde se canaliza. Adicionalmente habrá que estudiar los renglones de activos circulantes y evaluar, con las herramientas tradicionales, sus posibilidades de generar efectivo.

- **Posibilidad en tiempo:** Posibilidad en tiempo significa que, además de estudiar si la empresa puede generar efectivo a partir de sus operaciones, debe analizarse como un aspecto muy importante, cuanto tiempo le toma a la compañía en vender sus inventarios, cobrar sus cuentas por cobrar, etcétera. El estado de cambios en la situación financiera estudiado en combinación con el tiempo que le toma a la empresa convertir sus activos circulantes será fundamental en la evaluación de liquidez.

- **Compromisos establecidos en el corto plazo:** Se refieren a los pagos que en el corto plazo deben efectuarse a los proveedores, a los bancos, otros acreedores, etcétera. La existencia de estos compromisos depende de su naturaleza; los que se tienen con los proveedores por ejemplo, son de los llamados espontáneos pues surgen por la operación normal. Los pasivos bancarios, por el contrario, no surgen espontáneamente, sino que dependen de la decisión de alguien en la empresa, que puede elegir entre contratar prestamos a corto y/o largo plazo o financiar parte de los activos circulantes con capital de los accionistas.

Concluyendo, puede verse que la liquidez depende en forma definitiva de los tres factores mencionados anteriormente y es tarea del analista encontrar explicación, analizando estos factores, a la falta o exceso de liquidez.

3.4.2 Solvencia

Como se ha mencionado antes, la solvencia tiene que ver con la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos de largo plazo. En realidad es un concepto más amplio pues abarca también la posibilidad de aprovechar oportunidades y hacer frente a situaciones de crisis.

Una realidad inevitable es que el largo plazo estará influido por la calidad de los cortos plazos que experimente la compañía.

La fuerza y potencia financiera que se espera tenga la empresa depende de la forma en que son generados ambos, el flujo de efectivo (liquidez) y la rentabilidad (utilidades). Debe existir, dependiendo de la compañía, cierto equilibrio entre liquidez y rentabilidad. Este equilibrio dependerá de que las estructuras de activos (costos fijos y variables) y de capital (mezcla de pasivos y capital) sean elegidas de acuerdo con las posibilidades que tiene el negocio de generar ventas.

3.5 Razones financieras

El análisis de la relación entre diferentes partidas de los estados financieros es esencial para la interpretación de los datos contenidos en los informes publicados por las empresas. El analista encontrará que existen ciertas razones individuales que le ayudarán en el proceso de análisis e interpretación de los estados financieros.

Las razones financieras son medidas aritméticas que establecen una relación entre dos o más partidas de los estados financieros. Lo importante es que se calculen a partir de datos que efectivamente se relacionen entre sí. Por ejemplo, calcular una razón a partir de la cifra de ventas y la de activos es correcto, ya que existe una relación directa entre ellas: las ventas se logran al utilizar los activos. Calcular, por otra parte, una razón a partir de la cifra de capital común y la de gasto por fletes no tendría sentido, ya que no existe una relación directa entre ellas.

Probablemente la herramienta más utilizada por los analistas de estados financieros sea el cálculo de razones. Sin embargo, ésta debe siempre complementarse con las otras herramientas anteriormente expuestas.

3.6 Métodos de análisis

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

Existen varios métodos para analizar el contenido de los estados financieros, sin embargo, tomando como base la técnica de la comparación, podemos clasificarlos en forma enunciativa y no limitativa, como sigue:

I. METODO DE ANALISIS VERTICAL:

- a) Procedimiento de Porcientos Integrales.
- b) Procedimiento de Razones Simples.
- c) Procedimientos de Razones Estándar.

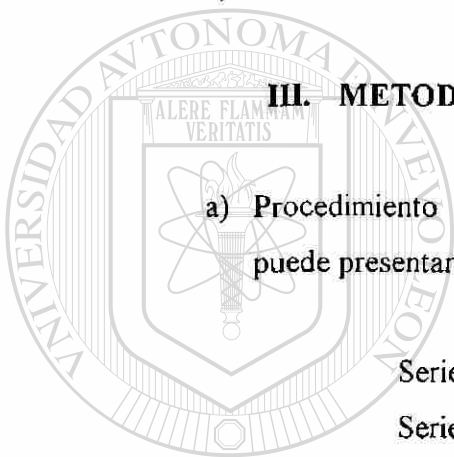
II. METODO DE ANALISIS HORIZONTAL:

- a) Procedimiento de aumentos y disminuciones.

III. METODO DE ANALISIS HISTORICO:

- a) Procedimiento de las tendencias, que para efectos de la comparación se puede presentar a base de:

Serie de Cifras o Valores
Serie de Variaciones
Serie de Indices



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



IV. METODO DE ANALISIS PROYECTADO O ESTIMADO:

- a) Procedimiento del Control Presupuestal
- b) Procedimiento del Punto de equilibrio

El método Vertical o Estático, se aplica para analizar un estado financiero fecha fija o correspondiente a una período determinado.

El método Horizontal o Dinámico, se aplica para analizar dos estados financieros de la misma empresa a fechas distintas o correspondientes a dos períodos o ejercicios.

El método Histórico, se aplica para analizar una serie de estados financieros de la misma empresa, a fechas o períodos distintos.

El método Proyectado o Estimado, se aplica para analizar estados financieros Proforma o presupuestos.

3.7 Procedimiento de razones simples

Este procedimiento consiste: “en determinar las deferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geoméricamente las cifras de dos o más conceptos de integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada”.

Las razones simples pueden clasificarse como sigue:

I. Por la naturaleza de las cifras:

- a) Razones Estática,
- b) Razones Dinámicas,
- c) Razones Estático-dinámicas,
- d) Razones Dinámico-estáticas.

II. Por su significado o lectura:

- a) Razones Financieras,
- b) Razones de Rotación,
- c) Razones Cronológicas.

III. Por su Aplicación u Objetivos:

- a) Razones de Rentabilidad,
- b) Razones de Liquidez,

- c) Razones de Actividad,
- d) Razones de Solvencia y Endeudamiento,
- e) Razones de Producción,
- f) Razones de Mercadotecnia, etc.

Las Razones de Rentabilidad, son aquellas que miden la utilidad, dividendos, réditos etc. de una empresa.

Las Razones de Liquidez, son aquellas que estudian la capacidad de pago en efectivo o dinero de una empresa, etc.

Las Razones de Actividad, son aquellas que miden la eficiencia de las Cuentas por Cobrar y por Pagar, la eficiencia del consumo de materiales producción, ventas, activos, etc.

Las Razones de Solvencia y Endeudamiento, son aquellas que miden la porción de Activos financiados por deuda de terceros, miden asimismo, la habilidad para cubrir intereses de la deuda y compromisos inmediatos, etc.

Las Razones de Producción, son aquellas que miden la eficiencia del proceso productivo; la eficiencia de la contribución marginal, miden los costos y capacidad de las instalaciones, etc.

Las Razones de Mercadotecnia, son aquellas que miden la eficiencia del Departamento de Mercados y del Departamento de Publicidad de una empresa, etc.

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

- a) Puntos débiles de una empresa.
- b) Probables anomalías.

c) En ciertos casos como base para formular un juicio personal.

El número de razones simples que pueden obtenerse de los estados financieros de una empresa, es ilimitado, algunas con significado práctico, otras sin ninguna aplicación; luego entonces, corresponde al criterio y sentido común del analista, determinar el número de razones simples con significado práctico, para poder establecer puntos débiles de la empresa, probables anomalías de la misma, etc.

Asimismo, en la aplicación de este procedimiento, el analista debe tener cuidado para no determinar razones que no conducen a ningún fin, es decir, se debe definir cuales son los puntos o las metas a las cuales se pretende llegar y, con base en esto, tratar obtener razones con resultados positivos, luego entonces, el número de razones a obtener, variará de acuerdo con el objeto en particular que persiga el analista.

La aplicación del procedimiento de razones simples, tiene un gran valor práctico, supuesto que en general podemos decir que orienta al analista de estados financieros respecto a lo que debe hacer y como debe enfocar su trabajo final, sin embargo, debemos reconocer que tiene sus limitaciones, por lo tanto no debemos conferirle atributos que en realidad no le corresponden.

A continuación, estudiaremos brevemente algunas razones que en general y para fines didácticos consideramos de importancia, anticipando que no son las únicas que pueden emplearse, ni tampoco que deban aplicarse todas al mismo tiempo y en la misma empresa.

3.8 Estudio particular de razones simples

El estudio lo enfocaremos a los siguientes puntos:

Primera razón:

a) Razón del capital de trabajo.

b) Fórmula:

$$R.C.T. = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

c) Ejemplo:

Una empresa determinada presenta en su Balance General los siguientes importes:
(Cifras en miles de pesos)

Activo Circulante

Efectivo en caja y bancos

Clientes

Inventarios

Menos: Estimación para cuentas incobrables

Estimación para obsolescencia de Inv.

Pasivo Circulante

Proveedores

Acreedores

Documentos por pagar a corto plazo

Cuál será la razón del Capital de Trabajo?

Datos:

A.C. = \$ 3,100

P.C. = \$ 1,240

R.C.T. = X

R.C.T. = $\frac{A.C.}{P.C.}$

P.C.

R.C.T. = $\frac{3,100}{1,240}$

1,240

R.C.T. = 2.5 o bien: $\frac{2.5}{1}$

1

d) Lectura:

Antes de ver la lectura de la anterior razón, expondremos que existen dos formas para leer cualquier razón; la primera denominada lectura positiva y la segunda lectura negativa; en la primera, se inicia con el Antecedente y se finaliza con el Consecuente; en la lectura negativa, se inicia con el Consecuente y se finaliza con el Antecedente.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Lectura positiva: “La empresa dispone de \$2.50 de Activo Circulante para pagar cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo”.

Lectura negativa: “Cada \$1.00 de Pasivo Circulante está garantizado con \$2.50 de efectivo y otros bienes que en el curso normal de operaciones se transforman en efectivo”.

e) Esta razón representa:

La capacidad de pago a corto plazo de la empresa y el índice de solvencia de la empresa

f) Aplicación:

Esta razón se aplica generalmente para determinar la capacidad de pago de la empresa, el índice de solvencia de la misma; asimismo para estudiar el Capital de Trabajo, etc.

En nuestro medio se ha aceptado como buena la razón de 2 a 1, es decir, que por cada \$1.00 que los acreedores a corto plazo hayan invertido, debe existir por lo menos \$2.00 de Activo Circulante para cubrir esta deuda; dicha razón es más bien de orden práctico, no de orden técnico, supuesto que es en la suposición de que de que si por cualquier circunstancia el Activo Circulante de la empresa bajará de valor hasta en un 50%, el otro 50% que quedara de ese Activo Circulante, serviría para pagar y cubrir a los acreedores a corto plazo.

Ahora bien, en virtud de que la razón comprueba cantidad y no calidad, es decir, la razón del Capital de Trabajo mide sólo el valor total en dinero de los Activos Circulantes y de los Pasivos Circulantes, se hace necesario estudiar a cada empresa en particular tomando en cuenta todas sus características y factores externos, para poder emitir un juicio preliminar, nunca definitivo; por lo mismo, deben estudiarse individualmente cada partida del Activo y Pasivo Circulantes; en otras palabras, cada empresa comercial, industrial, etc., tiene sus propios y peculiares problemas y características, que indudablemente se reflejan en sus propias razones, de ahí que la razón de Capital de Trabajo de 2 a 1 para determinada empresa puede ser buena, sin embargo, para otra puede no serlo.

Segunda razón:

a) Nombre de la razón:

Razón Severa, denominada también, prueba del Acido.

b) Fórmula:

$$\text{R.S.} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

(La diferencia que existe entre el Activo Circulante y los inventarios, se conoce con el nombre de Activo Rápido y también, con el nombre de Activo de Inmediata Realización).

c) Ejemplo:

Activo Circulante (incluyendo Inventarios)	\$ 800,000.00
Inventarios	\$ 440,000.00
<hr/>	
Pasivo Circulante	\$ 400,000.00
Razón Severa	\$ X

$$\text{R.S.} = \frac{\text{A.C.} - \text{I}}{\text{P.C.}}$$

$$\text{R.S.} = \frac{800,000.00 - 440,000.00}{400,000.00}$$

$$\text{R.S.} = \frac{360,000.00}{400,000.00}$$

$$\text{R.S.} = .9 \text{ o bien: } \frac{9}{10}$$

d) Lectura:

“La empresa cuenta con \$0.90 de Activos Disponibles rápidamente, por cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo”, o bien:

“Por cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo, la empresa cuenta con \$0.90 de Activos rápidos”.

e) Significado:

Representa: La suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los Pasivos a corto plazo, es decir, la razón representa el índice de solvencia inmediata de la empresa.

f) Aplicación:

Esta razón se aplica en la práctica, para determinar la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

La razón de orden práctico que se acepta en la generalidad de los casos, es de 1 a 1, es decir, por cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo (Pasivos rápidos), la empresa deber contar cuando menos con \$1.00 de Activos rápidos, en otras palabras, los inventarios de una empresa deben tener un costo máximo igual al Pasivo Circulante.

Para determinar, de acuerdo con el ejemplo, la suficiencia o insuficiencia de solvencia inmediata de la empresa, haríamos lo siguiente:

Indice de solvencia inmediata normal	\$	1.00
Indice de solvencia inmediata real	\$	0.90
Insuficiencia de solvencia inmediata	\$	<u>0.10</u>

Desde luego, que la insuficiencia de solvencia inmediata se ve garantizada por los inventarios de la empresa que ascienden a \$440,000.00; ahora bien, si deseamos saber el índice de garantía, aplicamos la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{440,000.00}{400,000.00} = 1.10$$

O sea que la empresa garantiza con \$1.00 de inventarios cada \$0.10 de insuficiencia de solvencia inmediata.

Tercera razón:

a) Nombre de la razón:

Razón del Índice de Rentabilidad

b) Fórmula:

$$\text{R.I.R.} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

c) Ejemplo:

Utilidad Neta	\$	1,200,000.00
Capital Social Pagado	\$	6,000,000.00
Superávit	\$	2,000,000.00

$$\text{R.I.R.} = \frac{1,200,000.00}{6,000,000.00 + 2,000,000.00}$$

$$\text{R.I.R.} = \frac{1,200,000.00}{8,000,000.00}$$

$$\text{R.I.R.} = .15 \text{ ó bien: } \frac{.15}{1}$$

d) Lectura:

Los propietarios de la empresa obtienen \$0.15 de utilidad o beneficio por cada \$1.00 de inversión propia”; o bien:

“Por cada \$1.00 de inversión acumulada (Capital Pagada más el Superávit) de los propietarios, se obtiene \$0.15 de utilidad o beneficio”.

e) Significado:

Esta razón nos indica el índice (porcentaje) de rentabilidad que produce la empresa a los propietarios de la misma; de acuerdo con nuestro ejemplo, el índice de productividad será de:

$$.15 * 100 = 15\%$$

f) Aplicación:

Se puede aplicar esta razón, para determinar el Índice de Rentabilidad de:

- 1°. Los propietarios cuando todos son socios o accionistas ordinarios.
- 2°. Los propietarios cuando existan socios o accionistas ordinarios y privilegiados.
- 3°. Los acreedores a largo plazo.
- 4°. Del negocio en general.

Para determinar el Índice de Rentabilidad, cuando todos son socios o accionistas ordinarios, aplicamos la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} \quad 100$$

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Si deseamos conocer el Índice de Rentabilidad cuando existan socios o accionistas ordinarios y privilegiados, aplicamos las siguientes fórmulas:

Índice de Productividad de Accionistas Ordinarios:

UTILIDAD NETA Menos DIVIDENDOS PRIVILEGIADOS

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE Menos CAPITAL SOCIAL PRIVILEGIADO}}{\text{CAPITAL SOCIAL PRIVILEGIADO}} \quad 100$$

Índice de Rentabilidad de Accionistas Privilegiados:

$$\frac{\text{DIVIDENDOS PRIVILEGIADOS}}{\text{CAPITAL SOCIAL PRIVILEGIADO}} \quad 100$$

El Índice de Rentabilidad de los Acreedores a largo plazo, se determina como sigue:

$$\frac{\text{INTERESES SOBRE EL PASIVO FIJO}}{\text{PASIVO FIJO}} \quad 100$$

Ahora bien, el Índice de Rentabilidad del negocio en general, lo determinamos mediante la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA Más INTERESES SOBRE EL PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE Más PASIVO FIJO}} \quad 100$$

Como complemento, diremos que cuando el accionista desea saber cuánto le da de rendimiento una acción determinada, podemos aplicar la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{NUMERO DE ACCIONES}}$$

Es advertir, que para interpretar correctamente tanto la razón anterior, como los Índices de Rentabilidad, es necesario tomar muy en cuenta, que nuestra moneda pierde aproximadamente un 15.6% anual de poder adquisitivo, debido a diversos fenómenos económicos.

