

L-Guides T-II

Guía de estudio de la Unidad de Aprendizaje:
Administración financiera de capital de trabajo

Héctor, TORRES-RÍOS

Coordinador

ECORFAN[®]

Guía de estudio de la Unidad de Aprendizaje: Administración financiera de capital de trabajo

Primera Edición

Luis Ramón, MONTALVO-AYALA
Lourdes Concepción, BARRÓN-ROMERO
Edith Guadalupe, ALVARADO-VALERA
Silvia Alicia, CAMARENA-GONZÁLEZ
Miguel Alberto, CALVILLO-REYNOSO
Octavio, ARIAS-FRÁNQUEZ

Universidad Autónoma de Nayarit

ECORFAN-México

*Guía de estudio de la Unidad de Aprendizaje:
Administración financiera de capital de
trabajo*

Coordinador

TORRES RÍOS, Héctor

Autores

MONTALVO-AYALA, Luis Ramón
BARRÓN-ROMERO, Lourdes Concepción
ALVARADO-VALERA, Edith Guadalupe
CAMARENA-GONZÁLEZ, Silvia Alicia
CALVILLO-REYNOSO, Miguel Alberto
ARIAS-FRÁNQUEZ, Octavio

Diseñador de Edición

SORIANO-VELASCO, Jesús. BsC.

Producción Tipográfica

TREJO-RAMOS, Iván. BsC.

Producción WEB

ESCAMILLA-BOUCHAN, Imelda. PhD.

Producción Digital

LUNA-SOTO, Vladimir. PhD.

Área de Conocimiento

Ciencias Económico Administrativa

Unidad Académica

Sur – Ahuacatlán

Academia

Finanzas

Editora en Jefe

RAMOS-ESCAMILLA, María. PhD

Ninguna parte de este escrito amparado por la Ley de Derechos de Autor, podrá ser reproducida, transmitida o utilizada en cualquier forma o medio, ya sea gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo, pero sin limitarse a lo siguiente: Citas en artículos y comentarios bibliográficos, de compilación de datos periodísticos radiofónicos o electrónicos. Visite nuestro sitio WEB en: www.ecorfan.org

ISBN: 978-607-8534-19-7

Sello Editorial Ecorfan: 607-8534

Número de Control LG: 2017-02

Clasificación LG (2017):060616-0102

A los efectos de los artículos 13, 162 163 fracción I, 164 fracción I, 168, 169, 209, y otra fracción aplicable III de la Ley del Derecho de Autor



® Universidad Autónoma de Nayarit

Ciudad de la Cultura Amado Nervo. Boulevard
Tepic-Xalisco S/N C.P. 63190 Tepic, Nayarit.
México

Contenido

Presentación	1
Propósito de la antología	2
Encuadre de la antología	2
Nivel taxonómico de desempeño	4
Descripción de las lecturas y actividades de la antología	4
1 Sistema financiero mexicano e internacional	6
Actividades de aprendizaje	17
2 Planeación financiera de corto plazo y fundamentos de administración financiera de capital de trabajo	19
Actividades de aprendizaje	27
3 Administración financiera de la tesorería	29
Actividades de aprendizaje	34
4 Administración financiera de cuentas por cobrar	36
Actividades de aprendizaje	39
5 Administración financiera de inventarios	41
Actividades de aprendizaje	45
6 Financiamiento a corto plazo	48
Actividades de aprendizaje	52
7. Caso integrador por equipo	53
Referencias	57
Apéndice A. Consejo Editor Universidad Autónoma de Nayarit	59
Apéndice B. Consejo Editor ECORFAN	60

Presentación

La antología de Administración Financiera de Capital de Trabajo se orienta al análisis y evaluación de la Administración Financiera a corto plazo, base para la toma de decisiones de inversión y financiamiento con un horizonte a corto plazo, como parte importante de la planeación estratégica financiera.

El primer objeto de estudio nos da a conocer las generalidades sobre la importancia el Sistema Financiero Mexicano, las instituciones que lo conforman así como los objetivos que persiguen.

El segundo objeto de estudio se encuentra integrado por la estructura fundamental de las finanzas, llamado capital de trabajo, la importancia de este dentro de la empresa y sus afectaciones al flujo operativo de la empresa.

El tercer objeto de estudio se dirige esencialmente a la administración de la tesorería y su importancia en la administración del efectivo, bancos, inversiones, reconociendo la importancia de los anteriores dentro del manejo de la empresa.

El cuarto objeto de estudio nos brinda el correcto manejo de las cuentas por cobrar de una empresa así como el establecimiento de las políticas adecuadas para el correcto manejo de este rubro en las empresas.

El quinto objeto de estudio estudiara los inventarios, que son parte medular de la empresa, un buen manejo de estos nos facilitara la rotación de la mercancía y/o los productos, para evitar pérdidas monetarias y de los mismos por no saberlos operar correctamente.