Por lo anterior, si nos preguntasen el porcentaje que deben producir determinadas inversiones, contestaríamos que dicho porcentaje deberá ser muy superior al 8% que es lo que pierde anualmente de poder adquisitivo nuestra moneda; sin embargo, también debemos observar el siguiente principio:

“A Mayor Riesgo, Mayor Índice de Rentabilidad” y

“A Menor Riesgo, Menor Índice de Rentabilidad”.

Desde el punto de vista humano, si deseáramos determinar el rendimiento razonable de un negocio, tal vez nuestra respuesta sería la siguiente:

“El rendimiento razonable de un negocio, es aquel en el cual se produce relativamente la mejor productividad del capital y el mejor salario para el trabajador, conforme al poder adquisitivo del consumidor y las necesidades del gobierno para proporcionar los servicios públicos”.

Cuarta razón:

a) Nombre de la razón:

Razón de rotación de inventarios.

b) Fórmula:

EMPRESAS COMERCIALES:

$$R.I. = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS A PRECIO DE VENTA}}$$

O bien:

$$R.I. = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS A PRECIO COSTO}}$$

EMPRESAS INDUSTRIALES

$$\text{Rotación de Inventarios de Materiales (Materia Prima) = } \frac{\text{MATERIALES CONSUMIDOS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE MATERIALES}}$$

Rotación de Inventarios = COSTO DE PRODUCCION
de Productos en Proceso PROMEDIO DE INVENTARIOS
DE PRODUCTOS EN PROCESO

Rotación de Inventarios = VENTAS NETAS
de Productos Terminados PROMEDIO DE INVENTARIOS
DE PRODUCTOS TERMINADOS
A PRECIO DE COSTO

o bien: COSTO DE VENTAS
PROMEDIO DE INVENTARIOS
A PRECIO DE COSTO

c) Una empresa comercial desea conocer la rotación de sus inventarios de mercancías, proporcionando los siguientes datos:

Costo de Ventas	=	18,000,000.00
Inventario Inicial de Mercancías	=	7,000,000.00
Inventario Final de Mercancías	=	5,000,000.00

R.I. = COSTO DE VENTAS
PROMEDIO DE INVENTARIOS
A PRECIO DE COSTO

$$R.I. = \frac{18,000,000.00}{\frac{7,000,000.00 + 5,000,000.00}{2}}$$

$$R.I. = \frac{18,000,000.00}{6,000,000.00}$$

$$R.I. = 3$$

Una empresa industrial desea conocer la rotación de sus inventarios, para lo cual proporciona los siguientes datos:

Materiales consumidos	=	1,200,000.00
Inventario inicial de materiales	=	400,000.00
Inventario final de materiales	=	200,000.00
Costo de producción	=	19,000,000.00
Inventario inicial de productos en proceso	=	6,000,000.00
Inventario final de productos en proceso	=	2,000,000.00
Costos de Ventas	=	20,000,000.00
Inventario inicial de productos terminados	=	4,500,000.00
Inventario final de productos terminados	=	3,500,000.00

Rotación de Inventarios de = $\frac{\text{MATERIALES CONSUMIDOS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE MATERIALES}}$
Materiales

$$\text{R.I.M.} = \frac{1,200,000.00}{\frac{400,000.00 + 200,000.00}{2}}$$

$$\text{R.I.M.} = \frac{1,200,000.00}{300,000.00}$$

$$\text{R.I.M.} = 4$$

Rotación de Inventarios de = $\frac{\text{COSTO DE PRODUCCION}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO}}$
Productos en Proceso

$$\text{R.I.P.P} = \frac{19,000,000.00}{6,000,000.00 + 2,000,000.00}$$

$$\text{R.I.P.P.} = \frac{19,000,000.00}{4,000,000.00}$$

$$\text{R.I.P.P.} = 4.75 \text{ ó } 5$$

$$\text{Rotación de Inventarios de Productos Terminados} = \frac{\text{COSTOS DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS A PRECIO DE COSTO}}$$

$$\text{R.I.P.T.} = \frac{20,000,000.00}{\frac{4,500,000.00 + 3,500,000.00}{2}}$$

$$\text{R.I.P.T.} = \frac{20,000,000.00}{4,000,000.00}$$

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

d) **Lectura:** DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En el ejemplo de la empresa comercial tendremos:

“3 veces se han vendido los inventarios medios de mercancías en el periodo a que se refiere el costo de ventas”

En la empresa industrial en el caso de rotación de materiales o materia prima tendremos:

“4 veces se han consumido los inventarios medios de materiales en el periodo a que se refiere el costo de producción”. En el caso de rotación de productos en proceso, tendremos:

“5 veces se han consumido los inventarios medios de productos en proceso en el periodo a que se refiere el costo de producción”.

En el caso de rotación de productos terminado, tendremos: “5 veces se han vendido los inventarios medios de productos terminados en el periodo a que se refiere el costo de ventas”.

e) Significado:

Esta razón nos indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas; asimismo, la rapidez de consumo de materiales o materia prima y la rapidez de producción.

f) Aplicación:

Se aplica para determinar la eficiencia de las ventas; también para presupuestar las compras de mercancías en empresas comerciales y de materiales o materia prima en empresas industriales; asimismo para conocer cuántos días permanecen en las bodegas los materiales antes de pasar al departamento de producción; cuántos días permanecen los materiales en las máquinas antes de transformarse en productos terminados y cuántos días permanecen en los almacenes los productos terminados antes de ser vendidos, todo lo anterior aplicando los Plazos Medios de Consumo, de Producción y de ventas, como sigue:

$$\text{Plazo Medio de Consumo} = \frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Rotación de Inventarios de Materiales}}$$

$$\text{Plazo Medio de Producción} = \frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Rotación de Inventarios de Productos en proceso}}$$

$$\text{Plazo Medio de Ventas} = \frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Rotación de Inventarios de Productos Terminados}}$$

Ahora bien, si suponemos que el ejercicio de la empresa comprende un año, o sea, 360 días comerciales, tendremos:

$$\text{Plazo Medio de Consumo} = \frac{360}{4}$$

$$\text{P.M.C.} = 90 \text{ días}$$

$$\text{Plazo Medio de Producción} = \frac{360}{4.75}$$

$$\text{P.M.P.} = 76 \text{ días}$$

$$\text{Plazo Medio de Ventas} = \frac{360}{5}$$

$$\text{P.M.V.} = 72 \text{ días}$$

Luego entonces la interpretación será como sigue:

“90 días permanecen los materiales o materias primas en las bodegas antes de pasar al departamento de producción”.

“76 días permanecen los materiales en las máquinas antes de transformarse en productos terminados” o bien, “76 días es el periodo de producción”, o bien: “para elaborar los productos, la empresa tarda 76 días”.

“72 días permanecen los productos terminados en los almacenes antes de ser vendidos”.

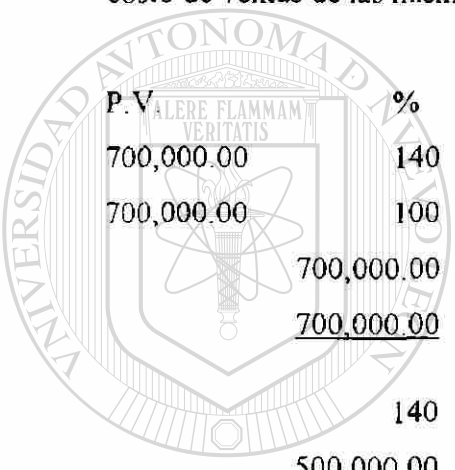
Para finalizar el estudio de esta razón, diremos que en ocasiones las empresas controlan sus mercancías a precio de venta, por convenir así a sus intereses; en tal

situación, si deseamos conocer el precio de costo de costo de las mismas, aplicamos la siguiente proporción:

Precio de venta es a por ciento de ventas como x costo es al 100%

Ejemplo:

Una empresa vendió \$700,000.00 de mercancías en un ejercicio determinado; se sabe que el precio de venta es igual al 140% del costo de las mercancías. ¿Cuál será el costo de ventas de las mismas?

	<table border="0"> <tr> <td>P.V.</td> <td style="text-align: right;">%</td> <td>=</td> <td>C.V.</td> <td style="text-align: right;">%</td> </tr> <tr> <td>700,000.00</td> <td style="text-align: right;">140</td> <td>=</td> <td>x</td> <td style="text-align: right;">100</td> </tr> <tr> <td>700,000.00</td> <td style="text-align: right;">100</td> <td>=</td> <td>140</td> <td style="text-align: right;">x</td> </tr> <tr> <td>700,000.00</td> <td style="text-align: right;">x</td> <td>=</td> <td>x</td> <td style="text-align: right;">x</td> </tr> <tr> <td><u>700,000.00</u></td> <td style="text-align: right;">x</td> <td>=</td> <td></td> <td style="text-align: right;">x</td> </tr> <tr> <td>140</td> <td style="text-align: right;">x</td> <td>=</td> <td></td> <td style="text-align: right;">x</td> </tr> <tr> <td>500,000.00</td> <td style="text-align: right;">x</td> <td>=</td> <td>x</td> <td style="text-align: right;">x</td> </tr> </table>	P.V.	%	=	C.V.	%	700,000.00	140	=	x	100	700,000.00	100	=	140	x	700,000.00	x	=	x	x	<u>700,000.00</u>	x	=		x	140	x	=		x	500,000.00	x	=	x	x
P.V.	%	=	C.V.	%																																
700,000.00	140	=	x	100																																
700,000.00	100	=	140	x																																
700,000.00	x	=	x	x																																
<u>700,000.00</u>	x	=		x																																
140	x	=		x																																
500,000.00	x	=	x	x																																

Luego entonces, el costo de ventas será igual a \$500,000.00

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

4 Flujo de Efectivo

4.1 Concepto de cash flow o flujo de efectivo

Es el estado financiero que nos muestra el origen de los fondos de una empresa, así como las aplicaciones que hicieron de las mismas en dos o mas periodos o ejercicios determinados pasados, presentes o futuros, este reposte tiene las siguientes características:

- Es un Estado Financiero.
- Muestra el origen y la aplicación a largo plazo de los fondos de una empresa.
- La información de este Estado corresponde a dos o mas ejercicios (dinámico).

El estado de flujo de fondo se divide en tres partes:

- Encabezado, destinado para:
 - a) Nombre de la empresa.
 - b) Denominación de ser un estado de flujo de caja, o bien (Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Flujo de Fondos a Largo Plazo, Cash Flow, Etc.).
 - c) Los ejercicios correspondientes.

- Cuerpo, destinado para:

- a) Origen de los fondos.
- b) Aplicación de los fondos.

- Pie, destinado para:

- a) nombre y firma del contador, auditor, analista, etc.

Este documento se presenta generalmente por cinco años futuros, es decir, es un Estado Financiero Proforma.

En cada año se presentan tres columnas de importes como sigue:

- Importes de presupuestos.
- Importes reales.
- Variación.

4.2 Planificación y control de los flujos de efectivo.

Introducción y propósito

En este capítulo me gustaría hablar del flujo de efectivo tanto para controlar las entradas de efectivo como las salidas de efectivo (apalancamiento financiero), puesto que yo considero que el poder establecer un correcto nivel del “CASH” en las empresas es algo primordial en la vida de todo ente económico, de tal manera que podamos establecer a el flujo de efectivo como una técnica financiera que será una herramienta financiera mas en el proceso de la toma de decisiones.

A continuación trataremos a fondo las técnicas del flujo de efectivo existentes a fin de tener una conocimiento mas amplio del tema.

Una de las principales responsabilidades de la administración es planificar, controlar y salvaguardar los recursos de la empresa. Son dos clases de recursos los que fluyen a través de muchos negocios: el efectivo y los activos distintos del efectivo. El presente capítulo está enfocado a los flujos de entradas de efectivo (es decir, el efectivo que se recibe) y los flujos de salidas de efectivo (o sea los pagos de efectivo). La planificación y el control de las entradas de efectivo, de las salidas de efectivo y del correspondiente financiamiento, constituyen una importante función en todas las empresas. La presupuestación del efectivo es una forma eficaz de planificar y controlar las salidas de éste, de evaluar las necesidades del mismo y de hacer uso provechoso de su excedente. Un objetivo básico es planificar la posición de liquidez de la compañía, como un elemento para determinar las futuras necesidades de obtención de préstamos y

las oportunidades de inversión. Por ejemplo, si no se invierte el efectivo excedente, se incurre en un costo de oportunidad, es decir, en una pérdida de los intereses que podrían ganarse. La administración puede controlar los tiempos de los flujos de efectivo de muchas maneras, tales como: incrementar la eficacia de las actividades de crédito y cobranzas, efectuar pagos con letras a plazo fijo en vez de con cheques, hacer los pagos precisamente el último día de los periodos de descuento, así como notificar los pagos y conceder descuentos sobre las ventas de contado. La administración del efectivo es importante en las empresas, sean grandes o pequeñas. Muchas instituciones de préstamos exigen proyecciones de los flujos de efectivo antes de otorgar préstamos de cierta cuantía.

4.3 El Centro de la planificación del efectivo

Un presupuesto de efectivo (o de caja) muestra los flujos de entradas y de salidas de efectivo, así como la posición final, por subperiodos, para un lapso específico. La mayor parte de las compañías deben desarrollar planes, tanto de largo como de corto plazo, sobre sus flujos de efectivo. El presupuesto de efectivo de corto plazo, forma parte del plan anual de utilidades. Un presupuesto de efectivo consta básicamente de dos partes:

- 1) los ingresos de efectivo (flujos de entradas) planificados
- 2) 2) los desembolsos (flujos de salidas) de efectivo planificados.

Al planificar los flujos de entradas y de salidas de efectivo, se determinan las posiciones inicial y final de caja, para el periodo presupuestal. La planificación de los flujos e entradas y de salidas de efectivo indicará:

- 1) La necesidad de financiar probables déficits de caja
- 2) La necesidad de planificar la inversión del efectivo se relaciona directamente con otros planes, tales como el plan de ventas, las cuentas por cobrar y los presupuestos

de gastos y, desde luego, el presupuesto de desembolsos de capital. Sin embargo, la planificación y el control de estas actividades no resuelve de manera automática la posición de caja, lo cual sugiere una distinción esencial entre el presupuesto de efectivo y los demás presupuestos. El presupuesto de efectivo se enfoca exclusivamente sobre los importes y los tiempos de las entradas y las salidas de efectivo. En cambio, los demás presupuestos centran su atención en los tiempos de todas las transacciones (tanto de efectivo como las que no implican efectivo), a lo cual se le denomina la base contable de acumulación, en oposición con la base de efectivo.

Los principales propósitos del presupuesto de efectivo son:

1. Determinar la probable posición de caja al fin de cada periodo, como resultado de las operaciones planificadas.
2. Identificar los excedentes o déficits de efectivo por periodos.
3. Establecer la necesidad de financiamiento y/o la disponibilidad de efectivo ocioso para inversión.
4. Coordinar el efectivo con: a) el total del capital de trabajo, b) los ingresos por las ventas, c) los gastos, d) las inversiones y e) los pasivos.
5. Establecer una base sólida para la vigilancia continua de la posición de caja.

La preparación del presupuesto de caja debe ser responsabilidad del tesorero de la compañía. El presupuesto de caja se basa casi exclusivamente en los demás presupuestos; por lo tanto, el tesorero debe trabajar muy cerca con los demás gerentes, cuyas decisiones puedan afectar de manera directa a los flujos de efectivo.

Un programa integral de planificación y control de utilidades crea las bases para un presupuesto realista de caja. Debe haber un equilibrio entre el efectivo disponible y las actividades que requieren de efectivo – las operaciones, los desembolsos de capital, etc. Con demasiada frecuencia, no se percibe la necesidad de efectivo adicional sino hasta que la situación alcanza un grado de emergencia.

4.4 Horizontes del tiempo en la planificación y control del efectivo

Las características y la importancia de los continuos flujos de entradas y salidas de efectivo en un negocio denotan que la planificación y el control del efectivo debe cubrir tres diferentes horizontes del tiempo:

- 1) El de largo plazo
- 2) El de corto plazo
- 3) El inmediato.

El horizonte del efectivo en el largo plazo debe ser congruente con las dimensiones de tiempo de:

- a) El plan estratégico de utilidades de largo plazo
- b) Los proyectos de desembolsos de capital. Planificar los flujos de entradas de efectivo a largo plazo (principalmente por conceptos de ventas, servicios y financiamiento), así como los flujos de salidas de efectivo a largo plazo (principalmente por gastos, desembolsos de capital y pago de la deuda), es fundamental para las sanas decisiones financieras y para el uso óptimo del efectivo y del crédito a largo plazo. La planificación de largo alcance del efectivo se enfoca sobre los flujos de entradas de efectivo más relevantes.

El horizonte de corto plazo del efectivo debe ser congruente con el plan táctico de utilidades de corto plazo. La planificación del efectivo para este horizonte del tiempo exige planes detallados para los flujos de entradas y salidas de efectivo, que se relacionan de manera directa con el plan anual de utilidades (es decir, el efectivo derivado de las ventas y el efectivo requerido para pagar el nuevo equipo). El presupuesto de caja a corto plazo se desarrolla principalmente con base en las distintas cédulas del presupuesto, tales como presupuestos de gastos de administración, de ventas,

presupuesto de control de utilidades, presupuesto de control de mano de obra, y que son incluidas en el plan anual de utilidades.

El horizonte inmediato del tiempo se emplea en muchas empresas, principalmente para estimar, controlar y administrar los flujos de entradas y salidas de efectivo, a menudo sobre una base diaria continua. Su objetivo primordial es asegurar que no se creen déficits ni saldos excedentes de efectivo. Minimiza el costo de los intereses mediante el aprovechamiento de todos los descuentos por pronto pago sobre las cuentas por pagar y el cumplimiento de todas las fechas de vencimiento de los desembolsos de efectivo. Minimiza, también, el costo de oportunidad de los saldos de excedentes de efectivo, al permitir las oportunas inversiones del efectivo a medida que éste se vaya acumulando.

4.5 Métodos que se usan para desarrollar un presupuesto de efectivo (o de caja)

Para desarrollar el presupuesto de caja se emplean dos métodos básicos. Uno de ellos es el método de ingresos y desembolsos de efectivo (denominado a veces el método directo de la cuenta de caja), el cual se basa en un análisis detallado de los aumentos y las disminuciones en la cuenta presupuestada de caja, el que reflejaría todas las entradas y salidas de efectivo resultantes de presupuestos tales como el de ventas, el de gastos y el de desembolsos de capital. Es simple de elaborar y es apropiado cuando se usa un plan detallado de utilidades. Con frecuencia se emplea para la planificación del efectivo a corto plazo, como parte del plan anual de utilidades de largo plazo, el que es más general. Los planes fundamentales (o sea los presupuestos) que entrañan flujos de entradas y salidas de efectivo, se analizan con cuidado para traducirlos, de una base de acumulación, a una base de efectivo.

El otro método al que nos referimos se denomina método de la contabilidad financiera (al que también suele llamársele el método indirecto o del estado de resultados). El punto de partida en este método es la utilidad neta planificada, la que

muestra el estado de resultados propuesto. Básicamente, la utilidad neta planificada se convierte de una base de acumulación a una base de efectivo (es decir, se ajusta por los cambios en las cuentas del capital de trabajo distintas del efectivo, tales como: inventarios, cuentas por cobrar, gastos pagados por adelantado, gastos acumulados y partidas diferidas). Después, se identifican las demás fuentes y necesidades de efectivo. Este método exige menos detalle en el apoyo, pero también suministra menos detalle sobre los flujos de entradas y salidas de efectivo. Es útil para hacer proyecciones de largo alcance para el efectivo. Para una serie de planes básicos comunes, ambos métodos arrojan los mismos resultados del flujo de efectivo, los cuales difieren únicamente con respecto al volumen de los detalles que se logran.

4.5.1 Método de los ingresos y los desembolsos de efectivo para calcular los ingresos (flujos de entradas) de efectivo.

Los flujos de entradas de efectivo se derivan de transacciones como las ventas de contado, los cobros de cuentas y los documentos por cobrar, los intereses recibidos sobre las inversiones, las ventas de activos de capital y de las fuentes diversas de ingresos. Si estas partidas han sido incluidas en el plan de utilidades como se ha comentado e ilustrado hasta este momento, el planificar los flujos de entradas de efectivo es cosa relativamente simple. Las ventas de contado producen efectivo inmediato; por lo tanto, no hay ningún retardo entre el momento de la venta y la realización del ingreso de efectivo.

En el caso de las ventas a crédito, el lapso que transcurre entre el punto de la venta y la realización del efectivo, causará un problema. El enfoque fundamental para dicho problema se basa en la experiencia pasada de la cobranza – el periodo promedio entre la fecha de la venta y la fecha del correspondiente cobro de efectivo. El gerente responsable por el crédito y las cobranzas debe, por ejemplo, determinar regularmente la eficiencia en los cobros. Los datos como los porcentajes de las ventas a crédito cobradas

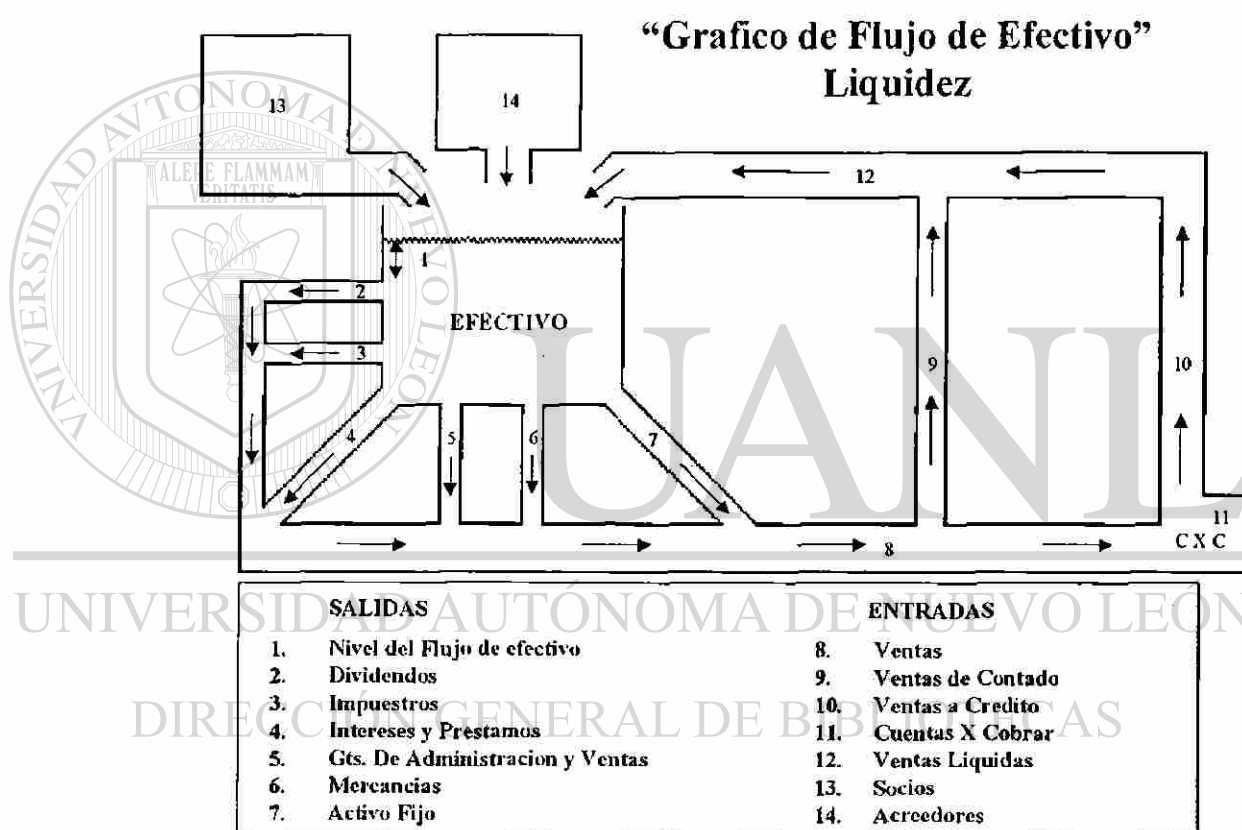
a treinta días, sesenta días, etc., son útiles en la planificación de los flujos de entradas de efectivo provenientes de las cuentas por cobrar. Estos ingresos de efectivo planificados, deben reducirse o ajustarse por el probable efecto de las cuentas incobrables.

El tesorero rara vez tendrá gran dificultad en planificar los flujos misceláneos de entradas de efectivo, por conceptos tales como regalías, rentas, intereses y dividendos recibidos sobre las inversiones en acciones de otras corporaciones.

4.5.2 Planificación de los pagos de efectivo (flujos de salidas)

Se efectúan pagos de efectivo principalmente por concepto de materiales, mano de obra directa, gastos, adiciones de capital, retiro de la deuda y dividendos pagados a los accionistas. Los presupuestos de estos conceptos de transacciones con efectivo (que ya han sido preparados en este punto del proceso de la planificación) constituyen la base para calcular los flujos planificados de salidas de efectivo. El método de los ingresos y desembolsos de efectivo exige la eliminación de las partidas que no entrañan efectivo, como es la depreciación, en los correspondientes presupuestos de gastos que ya se han preparado. La experiencia y la política de la compañía en materia de descuentos sobre compras deben ser tomadas en cuenta en la estimación del lapso que transcurre entre la creación de las cuentas por pagar y el subsecuente pago de efectivo para la liquidación de estos pasivos. Deben también considerarse las acumulaciones de gastos (o de pasivos), así como los pagos adelantados, al determinarse los tiempos de los correspondientes pagos de efectivo. Pueden estimarse los pagos de intereses sobre las deudas y los impuestos a la propiedad. Las necesidades de efectivo para dividendos pueden representar un problema, pero muchas compañías siguen una política uniforme de dividendos que simplifica este problema. En otros casos, las necesidades de efectivo para dividendos debe planificarlas la administración superior, con base en toda la información disponible. Por ejemplo, el monto de los dividendos puede depender de la disponibilidad de efectivo. Los pagos del impuesto sobre la renta no pueden planificarse sino hasta que se planea la utilidad antes de los impuestos. La afluencia de fondos por concepto de préstamos, y el reembolso del principal con sus intereses, afectan tanto al

flujo de efectivo como al impuesto sobre la renta. Por lo tanto, existe una secuencia de cálculos (que es única en cada situación) y que usualmente debe ser observada al planificar los flujos de salidas de efectivo.



4 Gráfico de Flujo de Efectivo “Liquidez”

4.6 Método de la contabilidad financiera para calcular el flujo de efectivo

El Método de la Contabilidad Financiera es empleado por muchas compañías para fines analíticos, en la preparación del presupuesto anual de caja. Sin embargo, se usa con mayor frecuencia para la planificación del efectivo a largo plazo. Este enfoque requiere menos detalle y se ajusta a los métodos que comúnmente se utilizan en la planificación de largo alcance.

Básicamente, este método desarrolla los flujos de efectivo empezando con la utilidad neta, la cual se ajusta por las partidas que no implican efectivo y que afectan a la utilidad neta determinada sobre la base contable de acumulación. Esencialmente, la utilidad neta es convertida, de la base de acumulación, a una base de efectivo (es decir, al flujo de efectivo generado por las operaciones). Los demás flujos de entradas y salidas de efectivo se estiman para los renglones no operacionales tales como las ventas de activos fijos, las adiciones de capital y el pago de la deuda. Estas estimaciones se calculan de modo muy semejante al del método de ingresos y desembolsos de efectivo.

Para un grupo común de planes fundamentales, el método directo de ingresos y desembolsos de efectivo y el enfoque de la contabilidad financiera, producen los mismos resultados de determinación del flujo de efectivo. El método directo suministra más datos detallados, los que se emplean después para la evaluación y el control de los flujos de efectivo, ya en el curso real de las operaciones.

4.7 Control de la posición de efectivo

El funcionario de finanzas de la compañía (en este caso, el tesorero) es responsable del control de la posición de efectivo (o de caja). Los ingresos y pagos reales de efectivo durante el periodo cubierto por el presupuesto, normalmente serán un tanto diferentes a los que se muestran en el plan de utilidades. Esta diferencia puede ser resultado de:

- 1) Las variables cambiantes que afectan al efectivo, tales como una alteración en las tasas del impuesto
- 2) Los sucesos repentinos e inesperados que influyen en las operaciones.
- 3) La falta de control sobre el efectivo.

Es importante contar con un eficaz sistema de control del efectivo, a causa de las consecuencias potenciales. Con frecuencia, es posible para la administración tomar decisiones o modificar las políticas existentes, a fin de intensificar la posición de caja. Por ejemplo, un cambio inesperado en las operaciones puede crear una grave escasez de efectivo, pero la administración puede ser capaz de evitar o al menos minimizar, esta indeseable situación:

- 1) Incrementando los esfuerzos para cobrar las cuentas,
- 2) Reduciendo los gastos que se erogan en efectivo,
- 3) Aplazando desembolsos de capital,
- 4) Retardando el pago de determinados pasivos,
- 5) Reduciendo los inventarios y
- 6) Modificando los calendarios de las transacciones que impactan directamente al efectivo.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

El efecto de estos tipos de decisiones, sobre la posición de caja, depende de en qué momento se tomen. A menudo, cuanto más pronto se tome la decisión, mayor será la oportunidad de proteger la posición de caja. Por lo tanto, es esencial que la administración esté plenamente informada, con tanta anticipación como sea posible, acerca de la probable posición del efectivo.

Suponiendo que la planificación sea eficaz, el control constante de la posición de caja normalmente implica dos procedimientos fundamentales. El primero es la evaluación continua tanto de la actual como de la probable posición de caja. Este procedimiento exige hacer una evaluación e informes periódicos, por lo general cada

mes, de la posición real de la caja a la fecha. El informe se combina con una re-proyección de los futuros probables flujos de efectivo para el resto del periodo, tomando en cuenta las condiciones presupuestadas que se vean afectadas por acontecimientos inesperados, es decir, que no fueron contemplados originalmente, así como las futuras perspectivas. Supongamos, por ejemplo, que al final de febrero había un saldo real de caja de \$71,000 y el saldo originalmente presupuestado fue de \$92,000. Deben analizarse con cuidado los factores que motivaron en la caja la variación desfavorable de \$21,000, poniendo particular énfasis en el probable futuro efecto. Enseguida, los ingresos y pagos de efectivo presupuestados para el resto del ejercicio deben evaluarse con detenimiento y ajustarse por cualquier nueva condición que pueda afectarlos. El paso final en la evaluación de la probable futura posición de caja es, pues, empezar con el saldo real de caja de \$11,000 al día último de febrero y sumarle los ingresos re-proyectados del presupuesto para cada subperiodo, durante el resto del ejercicio presupuestal, restándole los pagos re-proyectados del presupuesto para los mismo subperiodos. De esta manera puede desarrollarse para la administración superior una evaluación completamente nueva de la probable futura posición de caja. Este método dinámico proporciona a la administración una evaluación de presupuesto continuo de la posición de caja. La vigilancia continua así ejercida intensifica el control a través de decisiones de política que, por la misma naturaleza de la situación, deben tomarse con alguna anticipación para lograr el máximo efecto sobre la posición de efectivo. Este procedimiento se ilustra en el siguiente recuadro, que se adaptó de los procedimientos de una empresa de mediano tamaño.

Informe mensual de posición de caja
Compañía X
Al 31 de marzo de 19XX

CONCEPTOS	POSICION REAL DE CAJA		PROYECCION DE LA POSICION DE CAJA PARA EL RESTO DEL AÑO				
	MES DE MARZO	ACUMULADO ENE 1 - MAR 31	ABRIL	MAYO	JUNIO	3ER. TRIM	4TO. TRIM
Ingresos de Efectivo							
Cuentas por cobrar							
Documentos por cobrar comerciales							
Ventas de Contado							
Otros Origenes							
Flujo total de entradas de efectivo							
Pagos de efectivo:							
Materias primas							
Cuentas por pagar							
Gastos corrientes							
Dividendos							
Otros Pagos							
Flujo total de salidas de efectivo							
Posición indicada de caja como resultado de las operaciones							
Necesidades de financiamiento (neto de intereses):*							
A corto plazo							
A largo plazo							
Total							
Posición indicada de caja (después del financiamiento)							

* indica pago de la deuda

5 Tabla informe mensual de posición de caja

El otro procedimiento que se usa para controlar el efectivo es mantener datos sobre la posición de la caja día a día (o semana a semana). Para minimizar los costos de los intereses y asegurar un efectivo suficiente, algunos ejecutivos de finanzas efectúan una evaluación diaria de la posición corriente de caja, como se aprecia en el siguiente recuadro.

Este método es particularmente útil en aquellas compañías que tienen demandas fluctuantes de efectivo y sucursales muy dispersas en el territorio nacional, a través de las cuales fluyen grandes volúmenes de efectivo. Muchas compañías están conscientes de los reducidos costos de los intereses, que pueden lograrse a través del control diario del efectivo. Por ejemplo, una compañía estimaba que el control diario le ahorra aproximadamente \$240,000 en intereses durante un solo año. Antes de que implantara

el control diario, no era nada raro que una de sus divisiones tuviera efectivo excedente por varios millones de dólares, en tanto que otra división se veía obligada a conseguir cuantiosos préstamos a corto plazo pagando un interés de 10 por ciento.

Informe diario sobre la posición de caja
Compañía Y
 Por el des de _____

FLUJO DE ENTRADAS DE EFECTIVO				FLUJO DE SALIDAS DE EFECTIVO					
FECHA	DÍA	SALDO CORRIENTE DE CAJA	FLUJO TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO	COBRANZA DE Cuentas por COBRAR	OTROS ORIGENES DE EFECTIVO	FLUJO TOTAL DE SALIDAS DE EFECTIVO	PAGO DE PASIVOS CIRCULANTES	NECESIDADES DE NOMINA DE GASTOS DE OPERACIÓN	OTROS DESEM- BOLSOS
1	Jue.								
2	Vie.								
3	* FLAMMAM								
4	* VIRTUTIS								
5	Lun.								
6	Mar.								
7	Mier.								
8	Jue.								
9	Vie.								
Etc.									

* Día no laborable

Análisis de saldos de fin de mes:

Real:

Importe

\$ _____

Saldo diario promedio (basado en el número de días laborables en el mes)

\$ _____

Presupuestado:

Importe:

\$ _____

Saldo diario promedio (basado en el número de días laborables en el mes)

\$ _____

6 Tabla informe diario sobre la posición de la caja

Muchas empresas controlan el efectivo mediante el uso combinado de los dos procedimientos que se han descrito antes. Podemos pues incluir que las tres actividades primordiales de la planificación y control del efectivo son: 1) la planificación sistemática de los flujos de efectivo, tanto de largo como de corto plazo, 2) la reprojcción mensual de la posición de caja, según hemos explicado con anterioridad y 3) la evaluación diaria de la posición de caja.

4.8 Técnicas para mejorar el flujo de efectivo

La planificación del flujo de efectivo de una compañía debe incluir la consideración de cómo mejorar el flujo de efectivo. La mejoría de este crítico elemento del capital de trabajo significa básicamente incrementar el monto del efectivo disponible sobre una base cotidiana. Para lograr este objetivo, la administración debe concentrar su atención sobre:

- a) El proceso de los cobros de efectivo a fin de acelerar las cobranzas,
- b) El proceso de los pagos de efectivo, para retardar los desembolsos y
- c) Las políticas de inversión, para la inmediata inversión de los saldos ociosos de efectivo, de otra manera ocioso, fortalecerán la posición de liquidez de una compañía.

La liquidez se refiere a la disponibilidad de efectivo para satisfacer eficientemente las demandas cotidianas de efectivo de una empresa. A estas actividades, colectivamente, suele llamárseles administración del efectivo y, por su propia naturaleza, entrañan la conciencia del costo. La administración del efectivo en una compañía grande es tan importante que las políticas y procesos asociados deben ser objeto de auditorías internas.

Algunas de las formas que frecuentemente se usan para mejorar la eficiencia del proceso de cobros de efectivo se pueden describir en los siguientes términos.

1. Revisar el lapso que transcurre desde la fecha de la venta a crédito de los bienes o servicios hasta la puesta en el correo de:
 - a) Las facturas y
 - b) El primer aviso de cargo en cuenta.

En la medida en que sea factible, las facturas deben diseñarse en tal forma que constituyan, a la vez, el primer aviso de cargo en cuenta, con lo cual se inducirá al cliente a efectuar el pago inmediato. Este desfase cronológico puede evitar un importante efecto adverso sobre la cobranza prematura.

2. Si se conceden descuentos a los clientes por pronto pago, se deberá revisar su efecto sobre la cobranza prematura del efectivo y ver, además, si el descuento es o demasiado alto o demasiado bajo; vigilar, también, si la política de descuentos no está siendo quebrantada en la compañía (v.g., que no se esté concediendo el descuento después de su fecha de caducidad). O bien, en el caso de que no se den descuentos, ¿carga la compañía un interés moratorio por pago atrasado? ¿Cuánto efectivo deja de percibirse por no penalizar el retardo en los pagos?
3. Revisar el proceso de otorgamiento de crédito para determinar si están siendo eliminados los riesgos de cuentas incobrables. Asimismo, se identifican oportunamente las cuentas morosas y se emprende la acción de cobro antes de que la cuenta se vuelva incobrable?

-
4. Considerar de qué manera puede reducirse el tiempo que media entre la fecha en la que los clientes pagan con cheque y la fecha en la que puede disponerse del efectivo en la cuenta del banco. A este tiempo se le denomina “flota” y puede variar desde uno a diez días. Dicha flota puede ser muy costosa porque:
 - a) la entrada de efectivo sea lenta y
 - b) Se pierda la oportunidad de percibir intereses sobre el efectivo durante el periodo de flota.

El retardo de la flota puede minimizarse mediante el uso técnicas como las siguientes:

- a) Empleo de un sistema de cajas con cerradura – el propósito de este sistema es reducir el tiempo de flota del efectivo del cliente a la compañía. La forma en que funciona un sistema de cajas con cerradura puede resumirse como sigue:

El concepto esencial de la caja con cerradura, es que la compañía contrata con un banco para que éste reciba y tramite las remesas de los clientes. La compañía instruye después a esos clientes para que remitan sus pagos a una caja cerrada de la oficina de correos en una ciudad designada (que puede encontrarse a alguna distancia de las propias oficinas de la compañía). Enseguida, todos los días, el banco recoge el contenido de la caja en la oficina de correos y procede a los trámites, de acuerdo con las instrucciones de la compañía.

Los cheques son endosados por el propio banco con la leyenda “Abonado a la cuenta de (nombre del beneficiario que se indica)” y se deposita en la cuenta de la compañía, pudiendo darle aviso telefónico, datos de la transmisión postal, etc.

De fondos ingresantes a activos rentables. El principal objetivo de una caja con cerradura para las empresas mayoristas, es acelerar la conversión de los fondos que ingresan en activos rentables. La caja con cerradura cumple este objetivo por dos razones:

Ante todo, el tiempo de recepción de la correspondencia se reduce, pues el banco puede recoger el contenido de la caja en la oficina postal con una mayor frecuencia que la propia compañía, pues suele encontrarse a menudo que los departamentos de los bancos que tramitan el contenido de las cajas con cerradura trabajan toda la tarde así como los fines de semana y días festivos.

Aun más, dado que la compañía puede establecer una caja con cerradura en cualquier ciudad, los clientes pueden tener fácil acceso a la misma, reduciéndose así el tiempo adicional del envío por correo.

En segundo lugar, a través del sistema bancario se reduce el tiempo de compensación de los cheques que se reciben, en virtud de que la caja con cerradura queda más cerca de los clientes y el banco recibe a primera hora del día los cheques que ingresan, en su centro de operaciones, permitiéndole así tramitar el cobro de los mismos con la mayor rapidez posible. Este proceso está diseñado para reducir en forma considerable el tiempo que pierden los flujos de entradas de efectivo durante su tránsito en el correo. El banco carga a la compañía una suma especificada por cada cobro. La adopción del sistema de cajas cerradas, debe analizarse con cuidado sobre una base de costo-beneficio, pues la reducción del tiempo de flota quizá no pudiera justificar plenamente el costo del sistema.

b) Establecer cuentas bancarias en áreas distantes, en las que un empleado designado por la compañía, reciba los pagos de los clientes e inmediatamente deposite los cheques en la cuenta bancaria.

c) Reducir, dentro de la compañía, el tiempo de trámite de los cheques recibidos de los clientes, así como efectuar diariamente los depósitos nocturnos tanto del total del efectivo como de los cheques recibidos durante el día.

d) Promover la oportuna y frecuente facturación y notificación de los cargos sobre todas las cuentas por cobrar. No posponer tales notificaciones hasta el fin del mes, sino enviarlas inmediatamente después de la venta.

A continuación se describen algunas de las formas empleadas para mejorar la eficiencia del trámite de los pagos de efectivo:

1. Hacer todos los pagos precisamente el último día, sin que se incurra en penalización.
2. Hacer todos los pagos mediante cheques, de preferencia en viernes, para maximizar la flota en favor de la compañía. No recurrir a transferencias cablegráficas, a menos

de que sea indispensable hacerlo. El envío menos frecuente de correspondencia, incrementa el flujo de efectivo y reduce el esfuerzo del trabajo de oficina.

3. Aprovechar todos los descuentos por pronto pago.
4. Establecer las políticas y un procedimiento de trámite de pagos, que minimicen la posibilidad de pagos fraudulentos efectuados por los empleados de la compañía.

Toda compañía debe desarrollar una política específica acerca de la inversión del efectivo que se halle temporalmente ocioso. Dicha política debe ser específica en cuanto a algunos aspectos tales como:

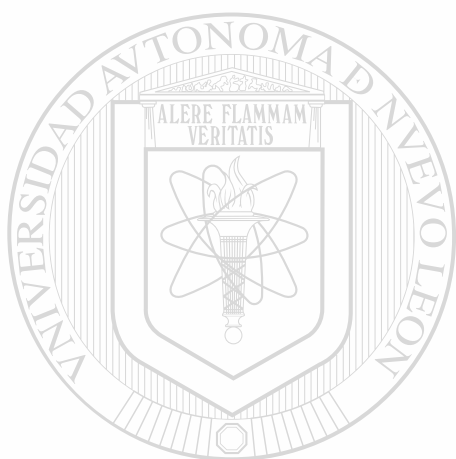
- a) Tipos y mezcla de valores aceptables,
- b) Informes mensuales y vigilancia de la cartera y
- c) Salvaguarda y disposición de las inversiones temporales.

Por último, las responsabilidades por la administración del efectivo deben especificarse en términos de áreas o centros de responsabilidad, con una responsabilidad global designada (por lo general, el principal ejecutivo de finanzas).

4.9 Planificación y control del efectivo en una compañía no fabricante

En todo tipo de compañías, la administración del efectivo es vital. Principalmente en las empresas comerciales tanto detallistas como mayoristas, se necesita la administración del efectivo porque a menudo deben mantenerse grandes y costosos inventarios y se recurre también a un amplio crédito para mantenerlos. Es esencial un plan completo de las operaciones al desarrollar un presupuesto realista de caja. Una línea de crédito con las instituciones bancarias de préstamos, frecuentemente depende de un plan realista de ventas apoyado en un plan integral de utilidades. El presupuesto de caja en los negocios detallistas y mayorista, se desarrolla de manera

similar a la que se ha descrito e ilustrado para una empresa fabricante. El control de la posición de caja se ejerce también en forma semejante.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

5 Sistema propuesto

El análisis de Estados Financieros Proporciona un punto de partida para comprender a una empresa.

Para la solicitud y obtención de un crédito se analizan las diferentes razones financieras para evaluar a la empresa. Las razones financieras ofrecen una forma rápida de evaluar la posición de una compañía. Las razones actúan como una “bandera roja” que señala problemas potenciales.

Los índices nos ayudan a comprender relaciones entre diferentes áreas de negocios. Por cada peso adicional en ventas, ¿cuál es la inversión adicional en cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar? ¿Qué nivel de activos fijos proporciona soporte a cierto nivel de ventas? No se debe de concentrar en un solo índice, sino que debe de considerar la totalidad. El análisis de razones por si solo puede presentar una imagen falsa y debe de utilizar un análisis mas profundo de las operaciones de la compañía.

El análisis financiero, basado en un entendimiento adecuado de la empresa y el giro de la misma, puede utilizar una serie de índices interrelacionados, o bien, diseñar nuevos índices que midan lo que es importante para la administración financiera de la compañía.

El análisis de razones comprende los métodos para calcular o interpretar los índices financieros a fin de evaluar el desempeño y la situación de la empresa. Los aportes básicos para el análisis de razones son el estado de resultados y el balance general de la empresa de los periodos que serán analizados.

Las partes interesadas en el análisis de los estados financieros de una empresa resulta de interés para los accionistas, acreedores y la propia administración de la

empresa. Los accionistas, tanto presentes como futuros, están interesados en conocer el nivel de riesgo actual y futuro, así como los rendimientos de la empresa. Asimismo, la administración emplea razones para verificar el desempeño de la empresa de un periodo a otro. Cualquier cambio inesperado es examinado a fin de aislar problemas potenciales.

5.1 Razones financieras básicas

Las razones financieras se pueden dividir en cuatro grupos, o categorías, básicos:

1. Índices de Liquidez
2. Índices de Actividad
3. Índices de Endeudamiento
4. Índices de Rentabilidad.

Los tres primeros miden, principalmente, el riesgo; los índices de rentabilidad miden el rendimiento. Los elementos más importantes relacionados con las operaciones a corto plazo son la Liquidez, la Actividad y la Rentabilidad, puesto que proporcionan la información decisiva para la operación de la empresa a corto plazo (Si la compañía no puede sobrevivir a corto plazo, no hay motivo para recurrir a sus perspectivas a largo plazo.) los índices de endeudamiento son principalmente útiles cuando el analista esta seguro de que la empresa sobrevivirá con éxito al corto plazo.

Como requisito general, los elementos necesarios para un buen análisis financiero deben incluir por lo menos, el estado de resultados y el balance general.

5.2 Análisis de liquidez

La Liquidez de una empresa se mide por la capacidad de la misma para cumplir con sus obligaciones a corto plazo en las fechas de su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa. Las tres medidas básicas de la liquidez son:

- a) **Capital Neto de Trabajo:** Aunque en realidad no es un índice, se utiliza comúnmente para medir la liquidez general de una empresa. Se calcula como sigue:

Capital Neto de Trabajo: Activo Circulante – Pasivo a Corto Plazo

- b) **Índice de Solvencia (o razón circulante):** Mide la Capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Se calcula como sigue:

Índice de Solvencia: Activo Circulante / Pasivo a Corto Plazo

- c) **Razón de Prueba Rápida (o prueba del ácido):** Es similar al índice de solvencia con la excepción de que el inventario es excluido, el cual debe ser el activo circulante menos líquido. Se cancela como sigue:

Razón de Prueba Rápida: Activo Circulante - inventario / Pasivo a Corto Plazo

5.3 Análisis de actividad

Los índices de actividad se emplean para medir la velocidad o la rapidez por la cual varias cuentas circulantes se convierten en ventas o efectivo. Las medidas básicas de actividad son:

- a) **Rotación de Inventario:** Costo de Mercancías Vendidas / Inventario
- b) **Periodo de Cobranza Promedio:** Cuentas por Cobrar / Promedio de ventas diarias
: Cuentas por Cobrar / (Ventas Anuales / 360)
- c) **Periodo de Pago Promedio:** Cuentas por Pagar / promedio de compras diarias
: Cuentas por Pagar / (Compras anuales / 360)

5.4 Análisis de endeudamiento

La situación de endeudamiento de una empresa indica el monto de dinero de terceros que se emplea para generar utilidades. Cuanto mas deuda tenga una empresa en relación con el total de sus activos, mayor será su apalancamiento financiero, termino empleado para descubrir la magnificación de riesgo y rendimiento que implica recurrir al financiamiento de costo fijo. Las medidas básicas de endeudamiento son:

a) Índice de Endeudamiento: $\text{Pasivos Totales} / \text{Activos Totales}$

b) Razón de Pasivo / Capital: $\text{Pasivo a Largo Plazo} / \text{Capital Contable}$

c) Índice de numero de veces que se ha generado intereses:

$\text{Utilidad Antes de Impuestos e Intereses} / \text{Intereses}$

5.5 Análisis de rentabilidad

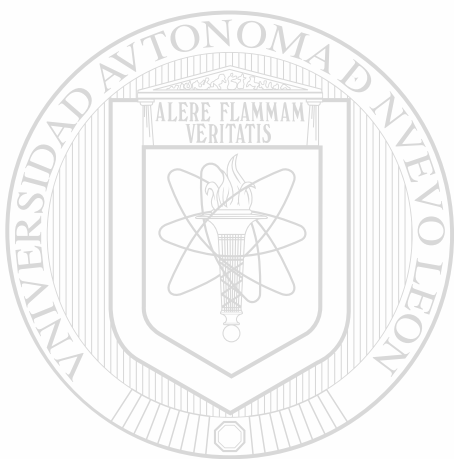
Existen diversas mediciones de la rentabilidad, cada una de estas refiere los rendimientos de la empresa con sus ventas, activos, capital o su valor accionario. Las principales medidas son:

a) Margen Bruto de Utilidades: $\text{Ventas} - \text{Costo de Mercancías Vendidas} / \text{Ventas}$
: $\text{Utilidades Brutas} / \text{Ventas}$

b) Margen de Utilidades de Operación: $\text{Utilidades de Operación} / \text{Ventas}$

c) Margen Neto de Utilidades: $\text{Utilidades Netas desp. De Impuestos} / \text{Ventas}$.

- d) Rendimiento de Activos Totales (RAT): $\text{Utilidades Netas desp. de Imp.} / \text{Activos Totales}$.
- e) Rendimientos de Capital (RC): $\text{Utilidades Netas desp. de Imp.} / \text{Capital Contable}$.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

6 Caso práctico

6.1 Bases de presupuesto

Las bases de presupuesto son indispensables para proyectar los estados financieros la cual esta conformada de supuestos económicos y supuestos operativos. Los supuestos económicos nos indican la tasa de inflación mensual así como también el factor de acumulación mensual, la tasa líder de intereses en México (esto nos indica la cantidad de intereses que nos pudiera dar nuestro capital de trabajo si lo invirtiéramos en el banco) también tenemos la tasa de interés en los Estados Unidos que nos servirá para aplicar la misma referencia, el tipo de cambio, así como también el incremento de los salarios de los trabajadores durante el año.

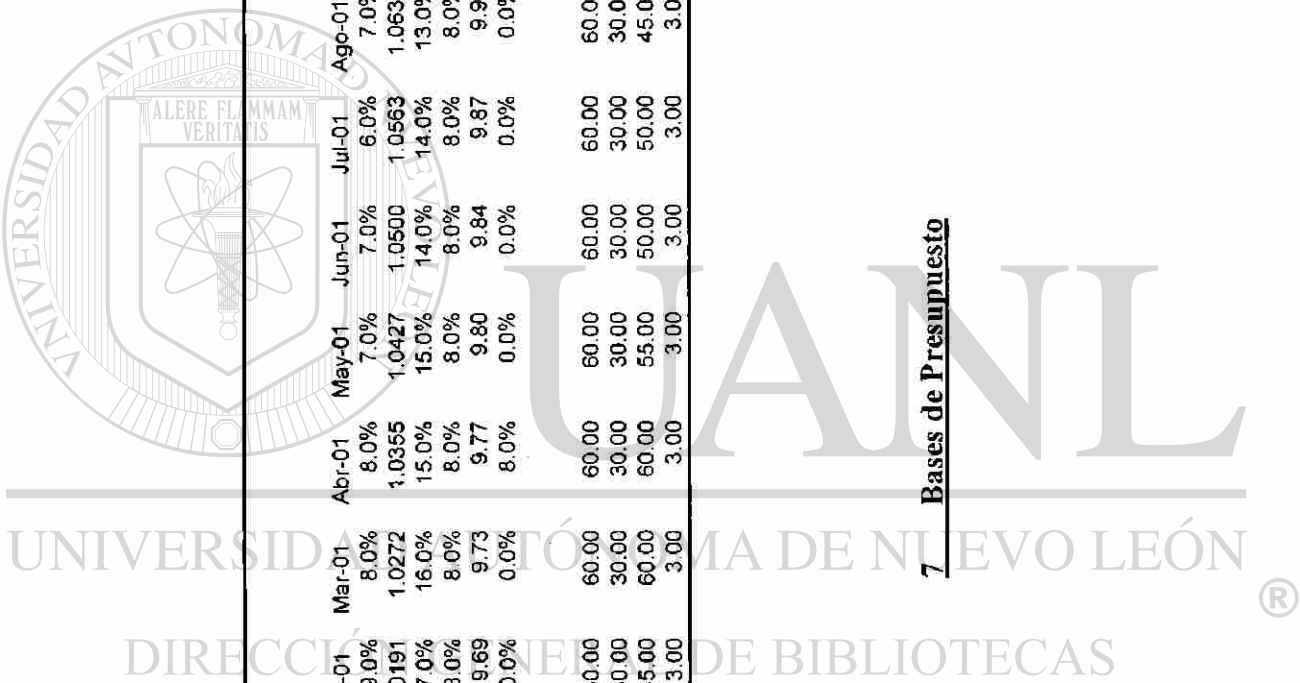
Los supuestos operativos nos indican las bases de operación de la empresa o del ente económico, en el se determina los días de cartera promedio mensual los días de inventario de materia prima, los días de proveedores y el efectivo en bancos (días de venta).

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La información antes mencionada se determina de dos formas, la primera, se establece un estimado de la proyección económica en el país, además de una proyección de la situación económica de la empresa. En la segunda, se toma como base las políticas de operación de la empresa para analizar: cartera, inventarios, proveedores y efectivo en bancos (días de venta).

	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.													
BASES DE PRESUPUESTO													
JPUESTOS ECONOMICOS													
ASA DE INFLACION	1.0%	9.0%	8.0%	8.0%	7.0%	7.0%	6.0%	7.0%	8.0%	8.0%	8.0%	1.0%	10.0%
ACTOR ACUM DE INFLACION	1.0000	1.0191	1.0272	1.0355	1.0427	1.0500	1.0563	1.0637	1.0722	1.0808	1.0894	1.1003	
ASA LIDER EN MEXICO	8.0%	17.0%	16.0%	15.0%	14.0%	14.0%	14.0%	13.0%	12.0%	13.0%	14.0%	15.0%	14.7%
ASA DE INTERESES EN USA	9.60	9.69	9.73	9.77	9.80	9.84	9.87	9.90	9.94	9.98	10.02	10.07	9.86
PO DE CAMBIO	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%
INCREMENTO EN SALARIOS													
UPUESTOS OPERATIVOS													
IAS DE CARTERA	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
IAS DE INVENTARIO DE M.P.	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
IAS DE PROVEEDORES	45.00	45.00	60.00	60.00	55.00	50.00	50.00	45.00	45.00	45.00	45.00	60.00	50.42
FEVO EN BANCOS (DIAS VENTA)	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00

7 Bases de Presupuesto



6.2 Presupuestos de ventas, inventarios y gastos generales.

Los siguientes presupuestos que se presentan son el presupuesto de ventas, el presupuesto de inventarios u el presupuesto de gastos generales.

En el presupuesto de ventas se determina creando una proyección de los ingresos mensuales en la empresa, así como de cada sucursal que compone a la misma, esto es muy importante por que es parte fundamental para la elaboración de los estados de resultados proyectados, los cuales tomaremos de base en la aplicación de las herramientas financieras que nos ayudara a tomar decisiones.

El presupuesto de inventarios esta elaborado tomando en cuenta como base el nivel de compras y el nivel de ventas para así monitorear el costo de ventas que se determine, que también servirá de base en la elaboración del estado de resultados proyectados los cuales también son indispensables al aplicar las herramientas financieras en la toma de decisiones.

Para el presupuesto de gastos generales es indispensable que se divida en concepto de gastos generales y también por sucursal o división en la empresa, el resultado de dicho presupuesto que también puede ser proyectado será tomado como base en la elaboración de los estados de resultados proyectados y/o presupuestados a fin de determinar nuestra utilidad presupuestada que se relacionara en el balance general proyectado, los cuales también son necesarios e indispensables en la aplicación de las herramientas financieras para de ahí poder determinar los resultados para la toma de decisiones.

COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.
RESUMEN DE VENTAS

VENTAS NETAS (EN MILES DE \$)	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
VENTAS	1,100.0	1,140.0	1,180.0	1,260.0	1,300.0	1,340.0	1,340.0	1,340.0	1,300.0	1,380.0	1,400.0	1,420.0	15,500.0
DESCUENTOS	100%	687.5	712.5	787.5	812.5	837.5	837.5	837.5	812.5	862.5	875.0	887.5	9,687.5
VENTAS NETAS	275.0	427.5	467.5	472.5	487.5	502.5	502.5	502.5	487.5	517.5	525.0	532.5	5,812.5
VENTAS NETAS (EXCLUIENDO POTOSI)	220.0	228.0	236.0	252.0	260.0	268.0	268.0	268.0	260.0	276.0	280.0	284.0	3,100.0
VENTAS NETAS (EXCLUIENDO POTOSI)	960%	55.0	57.0	63.0	65.0	67.0	67.0	67.0	65.0	69.0	70.0	71.0	775.0
TOTAL:	2,750.0	2,950.0	2,950.0	3,150.0	3,250.0	3,350.0	3,350.0	3,350.0	3,250.0	3,450.0	3,500.0	3,650.0	38,750.0

COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.
RESUMEN DE INVENTARIOS

	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
INVENTARIO INICIAL	2,000.0	1,788.0	1,853.0	1,918.0	2,048.0	2,113.0	2,178.0	2,178.0	2,178.0	2,113.0	2,243.0	2,275.0	2,000.0
COMPRAS	1,575.0	1,918.0	1,983.0	2,178.0	2,178.0	2,243.0	2,178.0	2,178.0	2,048.0	2,373.0	2,308.0	2,340.0	25,500.0
VENTARIO FINAL	1,788.0	1,853.0	1,918.0	2,048.0	2,113.0	2,178.0	2,178.0	2,178.0	2,113.0	2,243.0	2,275.0	2,308.0	2,308.0
COSTO DE VENTAS	1,788.0	1,853.0	1,918.0	2,048.0	2,113.0	2,178.0	2,178.0	2,178.0	2,113.0	2,243.0	2,275.0	2,308.0	25,192.0
ACTOR DE COSTO DIRECTO:													
													65%

8 Presupuesto de Ventas y Presupuesto de Inventario

COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.
RESUMIENDO GASTOS GENERALES
MILES DE \$)

	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Agc-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
GASTOS MATRIZ													
GASTOS DE PERSONAL	206.00	206.00	206.00	222.50	222.50	222.50	222.50	222.50	222.50	222.50	222.50	222.50	2,620.50
MATERIALES Y SUMINISTROS	42.00	42.40	42.70	43.10	43.40	43.70	43.90	44.20	44.60	44.90	45.30	45.80	526.00
GASTOS GENERALES	180.00	181.60	183.10	184.50	185.80	187.10	188.30	189.60	191.10	192.60	194.20	196.10	2,254.03
TOTAL GASTOS MATRIZ	428.00	430.00	431.80	450.10	451.70	453.30	454.70	456.30	458.20	460.00	462.00	464.40	5,400.50
GASTOS GUADALAJARA													
GASTOS DE PERSONAL	51.00	51.00	51.00	55.10	55.10	55.10	55.10	55.10	55.10	55.10	55.10	55.10	648.90
MATERIALES Y SUMINISTROS	6.00	6.10	6.10	6.20	6.20	6.30	6.30	6.30	6.40	6.40	6.50	6.50	75.20
GASTOS GENERALES	27.00	27.20	27.50	27.70	27.90	28.10	28.20	28.40	28.70	28.90	29.10	29.40	338.10
TOTAL GASTOS GUADALAJARA	84.00	84.30	84.60	89.00	89.20	89.40	89.60	89.80	90.20	90.40	90.70	91.00	1,062.20
GASTOS QUERETARO													
GASTOS DE PERSONAL	16.00	16.00	16.00	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	203.70
MATERIALES Y SUMINISTROS	3.00	3.00	3.10	3.10	3.10	3.10	3.10	3.20	3.20	3.20	3.20	3.30	37.60
GASTOS GENERALES	10.00	10.10	10.20	10.30	10.30	10.40	10.50	10.50	10.60	10.70	10.80	10.90	125.30
TOTAL GASTOS QUERETARO	29.00	29.10	29.30	30.70	30.70	30.80	30.90	31.00	31.10	31.20	31.30	31.50	366.60
GASTOS MEXICO													
GASTOS DE PERSONAL	32.00	32.00	32.00	34.60	34.60	34.60	34.60	34.60	34.60	34.60	34.60	34.60	407.40
MATERIALES Y SUMINISTROS	4.00	4.00	4.10	4.10	4.10	4.20	4.20	4.20	4.20	4.30	4.30	4.40	50.10
GASTOS GENERALES	23.00	23.20	23.40	23.60	23.70	23.90	24.10	24.20	24.40	24.60	24.80	25.10	288.00
TOTAL GASTOS MEXICO	59.00	59.20	59.50	62.30	62.40	62.70	62.90	63.00	63.20	63.50	63.70	64.10	745.50
GASTOS SAN LUIS POTOSI													
GASTOS DE PERSONAL	16.00	16.00	16.00	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	17.30	203.70
MATERIALES Y SUMINISTROS	4.00	4.00	4.10	4.10	4.10	4.20	4.20	4.20	4.20	4.30	4.30	4.40	50.10
GASTOS GENERALES	12.00	12.10	12.20	12.30	12.40	12.50	12.60	12.60	12.70	12.80	12.90	13.10	150.20
TOTAL GASTOS SAN LUIS POTOSI	32.00	32.10	32.30	33.70	33.80	34.00	34.10	34.10	34.20	34.40	34.50	34.80	404.00
GASTOS MONTERREY													
GASTOS DE PERSONAL	4.00	4.00	4.00	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	4.30	50.70
MATERIALES Y SUMINISTROS	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.10	1.10	1.10	1.10	1.10	12.50
GASTOS GENERALES	9.00	9.10	9.20	9.20	9.30	9.40	9.40	9.50	9.60	9.60	9.70	9.80	112.80
TOTAL GASTOS MONTERREY	14.00	14.10	14.20	14.50	14.60	14.70	14.70	14.90	15.00	15.00	15.10	15.20	176.00
GASTOS POR DEPRECIACION:	37.1	37.1	37.1	37.9	37.9	37.9	37.9	37.9	37.9	37.9	37.9	37.9	452.40
TOTAL GASTOS:	683.10	685.90	688.80	718.20	720.30	722.80	724.80	727.00	729.80	732.40	735.20	738.90	8,607.20

9 Tabla Presupuesto de Gastos Generales

6.3 Estados financieros

A continuación se presentan los Estados de Posición Financiera tales como: Estados de Resultados y Balance General mensuales proyectados de los cuales se obtendrá toda la información necesaria para la aplicación de las herramientas financieras propuestas como un sistema práctico de administración financiera para la toma de decisiones dentro de cualquier ente económico ya sea industrial, comercial o de servicio.

El estado de resultados proforma o proyectado esta elaborado tomando como base las cédulas anteriores de ventas, de gastos generales y de presupuestos de inventarios ya que de ahí se determina el costo de ventas.

El Balance General muestra la relación de Activos y Pasivos mensuales acumulados, así como de el Capital Contable y las cuentas que lo forman, este reporte es muy indispensable para determinar algunas Herramientas Financieras como la de Liquidez.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.													
ESTADO DE RESULTADOS													
(MILES DE PESOS)													
VENTAS NETAS	30,697.00	2,750.00	2,950.00	3,150.00	3,250.00	3,350.00	3,360.00	3,350.00	3,250.00	3,450.00	3,500.00	3,550.00	38,750.00
COSTO DE VENTAS	20,511.00	1,788.00	1,918.00	2,048.00	2,113.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,113.00	2,243.00	2,275.00	2,308.00	25,192.00
UTILIDAD BRUTA	10,386.00	962.00	1,032.00	1,102.00	1,137.00	1,172.00	1,172.00	1,172.00	1,137.00	1,207.00	1,225.00	1,242.00	13,558.00
GASTOS GENERALES	8,284.00	683.10	688.80	718.20	720.30	722.80	724.80	727.00	729.80	732.40	735.20	738.90	8,607.20
UAFIR	2,102.00	278.90	311.10	383.80	416.70	449.20	447.20	445.00	407.20	474.60	489.80	503.10	4,950.80
GASTOS FINANCIEROS	537.00	19.00	17.00	16.00	16.00	15.00	14.00	13.00	12.00	13.00	13.00	14.00	180.00
GASTO FINANCIERO FACTORAJE	-	11.00	22.00	22.00	23.00	23.00	23.00	22.00	21.00	22.00	24.00	26.00	261.00
PRODUCTOS FINANCIEROS	243.00	2.00	4.00	10.00	11.00	9.00	9.00	10.00	10.00	13.00	16.00	19.00	120.00
VAR. CAMBIARIA	82.00	10.00	8.00	8.00	7.00	7.00	6.00	7.00	8.00	8.00	8.00	10.00	96.00
REPOMO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL C.I.F.	376.00	38.00	45.00	36.00	35.00	36.00	34.00	32.00	31.00	30.00	29.00	31.00	417.00
OTROS PRODUCTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OTROS GASTOS	-	-	50.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PARTIDAS EXTRAORDINARIAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50.00
TOTAL DE OTROS GTS Y PROD	-	-	(50.00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(50.00)
UAFIR	1,726.00	240.90	216.10	303.20	381.70	413.20	413.20	413.00	376.20	444.60	460.80	472.10	4,483.80
I.S.R.	-	140.00	50.00	69.00	88.00	108.00	127.00	127.00	135.00	97.00	130.00	134.00	1,291.00
P.T.U.	-	24.00	30.00	35.00	38.00	41.00	41.00	41.00	38.00	44.00	46.00	47.00	37.00
IMPAC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA	1,726.00	76.90	144.10	197.20	246.70	264.20	246.20	245.00	203.20	303.60	284.80	291.10	3,155.80

10 Tabla Estado de Resultados

COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL
(MILES DE PESOS)

INICIAL	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01
ACTIVO CIRCULANTE												
BANCOS	22	275	295	315	325	335	335	335	325	345	350	355
INVERSIONES	282	568	1,609	1,719	1,515	1,482	1,845	1,916	1,845	2,807	3,097	4,660
CLIENTES	5,250	5,150	5,700	5,900	6,300	6,500	6,700	6,700	6,700	6,500	6,900	7,000
FACTORAJE	-	(550)	(1,160)	(1,220)	(1,280)	(1,320)	(1,340)	(1,340)	(1,320)	(1,340)	(1,340)	(1,410)
DEUDORES DIVERSOS	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194
INVENTARIOS	2,000	1,788	1,918	2,048	2,113	2,178	2,178	2,178	2,113	2,243	2,275	2,308
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	624	624	624	624	624	624	624	624	624	624	624	624
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	8,372	8,049	9,180	9,580	9,791	9,993	10,536	10,607	11,005	11,373	12,050	13,731
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS NETOS	1,360	1,324	1,288	1,316	1,279	1,243	1,206	1,170	1,133	1,096	1,060	1,023
ACTIVOS DIFERIDOS	157	156	153	152	150	149	148	147	145	144	143	141
ACTIVO TOTAL:	9,889	9,529	10,586	11,048	11,220	11,385	11,890	11,924	12,283	12,613	13,253	14,895
PASIVO												
CREDTOS BANCARIOS	1,000	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
PROVEEDORES	3,150	2,564	3,705	3,835	3,754	3,521	3,629	3,266	3,266	3,169	3,364	4,550
ACREEDORES DIVERSOS	1,689	1,689	1,689	1,689	1,689	1,689	1,689	1,689	1,689	1,689	1,689	1,689
I.S.R. O IMPAC POR PAGAR	380	520	76	144	242	350	477	604	739	836	966	1,099
P.T.U. POR PAGAR	-	24	46	111	38	80	121	162	200	244	290	338
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345
TOTAL PASIVO A.C.P.	6,564	5,342	6,091	6,324	6,268	6,185	6,461	6,266	6,439	6,483	6,854	8,221
PASIVO A LP												
PRESTAMOS BANCARIOS	-	783	750	733	717	700	683	667	650	633	617	600
PRIMA DE ANTIGUEDAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LP:	-	783	750	733	717	700	683	667	650	633	617	600
TOTAL PASIVO:	6,564	6,125	6,841	7,057	6,985	6,885	7,144	6,933	7,089	7,116	7,471	8,821
CAPITAL CONTABLE												
CAPITAL SOCIAL	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	599	2,325	2,325	2,325	2,325	2,325	2,325	2,325	2,325	2,325	2,325	2,325
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1,726	79	220	566	910	1,175	1,421	1,666	1,869	2,172	2,457	2,749
TOTAL CAPITAL CONTABLE	3,325	3,404	3,745	3,991	4,235	4,500	4,746	4,991	5,194	5,497	5,782	6,074
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	9,889	9,529	10,586	11,048	11,220	11,385	11,890	11,924	12,283	12,613	13,253	14,895

11 Tabla Balance General

6.3.1 Factoraje financiero

A continuación se presenta la cédula de Factoraje Financiero en el cual se refleja el contenido de la cuenta de Factoraje Financiero que se encuentra en el Activo Circulante en el Balance General, recordemos que se presenta en el Activo Circulante en forma negativa ya que representa el pago de la comisión por el servicio de traslado de cobro de facturas anticipadamente de clientes de la empresa o deudas a favor de nosotros. De esta manera se muestra el comportamiento de estas comisiones en el transcurso del año.

6.3.2 Activo fijo

También se muestra la cédula del activo fijo la cual nos muestra el valor real del activo fijo, la cual nos muestra el valor real del activo, los gastos por depreciación y la deducción acumulada, estos datos forman parte de los estados financieros en las empresas y se conocen como cédulas de los estados financieros.

6.3.3 Cédula fiscal

Enseguida se presenta la cédula fiscal en el cual se muestra el resultado fiscal mensual y acumulado así como el desglose de los impuestos a que se esta obligado según el giro de la empresa, esta información también suele ser relevante en el proceso de toma de decisiones ya que se detalla en si en determinado ejercicio o periodo si existen perdidas o utilidades aparte de los impuestos que se tenga que pagar.

	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.													
FACTORAJE FINANCIERO													
(MILES DE PESOS)													
VENTAS	2,750	2,850	2,950	3,150	3,250	3,350	3,350	3,350	3,250	3,450	3,500	3,550	38,750
% A DESCONTAR	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
VENTAS FACTOREADAS	550	570	590	630	650	670	670	670	650	690	700	710	7,750
SALDO INICIAL	-	550	1,120	1,160	1,220	1,280	1,320	1,340	1,340	1,320	1,340	1,390	13,380
PAGO DE FACTORAJE			550	570	590	630	650	670	670	670	650	690	6,340
SALDO FINAL:	550	1,120	1,160	1,220	1,280	1,320	1,340	1,340	1,320	1,340	1,390	1,410	14,790
TASA BASE	18%	17%	16%	15%	15%	14%	14%	13%	12%	13%	14%	15%	15%
SOBRE TASA	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
TASA TOTAL	25%	24%	23%	22%	22%	21%	21%	20%	19%	20%	21%	22%	22%
GASTO FINANCIERO	11	23	21	21	23	23	23	23	20	23	23	25	125

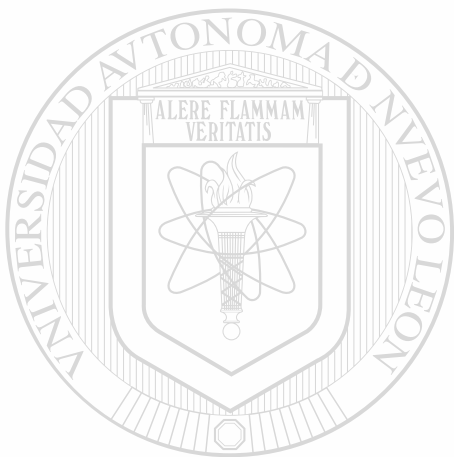
12 Tabla Cédula de Factoraje Financiero

	INICIAL	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Agp-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.														
CEDULA DE ACTIVO FIJO														
(MILES DE PESOS)														
MONITO ORIGINAL DE LA INV.														
MAQUINARIA Y EQUIPO	62	62	62	62	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFNA.	303	303	303	303	303	303	303	303	303	303	303	303	303	303
EQUIPO DE COMPUTO	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205
EQUIPO DE TRANSPORTE	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367	1,367
TOTAL M.O.I.	1,937	1,937	1,937	1,937	2,037	2,037	2,037	2,037	2,037	2,037	2,037	2,037	2,037	2,037
GASTO POR DEPRECIACION														
MAQUINARIA Y EQUIPO	10%	0.5	0.5	0.5	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	13.7
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFNA.	10%	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	30.3
EQUIPO DE COMPUTO	25%	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	51.3
EQUIPO DE TRANSPORTE	25%	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	341.8
TOTAL GASTO POR DEPRECIACION:		36	36	36	37	37	37	37	37	37	37	37	37	437
DEPRECIACION ACUMULADA														
MAQUINARIA Y EQUIPO	12	13	13	14	15	16	18	19	20	22	23	24	26	26
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFNA.	29	32	34	37	38	42	44	47	49	52	54	57	59	59
EQUIPO DE COMPUTO	84	88	93	97	101	105	110	114	118	122	127	131	135	135
EQUIPO DE TRANSPORTE	452	480	509	537	566	594	623	651	680	708	737	765	794	794
TOTAL DEP ACUMULADA:	577	613	649	685	721	757	795	831	867	904	941	977	1,014	1,014
ACTIVO FIJO NETO	1,360	1,324	1,288	1,252	1,316	1,280	1,242	1,206	1,170	1,133	1,096	1,060	1,023	1,023
ACTIVO DIFERIDO														
ACTIVO DIFERIDO	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
AMORTIZACION ACUMULADA	-	1	3	4	5	7	8	9	10	12	13	14	16	16
ACTIVO DIFERIDO NETO	157	156	154	153	152	150	149	148	147	145	144	143	141	141

13 Tabla Cédula Activo Fijo

6.4 Flujo de efectivo

A continuación pasamos a ver lo que es el Flujo de Efectivo, que para esta tesis se va a valorar como una técnica que sirve como herramienta financiera en el proceso de toma de decisiones en cualquier ente económico ya sea industrial, comercial o de servicio. Este reporte considero que es uno de los mas importantes y de mayor relevancia dentro de las empresas, ya que en el se controla lo que es la liquidez y el flujo necesario para poder mantener un negocio en marcha.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.													
FLUJO DE EFECTIVO													
(MILES DE PESOS)													
ENTRADAS:													
COBRANZA	2,851	2,500	2,750	2,950	2,850	3,150	3,150	3,350	3,250	3,650	3,100	3,450	37,001
APORTACIONES DE CAPITAL	(10)	(9)	(8)	(8)	(7)	(7)	(6)	(7)	(8)	(8)	(8)	(10)	(96)
PRESTAMOS BANCARIOS Y DOC	550	570	40	60	60	40	20	20	(20)	20	50	20	1,410
FACTORAJE FINANCIERO	2	4	7	10	11	9	9	10	10	13	16	19	120
PRODUCTOS FINANCIEROS													
OTROS INGRESOS													
TOTAL DE ENTRADAS:	3,393	3,065	2,789	3,012	2,914	3,192	3,173	3,353	3,232	3,675	3,158	3,479	38,435
SALIDAS:													
PAGO A PROVEEDORES	2,161	1,800	959	2,048	2,259	2,475	2,069	2,540	2,048	2,470	2,113	1,154	24,096
GASTOS DE OPERACIÓN	646	649	651	680	682	685	687	689	692	694	697	701	8,153
GASTOS FINANCIEROS	19	19	17	16	16	15	14	13	12	13	13	14	180
GASTO FINANCIERO FACTORAJE	11	23	21	21	23	23	23	23	20	23	23	25	259
OTROS GASTOS		50	571										50
PAGO DE ISR O IMPAG					111								571
PAGO DE PTU	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	111
PAGO PTMO BANCARIOS Y DOC				100									100
COMPRA DE ACTIVO FIJO													204
VARIACION DE CAP EN TRABAJO													100
TOTAL DE SALIDAS:	2,854	2,557	2,236	2,882	3,108	3,215	2,810	3,282	2,769	3,217	2,863	1,911	33,724
FLUJO NETO	539	508	553	130	(194)	(23)	363	71	443	458	295	1,568	4,711
FLUJO ACUMULADO	304	843	1,361	2,034	1,840	1,817	2,180	2,251	2,694	3,152	3,447	5,015	28,832
SALDO EN BALANCE	304	1,351	1,904	2,034	1,840	1,817	2,180	2,251	2,694	3,152	3,447	5,015	28,832
DIFERENCIA													

15 Tabla de Flujo de Efectivo

6.5 Análisis financiero

Ahora llegamos al proceso mas importante, que es el de aplicar las razones financieras, las cuales son herramientas que nosotros utilizamos en el desarrollo del proceso de obtención de información relevante para la toma de decisiones.

Para este efecto se elabora la cédula del análisis financiero en cual contiene los tres niveles de razones que nosotros proponemos como un sistema administrativo y financiero para la toma de decisiones, las cuales nosotros dividiremos en tres partes:

- Liquidez
- Rentabilidad
- Cobertura

Estas razones tendrán como complemento las técnicas de flujo de efectivo y las de apalancamiento financiero las cuales ya hemos analizado anteriormente.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

	Ene-01	Feb-01	Mar-01	Abr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	TOTAL
COMERCIAL DE TELAS, S.A. DE C.V.													
ANÁLISIS FINANCIERO													
LIQUIDEZ:													
CAPITAL NETO DE TRABAJO	2,707	2,870	3,089	3,256	3,523	3,808	4,075	4,341	4,566	4,890	5,196	5,510	3,986
RAZON CIRCULANTE	1.5	1.5	1.5	1.5	1.6	1.6	1.6	1.7	1.7	1.8	1.8	1.7	1.6
PRUEBA DEL ACIDO	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3
ACTIVIDAD:													
DIAS DE COBRO	48	51	53	55	59	60	62	62	62	60	64	65	58.5
ROTACION DE INVENTARIOS	0.9	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	11.70
DIAS DE PROVEEDORES	36	38	52	54	53	50	51	46	46	45	47	64	48.59
ENDEUDAMIENTO:													
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	0.64	0.64	0.65	0.64	0.62	0.60	0.60	0.58	0.58	0.56	0.56	0.59	0.61
RAZON PASIVO / CAPITAL	0.23	0.22	0.20	0.18	0.17	0.16	0.14	0.13	0.13	0.12	0.11	0.10	0.16
RENTABILIDAD:													
MARGEN BRUTO	34.98%	34.98%	34.98%	34.98%	34.98%	34.99%	34.99%	34.99%	34.98%	34.99%	35.00%	34.99%	34.99%
MARGEN DE OPERACIÓN	10.14%	10.92%	11.63%	12.18%	12.82%	13.41%	13.35%	13.28%	12.53%	13.76%	13.99%	14.17%	12.78%
MARGEN NETO	2.80%	5.06%	6.68%	7.74%	7.56%	7.89%	7.32%	7.31%	6.25%	8.80%	8.14%	8.20%	7.09%
RENDIMIENTO DE ACT. TOTALES	0.81%	1.46%	1.86%	2.21%	2.19%	2.32%	2.06%	2.05%	1.65%	2.41%	2.15%	2.21%	18.46%
RENDIMIENTO DE CAPITAL	2.26%	4.06%	5.27%	6.11%	5.80%	5.87%	5.17%	4.91%	3.91%	5.52%	4.93%	4.82%	45.26%

16 Tabla de Análisis Financiero

6.6 Aplicación de técnicas de liquidez

Primero comenzaremos por aplicar las medidas de liquidez.

Recordemos primero que la Liquidez de una empresa se mide por la capacidad de la misma para cumplir con sus obligaciones a corto plazo en las fechas de su vencimiento.

Con el objeto de ilustrar de una forma mas sencilla el proceso de implementaron de las herramientas o razones financieras, estas serán aplicadas a los meses de enero y diciembre del 2001 respectivamente de las cédulas expuestas anteriormente.

La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa. A continuación trabajaremos con las tres medidas básicas de la liquidez:

6.6.1 Primera razón de liquidez: Capital de trabajo.

Capital Neto de Trabajo: Aunque en realidad no es un índice, se utiliza comúnmente para medir la liquidez general de una empresa. Se calcula como sigue:

Capital Neto de Trabajo: Activo Circulante - Pasivo a Corto Plazo

Enero)	Capital Neto de Trabajo: 8,048 - 5,342
Diciembre)	Capital Neto de Trabajo: 13,731 - 8,221
Enero)	Capital Neto de Trabajo: 2,707
Diciembre)	Capital Neto de Trabajo: 5,510

6.6.2 Segunda razón de liquidez: Índice de solvencia o Razón circulante.

Índice de Solvencia: Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, se calcula como sigue:

Índice de Solvencia: Activo Circulante / Pasivo a Corto Plazo

Enero) Razón Circulante: 8,048 / 5,342

Diciembre) Razón Circulante: 13,731 / 8,221

Enero) Capital Neto de Trabajo: 1.5

Diciembre) Capital Neto de Trabajo: 1.6

NOTA: Antes de ver la lectura de la anterior razón, expondremos que existen, dos formas para exponer cualquier razón; la primera denominada lectura positiva y la segunda lectura negativa; en la primera, se inicia con el antecedente y se finaliza con el consecuente; en la lectura negativa, se inicia con el consecuente y se finaliza con el antecedente.

- Lectura positiva: en el mes de enero la empresa dispone de 1.5 y en el mes de diciembre de 1.7 de activos circulantes para pagar cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo.
- Lectura negativa: cada \$1.00 de pasivo circulante esta garantizado en enero por 1.5 y en diciembre por 1.7 de efectivo y otros bienes que en el curso normal de la operación se transforman en efectivo.

Esta razón se aplica generalmente para determinar la capacidad de pago de la empresa, el índice de solvencia de la misma; asimismo para estudiar el capital de trabajo, etc.

En nuestro medio se ha aceptado como buena la razón de 2 a 1, es decir, que por cada \$1.00 que los acreedores a corto plazo hayan invertido, debe existir por lo menos \$2.00 de activo circulante para cubrir esa deuda.

6.6.3 Tercera razón de liquidez: Razón severa o Prueba del ácido.

Razón de Prueba Rápida (o prueba del ácido): Representa la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, es decir, la razón representa el índice de solvencia inmediata de la empresa. Es similar al índice de solvencia o capital de trabajo, con la excepción de que el inventario es excluido, el cual debe ser el activo circulante menos líquido.

Razón de Prueba Rápida: $\text{Activo Circulante} - \text{Inventario} / \text{Pasivo a Corto Plazo}$

Enero) Razón de Prueba Rápida: $8,048 - 1,788 / 5,342$

Diciembre) Razón de Prueba Rápida: $13,731 - 2,308 / 8,221$

Enero) Razón de Prueba Rápida: 1.1

Diciembre) Razón de Prueba Rápida: 1.3

La diferencia que existe entre el Activo Circulante y los inventarios se conoce con el nombre de Activo Rápido y también, con el nombre de Activo de Inmediata Realización.

- Lectura positiva: la empresa cuenta en el mes de enero de 1.1 y en el mes de diciembre de 1.3 de activos disponibles rápidamente para pagar cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo.
- Lectura negativa: cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo la empresa lo esta garantizado en enero por 1.1 y en diciembre por 1.3 de activos rápidos.

Esta razón se aplica en la practica, para determinar la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

La razón de orden practico que se acepta en la generalidad de los casos es de 1 a 1, es decir, por cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo (Pasivos Rápidos), la empresa debe contar cuando menos con \$1.00 de Activos Rápidos, en otras palabras, los inventarios de una empresa deben tener un costo máximo igual al Pasivo Circulante.

6.7 Análisis de actividad

Recordemos que los índices de actividad se emplean para medir la velocidad o la rapidez por la cual varias cuentas circulantes se convierten en ventas o efectivo. Las medidas básicas de actividad son:

6.7.1 Primera razón de actividad: Rotación de inventarios

Rotación de Inventarios: La rotación de inventarios sirve como una medida de la calidad y liquidez de los inventarios. Esta calidad esta representada por la habilidad de un negocio para comprar y vender los inventarios sin incurrir en perdidas.

Rotación de Inventarios: Costo de Mercancías Vendidas / Inventario promedios

Rotación de Inventarios: Costo de Mercancías Vendidas / Saldo Inicial de Inventario + Saldo Final de Inventario / 2

Enero) Rotación de Inventarios: $1,788 / (2,000 + 1,788) / 2$

Diciembre) Rotación de Inventarios: $2,308 / (2,275 + 2,308) / 2$

Del Ejercicio) Rotación de Inventarios: $25,188 / (2,000 + 2,308) / 2$

Enero) Rotación de Inventarios: 0.94

Diciembre) Rotación de Inventarios: 1.00

Del Ejercicio) Rotación de Inventarios: 11.70

Si al observar la tendencia de esta razón durante varios periodos se concluye que ha disminuido o que esta por debajo del promedio de la industria, puede afirmarse que los inventarios se están moviendo cada vez mas lentamente, ya sea por que bajo la demanda o por que son invendibles; cualquiera de las dos causas implicaría una mayor inversión en inventarios. Una rotación creciente indicaría una menor inversión y una mayor convertibilidad.

En este caso se observa que la empresa a convertido sus inventarios en ventas .06 veces mas rápido de enero a diciembre del mismo año, se observa que se han mantenido

los inventarios en los mismos niveles durante el ejercicio y que en el mismo se han convertido 11.70 veces el inventario a ventas.

6.7.2 Segunda razón de actividad: Periodo de cobranza promedio.

Periodo de Cobranza Promedio: El periodo de cobranza promedio, o duración media de cuentas por cobrar, resulta útil para evaluar el crédito y las políticas de cobro. Se obtiene de dividir el saldo de cuentas por cobrar entre el promedio de ventas diarias.

Periodo de Cobranza Promedio: $\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Promedio de ventas diarias}$
 $:\text{Cuentas por Cobrar} / (\text{Ventas Anuales} / 360)$

Enero)	Periodo de Cobranza Promedio:	$5,150 / 38,750 / 360$
		$5,150 / 107.63$
Diciembre)	Periodo de Cobranza Promedio:	$7,000 / 38,750 / 360$
		$7,000 / 107.63$

Enero)	Periodo de Cobranza Promedio:	47.84
--------	-------------------------------	-------

Diciembre)	Periodo de Cobranza Promedio:	65.03
------------	-------------------------------	-------

En promedio la empresa tarda en el mes de enero 47.84 días y en diciembre 65.03 días en recuperar la cuenta por cobrar.

El periodo de cobranza promedio resulta significativo solo en relación con los términos de crédito de la empresa si por ejemplo esta empresa sabemos de acuerdo a las bases de presupuesto que otorgamos a nuestros clientes 60 días de crédito, un periodo de 47.84 en el mes de enero nos muestra una eficiente política de cobro a nuestros clientes, pero en el mes de diciembre con 65.03 días promedio de cobro nos muestra un crédito mal manejado o una cobranza ineficaz.

6.7.3 Tercera razón de actividad: Periodo de pago promedio.

Periodo de Pago Promedio: El periodo de pago promedio, o duración media de cuentas por pagar, resulta útil para evaluar el crédito y las políticas de pago. Se obtiene de dividir el saldo de cuentas por pagar entre el promedio de compras diarias. Forma parte de las políticas de pago de cada empresa (apalancamiento financiero).

Periodo de Pago Promedio: Cuentas por Pagar / promedio de compras diarias
 Cuentas por Pagar / (Compras anuales / 360)

Enero) Periodo de Pago Promedio: $2,564 / 25,495 / 360$
 $2,564 / 70.81$

Diciembre) Periodo de Pago Promedio: $4,550 / 25,495 / 360$
 $4,550 / 70.81$

Enero) Periodo de Pago Promedio: 36.20

Diciembre) Periodo de Pago Promedio: 64.25

En promedio la empresa tarda en el mes de enero 36.20 días y en diciembre 64.25 días en recuperar la cuenta por cobrar.

La dificultad para calcular este índice surge de la necesidad de encontrar las compras anuales, un valor que no se encuentra disponible en los estados financieros publicados por lo general, en este caso se obtuvieron de la cédula de inventarios que aparece anteriormente, al igual que en la razón anterior, los resultados de estas razones se pueden comparar con lo establecido en las bases de presupuesto establecidas también para este caso práctico.

Es muy importante tener en conocimiento que para este rubro aplica lo que llamamos “apalancamiento financiero”, que es lo que comúnmente oímos decir como “jinetear la lana”. Esto es muy importante saberlo manejar a favor de la empresa por que si llega a ser mal manejado se puede perjudicar a la misma por que pudiera ser que nuestros proveedores ya no quisieran darnos mas crédito o no ser sujeto a crédito, que la empresa deje de tener descuentos por pronto pago, etc.

6.8 Análisis de endeudamiento

La situación de endeudamiento de una empresa indica el monto de dinero de terceros que se emplea para generar utilidades. Cuanto mas deuda tenga una empresa en relación con el total de sus activos, mayor será su apalancamiento financiero, termino empleado para descubrir la magnificación de riesgo y rendimiento que implica recurrir al financiamiento de costo fijo. Las medidas básicas de endeudamiento son:

6.8.1 Primera razón de endeudamiento: Índice de endeudamiento

Índice de Endeudamiento: El índice (o razón) de endeudamiento mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa. Cuanto mas alto sea este índice, tanto mayor será la cantidad de dinero de terceros utilizada para generar utilidades. El índice se calcula como sigue:

Índice de Endeudamiento: Pasivos Totales / Activos Totales

Enero) Índice de Endeudamiento: 6,126 / 9,527

Diciembre) Índice de Endeudamiento: 8,821 / 14,895

Enero) Índice de Endeudamiento: .6430 = 64.30%

Diciembre) Índice de Endeudamiento: .5922 = 59.22%

Esto indica que la compañía ha financiado en enero un 64.60% y en diciembre un 59.22% de sus activos mediante la deuda. Cuando mas alto sea este índice, tanto mayor será el apalancamiento financiero de la empresa.

6.8.2 Segunda razón de endeudamiento: Razón de pasivo / capital

Razón de Pasivo / Capital: La razón de pasivo / capital indica la relación entre los pasivos a largo plazo previstos por los acreedores y el capital contable de la empresa. Por lo común se emplea para medir el grado de apalancamiento financiero de esta y se calcula de la siguiente manera:

Razón de Pasivo / Capital: Pasivo a Largo Plazo / Capital Contable

Enero) Razón de Pasivo / Capital: 783 / 3,402

Diciembre) Razón de Pasivo / Capital: 600 / 6,074

Enero) Razón de Pasivo / Capital: .2301 = 23.01%

Diciembre) Razón de Pasivo / Capital: .0987 = 09.87%

Los pasivos a largo plazo de la empresa, en consecuencia, equivalen en enero a 23.01% y en diciembre a 09.87% del capital contable. Esta cifra resulta significativa solo si se relaciona con la línea de negocios de la empresa. Las compañías con grandes cantidades de activos fijos, flujos de efectivo estables, o ambos presentan en general índices elevados de pasivo / capital, en tanto que las empresas con un capital menos estable, con flujos de efectivo volátiles, o ambos tienden a presentar índices bajos de pasivo / capital.

6.9 Análisis de rentabilidad

Existen diversas mediciones de la rentabilidad, cada una de estas refiere los rendimientos de la empresa con sus ventas, activos, capital o su valor accionario. Como grupo, estas medidas permiten al analista evaluar las utilidades de la empresa en referencia a un determinado nivel de ventas, o de activos o de la inversión de los accionistas o al valor accionario. En ausencia de utilidades, una empresa no podría atraer capital externo; por otra parte, los propietarios actuales y los acreedores comenzarían a preocuparse por el futuro de la compañía, e intentarían recuperar sus fondos. Los propietarios, administración y acreedores prestan atención al fomento de las utilidades, debido a la importancia que estas revisten dentro del mundo financiero. Las principales medidas son:

6.9.1 Primera razón de rentabilidad: Margen bruto de utilidades.

Margen Bruto de Utilidades: El margen bruto de utilidades indica el porcentaje de cada peso o unidad monetaria en ventas después de que la empresa a pagado todos sus bienes. Lo ideal es un margen bruto de utilidades lo mas alto posible y un costo relativo de mercancías vendidas lo mas bajo posible. El margen bruto de utilidades se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Margen Bruto de Utilidades: } \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Mercancías Vendidas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Utilidades Brutas} / \text{Ventas}$$

Enero)	Margen Bruto de Utilidades: $2,750 - 1,788 / 2,750$ $963 / 2,750$
Diciembre)	Margen Bruto de Utilidades: $3,550 - 2,308 / 3,550$

		1,243 / 3,550	
Del ejercicio)	Margen Bruto de Utilidades:	38,750 – 25,188 / 38,750	
		13,563 / 38,750	
Enero)	Margen Bruto de Utilidades:	.3501 =	35.01%
Diciembre)	Margen Bruto de Utilidades:	.3501 =	35.01%
Del ejercicio)	Margen Bruto de Utilidades:	.3500 =	35.00%

6.9.2 Segunda razón de rentabilidad: Margen de utilidad de operación.

Margen de Utilidades de Operación: El margen de utilidades de operación representa lo que suele ser llamado utilidades puras, ganadas por la empresa entre cada peso o unidad monetaria de ventas. Las utilidades de operación son puras en el sentido de que ignoran cargos financieros o gubernamentales (intereses o impuestos), y miden solo las utilidades obtenidas en las operaciones. El margen de utilidad de operación se calcula como sigue:

Margen de Utilidades de Operación: Utilidades de Operación / Ventas

Enero)	Margen de Utilidades de Operación:	279 / 2,750	
Diciembre)	Margen de Utilidades de Operación:	504 / 3,550	
Del ejercicio)	Margen de Utilidades de Operación:	4,956 / 38,750	
Enero)	Margen de Utilidades de Operación:	.1014 =	10.14%
Diciembre)	Margen de Utilidades de Operación:	.1419 =	14.19%
Del ejercicio)	Margen de Utilidades de Operación:	.1278 =	12.78%

6.9.3 Tercera razón de rentabilidad: Margen neto de utilidades.

Margen Neto de Utilidades: El margen neto de utilidades determina el porcentaje restante sobre cada peso o unidad monetaria de ventas, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos. El margen neto de utilidades de la empresa más alto será el mejor. Se trata de un índice citado con frecuencia como medición del éxito de la compañía, en referencia a las utilidades sobre las ventas. Los márgenes netos de utilidades “satisfactorios” difieren considerablemente entre las diversas industrias. El margen neto de utilidad se calcula de la manera siguiente.

Margen Neto de Utilidades: Utilidades Netas desp. De Impuestos / Ventas.

Enero)	Margen Neto de Utilidades: 77 / 2,750
Diciembre)	Margen Neto de Utilidades: 293 / 3,550
Del ejercicio)	Margen Neto de Utilidades: 2,749 / 38,750

Enero)	Margen Neto de Utilidades: .0280	=	02.80%
Diciembre)	Margen Neto de Utilidades: .0825	=	08.25%
Del ejercicio)	Margen Neto de Utilidades: .0709	=	07.09%

6.9.4 Cuarta razón de rentabilidad: Rendimiento de activos totales (RAT)

Rendimiento de Activos Totales (RAT): El rendimiento de los activos totales (RAT), que además se conoce como rendimiento de la inversión (RI) de la empresa, mide la efectividad total de la administración para generar utilidades con los activos disponibles, cuanto mayor sea el rendimiento de

los activos totales de la empresa, será mejor. El rendimiento de los activos totales de la empresa se calcula de la siguiente manera:

Rendimiento de Activos Totales (RAT): Utilidades Netas desp. de Imp. / Activos Totales.

Enero) Rendimiento de Activos Totales (RAT): 77 / 9,527
 Diciembre) Rendimiento de Activos Totales (RAT): 293 / 13,252
 Del ejercicio) Rendimiento de Activos Totales (RAT): 2,749 / 14,895

Enero) Rendimiento de Activos Totales (RAT): .0080 = 00.80%
 Diciembre) Rendimiento de Activos Totales (RAT): .0221 = 02.21%
 Del ejercicio) Rendimiento de Activos Totales (RAT): .1845 = 18.45%

6.9.5 Quinta razón de rentabilidad: Rendimiento de capital (RC)

Rendimientos de Capital (RC): El rendimiento de capital (RC) mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como referentes, en la empresa. En general cuanto mayor sea el índice, los propietarios lo consideraran mejor. El rendimiento del capital se calcula de la siguiente manera.

Rendimientos de Capital (RC): Utilidades Netas desp. de Imp. / Capital Contable.

Enero) Rendimientos de Capital (RC): 77 / 3,402
 Diciembre) Rendimientos de Capital (RC): 293 / 6,074
 Del ejercicio) Rendimientos de Capital (RC): 2,749 / 6,074

Enero)	Rendimientos de Capital (RC): .0226	=	02.26%
Diciembre)	Rendimientos de Capital (RC): .0482	=	04.82%
Del ejercicio)	Rendimientos de Capital (RC): .4525	=	45.25%

De acuerdo a este punto tenemos que el rendimiento de capital anual es de el 45.25% que comparado con lo que nos daría una inversión bancaria (tasa líder en México) del 14.7% este negocio muestra un muy buen rendimiento sobre la inversión de los accionistas de aproximadamente 30.55% mas de lo que se obtendría en la opción de una inversión bancaria.

En el supuesto que lo expresado en el anterior renglón fuese todo lo contrario, esto sería que la tasa bancaria fuese mayor que el rendimiento de capital, estaríamos hablando de un negocio que puede que sea rentable mas no le ofrece al accionista o inversionista el margen de rendimiento que obtendría en una inversión bancaria, de acuerdo a esto sería mejor que los inversionistas no invirtieran en la empresa.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

7 Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones

En la actualidad la mayoría de los administradores de las empresas micro, pequeñas y medianas, así como de algunos grandes consorcios, no saben tomar decisiones utilizando los estados financieros como base para ello.

El presente proyecto está diseñado con la finalidad de establecer un sistema práctico, que nos sirva para obtener información relevante para la toma de decisiones, este sistema está elaborado tomando como base las mismas razones financieras y algunas técnicas financieras las cuales también se aplican como políticas administrativas dentro de cualquier ente económico ya sea industrial, comercial o de servicios.

La idea principal de este proyecto es la agrupación de algunas razones financieras las cuales se consideran las más importantes, así como de algunas técnicas financieras (flujo de efectivo, apalancamiento financiero).

Habiendo desarrollado el Sistema Administrativo – Financiero para la toma de decisiones en el capítulo anterior (Caso Práctico), se demuestra lo siguiente:

- Este sistema puede ser aplicado a cualquier tipo de empresa ya sea comercial, industrial o de servicio.
- Ahorro de tiempo al tomar decisiones en las empresas.
- Mayor facilidad de aprendizaje, por la visión integral del procedimiento que se desarrolle.
- No se requiere de un nivel de estudios de Finanzas o de Administración para su aplicación.

- Y por ultimo, que es el fin principal de cualquier empresa de cualquier giro “GANAR DINERO”.

7.2 Recomendaciones

Recomendaciones Administrativas.- Se recomienda para obtener resultados lo mas reales posibles, se lleven los registros de contabilidad en orden y al corriente, que todos y cada uno de los acontecimientos adyacentes a la entidad económica de que se trate estén registrados correctamente en contabilidad.

Así también se recomienda que dentro de las políticas de control interno de la empresa se establezca un control de flujo de efectivo y las bases para sacar provecho del apalancamiento financiero.

Es recomendable que se elaboren Estados Financieros mensuales así como proyectados, los presupuestos de ventas, de inventarios, de gastos generales, flujo de efectivo, activo fijo así como la elaboración de una cédula fiscal para así medir el impuesto a cargo a través del tiempo, todo lo anterior elaborado en base a los indicadores financieros y fiscales (como lo muestra la cédula de bases de presupuesto en el caso practico), aplicables al sector económico de que se trate ya sea industrial, comercial o de servicios.

Es importante que al aplicar las razones de rotación de inventarios en una empresa industrial, esta deberá ser calculada de acuerdo a los tipos de inventario que mantengan (materia prima, productos en proceso y productos terminados), así como también establecer el método de evaluación de inventarios (PEPS, UEPS, Promedio).

Bibliografía

Autor: Abraham Perdomo Moreno
Libro: Análisis e Interpretación de Estados Financieros
Editora: Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales, S.A. de C.V.
Año: 1997

Autor: Elías Lara Flores
Libro: Primer Curso de Contabilidad
Editora: Trillas
Año: 1993

Autor: Glenn A. Wesch, Ronald W. Hilton y Paul N. Gordon
Libro: Presupuesto Planeación y Control de Utilidades
Editora: Prentice Hall
Año: 1994

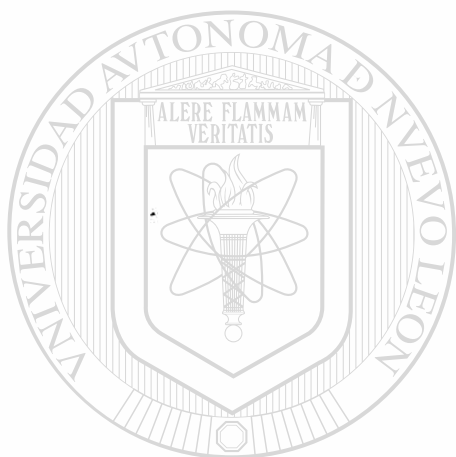
Autor: Guadalupe A. Ochoa Setzer
Libro: Administración Financiera I
Editora: Addison Wesley Longman
Año: 1998

Autor: Lawrence J. Gitman
Libro: Fundamentos de Administración Financiera (Tercera y Séptima Edición)
Editora: Harla
Año: 1993 y 1999

Listado de tablas y gráficos

<u>Tablas y Gráficos</u>	<u>Página</u>
1. Tabla de Evolución de las Finanzas. (Historia de las finanzas)	17
2. Gráfica 1 Generación de Utilidades. (Análisis Financiero)	24
3. Gráfica 2 Mejorando la Rentabilidad. (Análisis Financiero)	25
4. Gráfico de Flujo de Efectivo "Liquidez". (Flujo de Efectivo)	57
5. Tabla Informe mensual de posición de caja. (Flujo de Efectivo)	61
6. Tabla Informe diario sobre la posición de la caja. (Flujo de Efectivo)	62
7. Tabla Bases de Presupuesto. (Caso Practico)	75
8. Tabla Presupuesto de Ventas y Presupuesto de Inventario. (Caso Practico)	77
9. Tabla Presupuesto de Gastos Generales. (Caso Practico)	78
10. Tabla Estado de Resultados. (Caso Practico)	80
11. Tabla Balance General. (Caso Practico)	81
12. Tabla Cédula de Factoraje Financiero. (Caso Practico)	83
13. Tabla Cédula de Activo Fijo. (Caso Practico)	84
14. Tabla Cédula Fiscal. (Caso Practico)	85

15. Tabla de Flujo de Efectivo. (Caso Practico)	87
16. Tabla de Análisis Financiero. (Caso Practico)	89



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Glosario

Actividad. Los índices de actividad se emplean para evaluar la rapidez con la cual las cuentas circulantes, que no equivalen a efectivo como inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, son convertidas en efectivo.

Activo circulante. Un activo que se espera será convertido en efectivo, vendido, o consumido, durante los próximos doce meses, o dentro del ciclo de operación normal del negocio si esto es mayor de un año.

Activo fijo. Este grupo está formado por todos aquellos bienes y derechos propiedad del negocio que tiene cierta permanencia o fijeza y se han adquirido con el propósito de usarlos y no venderlos.

Activo. Un recurso económico propiedad del negocio que se espera produzca beneficios futuros.

Análisis financiero. El análisis financiero es el proceso de selección, relación y evaluación. El primer paso consiste en seleccionar del total de la información disponible, respecto a un negocio, la que sea más relevante y que afecte la decisión según las circunstancias. El segundo paso es relacionar esta información, de tal manera que sea más significativa. Por último, se deben estudiar estas relaciones e interpretar los resultados.

Balance general. Presenta la situación financiera de un negocio, porque muestra clara y detalladamente el valor el valor de cada una de las propiedades y obligaciones, así como el valor del capital.

Capital neto de trabajo. El capital neto de trabajo, aunque en realidad no es un índice, se utiliza comúnmente para medir la liquidez general de una empresa.

Capital. Otro nombre de la participación del propietario en un negocio.

Compras netas. Las compras menos las devoluciones y rebajas.

Compras. El costo de las mercancías que compra una empresa para revenderlas a los clientes en el curso normal de los negocios.

Contabilidad. El sistema que mide las actividades del negocio, procesa esa información convirtiéndola en informes y estados financieros y comunica estos hallazgos a los encargados de tomar decisiones.

Costo de mercancías vendidas. El costo del inventario que el negocio ha vendido a los clientes; en la mayor parte de los negocios comercializados es el mayor gasto individual. También se le conoce como Costo de ventas.

Costo de ventas. Otro nombre del costo de las mercancías vendidas.

Cuenta por cobrar. Un activo, una promesa de recibir efectivo de los clientes a quienes el negocio les a vendido mercancías.

Cuentas por pagar. Un pasivo que no esta documentado por escrito, en lugar de ello está respaldado por la reputación y el crédito del deudor.

Depreciación. El gasto relacionado con la distribución (asignación) del costo de un activo fijo durante su vida útil.

Documentos por cobrar. Un activo demostrado por la empresa por escrito de otra parte que da el derecho de recibir efectivo en el futuro.

Documentos por pagar. Un pasivo demostrado mediante una promesa por escrito de otra parte que da el derecho de recibir efectivo en el futuro.

Endeudamiento. La situación de deuda de una empresa puede evaluarse por medio del grado de endeudamiento y de su capacidad para pagar sus deudas.

Finanzas. Las finanzas son el arte y la ciencia de administrar el dinero. Se ocupan del proceso, las instituciones, mercados e instrumentos relacionados con la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos.

Gastos de operación. Los gastos de operación son las erogaciones que sostiene la organización implantada en la empresa y que permite llevar a cabo las diversas actividades y operaciones diarias. Se consideran gastos de operación, los de venta, los de administración y los financieros, ya que sin ellos no sería posible alcanzar los propósitos de la empresa.

Índice de endeudamiento. El índice (o razón) de endeudamiento mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa. Cuanto más alto sea este índice, tanto mayor será la cantidad de dinero de terceros utilizada para generar utilidades.

Inventario final. Mercancías que quedaron del período anterior.

Inventario inicial. Mercancías que quedaron del período anterior.

Inventarios. Por inventarios entendemos todo aquello que es objeto de compra o venta.

Liquidez. Una empresa líquida es aquella que puede cumplir fácilmente con sus obligaciones a corto plazo.

Margen bruto de utilidades. El margen bruto de utilidades indica el porcentaje de cada peso o unidad monetaria en ventas después de que la empresa ha pagado todos sus bienes.

Margen de utilidades de operación. El margen de utilidades de operación representa lo que suele ser llamado utilidades puras, ganadas por la empresa entre cada peso o unidad monetaria de ventas.

Margen neto de utilidades. El margen neto de utilidades determina el porcentaje restante sobre cada peso o unidad monetaria de ventas, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos.

Pasivo a corto plazo. Es una obligación económica pagadera en un plazo no mayor a un año, a una persona o a una organización ajena al negocio.

Pasivo a largo plazo. Es una obligación económica pagadera en un plazo mayor a un año a una persona o a una organización ajena al negocio.

Pasivo. Es una obligación económica pagadera a una persona o a una organización ajena al negocio.

Período de cobranza promedio. El período de cobranza promedio, o duración media de las cuentas por cobrar, resulta útil para evaluar el crédito y las políticas de cobro.

Período de pago promedio. El período de pago promedio de duración de las cuentas por cobrar se calcula dividiendo el saldo de cuentas por pagar entre las compras anuales entre 360 días.

Prueba del ácido. La razón de prueba rápida (o prueba del ácido), es similar al índice de solvencia, con la excepción de que el inventario es excluido, el cual suele ser el activo circulante menos líquido.

Razón circulante. El índice de solvencia (o razón del circulante), es uno de los índices financieros que se utilizan con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Rendimiento de capital (RC). El rendimiento de capital mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes, en la empresa.

Rendimientos de activos totales (RAT). El rendimiento de activos totales que además se conoce como rendimiento de la inversión de la empresa, mide la efectividad total de la administración para genera utilidades con los activos disponibles.

Rentabilidad. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Rotación de inventarios. La rotación de inventarios mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa.

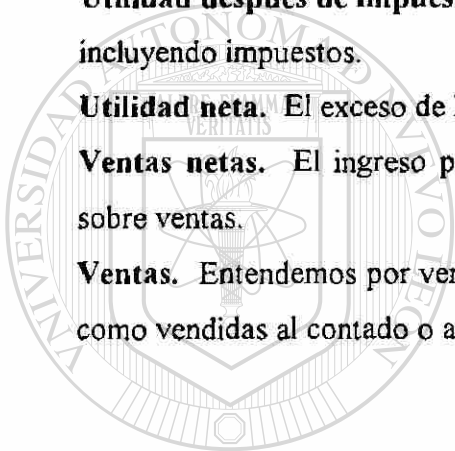
Utilidad bruta. El exceso del ingreso por ventas sobre el costo de las mercancías vendidas, también se conoce, como margen bruto.

Utilidad después de impuestos. Es el exceso de ingresos totales sobre los gastos totales incluyendo impuestos.

Utilidad neta. El exceso de los ingresos totales sobre los gastos totales.

Ventas netas. El ingreso proveniente de las ventas menos las devoluciones y rebajas sobre ventas.

Ventas. Entendemos por ventas el valor total de las mercancías entregadas a los clientes como vendidas al contado o a crédito.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



Resumen autobiográfico

Daniel Iver Pequeño Quiroga, Nació el 17 de Septiembre de 1975 en Monterrey, Nuevo León, México.

Siendo sus padres el C.P: MC. José Pantalón Pequeño Nevarez y la Sra. Rosalinda Quiroga González.

Curso sus estudios universitarios en la Universidad Regiomontana, A.C., logrando obtener el título de Contador Público y Auditor, perteneciente a la generación 1993 - 1996.

Desde sus 14 años de edad laboro como Auxiliar de Contador en un Despacho de Contadores (Familiar) propiedad de su padre.

En enero de 1994, ingresa al despacho del C.P. Sergio García Martínez, Como Auxiliar de Auditor, cumpliendo trabajos de apoyo administrativo en áreas de control interno, llegando a ser "Auditor Junior".

En 1997 ingresa al Desp. Salamán & Asoc. En donde desempeña el puesto de Jefe de Contabilidad en una de las áreas del despacho.

En 1999 se independiza como Despacho de Contadores (Privado) en donde labora actualmente como Director del mismo.

Actualmente estudia en la escuela de graduados de la Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica de la Universidad Autónoma de Nuevo León, en donde esta desarrollando la Tesis "Implementaron de un Sistema Administrativo y financiero para la Toma de decisiones", y así lograr el Título de Maestro en Ciencias de la Administración, con Especialidad en Finanzas.