El sexto objeto de estudio trata sobre las fuentes de financiamiento a corto plazo al que tiene acceso una empresa para la obtención de recursos de fuentes internas o externas, que se requiera para su operación normal y eficiente de una empresa.

Con dichas actividades se fortalece la línea de formación financiera y le brindará al estudiante el conocimiento y las herramientas necesarias para realizar el correspondiente análisis y evaluación de proyectos de capital, base para la toma de decisiones financieras a largo plazo, como parte fundamental de la planeación estratégica. El aprendizaje teórico de los aspectos básicos relacionados con el presupuesto de capital será fundamental, sin embargo la enseñanza tenderá a la aplicación práctica continua de los temas expuestos.

Tabla 1 índice de lecturas

Contenidos de unidades de aprendizaje	Lectura
Sistema financiero Mexicano	Sistema financiero Mexicano.
Planeación financiera de corto plazo y fundamentos de administración financiera de capital de trabajo.	Principios de Administración Financiera. Laurence Gitman. México Pearson Educación. 2007. P.p. 510-518 Planeación financiera. Abraham Perdomo Moreno (2003), , México: editorial. P.p. 65-81
Administración financiera de la tesorería	Fundamentos de Administración Financiera. Scott Besley. Eugene F. Brigham. México. McGrawHill.2003. P.p. 632-643
Administración financiera de inventarios	Principios de Administración Financiera. Laurence Gitman. México Pearson Educación. 2007. P.p. 518-524
Administración financiera de cuentas por cobrar	Fundamentos de Administración Financiera. Scott Besley. Eugene F. Brigham. México. McGrawHill.2003. P.p. 648-652
Financiamiento a corto plazo	Fundamentos de Administración Financiera. Scott Besley. Eugene F. Brigham. México. McGrawHill.2003. P.p. 683-691

Propósito de la antología

La antología está constituida por una selección de textos referentes al correcto manejo del capital de trabajo de una empresa.

Por lo que el propósito de la antología es que sirva de base y contribuya para el aprendizaje del alumno mediante el estudio de los textos incluidos en esta compilación, que ayudará a que los estudiantes logren los objetivos del curso, es decir: conceptualizar y tome decisiones sobre las políticas financieras que permitan prever el futuro de las organizaciones con base a las condiciones económicas actuales de la empresa.

Encuadre de la antología

Desarrollar la capacidad necesaria para la aplicación de las principales técnicas y los principios básicos de la administración del capital de trabajo, para efectos de la adecuada toma de decisiones de inversión y financiamiento en el corto plazo

Tabla 2 Competencias

Campo de aplicación profesional				
Necesidades de formación profesional	Perfil profesional	Competencia integrada	Unidades de aprendizaje	Unidades de competencia
<p>Formar profesionales de la contaduría con la más alta calidad y eficiencia, competentes con conocimientos en el área contable, fiscal, financiera y de auditoría, así como habilidades para analizar, tomar decisiones y resolver problemas técnicos, humanísticos, económicos y sociales; con actitudes críticas, analíticas, objetivas, responsables, propositivas, éticas y de respeto al medio ambiente.</p>	<p>El Licenciado en Contaduría, contara con los conocimientos, habilidades y actitudes que en general integran la formación profesional, al término de sus estudios de licenciatura el egresado contara con las competencias necesarias, mismas que habrán de desarrollarse en los ámbitos del sector privado, del sector público y en el trabajo independiente; por lo que será un profesional capacitado para:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Diseñar, implementar, mejorar, operar y evaluar sistemas y procedimientos de información financiera de las organizaciones para la toma de decisiones contables y fiscales. • Analizar y aplicar las diferentes disposiciones en materia financiera, tributaria y jurídica, así como el estudio de sus repercusiones económicas y sociales, para proponer soluciones financieras y fiscales en las organizaciones. 	<p>Diseñar, implementar, mejorar, operar y evaluar sistemas y procedimientos de información financiera de las organizaciones para la toma de decisiones contables y fiscales.</p>	<p>Administración Financiera de Capital de Trabajo.</p>	<p>Al término del curso el estudiante será competente para tomar decisiones financieras de forma ética y profesional, mediante la evaluación de las diversas opciones de inversión y las diferentes fuentes de financiamiento; así como el establecimiento de planes financieros tendientes a la maximización del valor de la empresa en el largo plazo.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Ser emprendedor a través de la elaboración de proyectos innovadores, planes de negocios y estudios de caso que le permitan aprovechar los recursos del entorno. • Producir riqueza intelectual y material que contribuya al mejoramiento de la sociedad del conocimiento. 			
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

Nivel taxonómico de desempeño

El estudiante lograra el nivel 3 de desempeño de acuerdo a la taxonomía de Bloom ya que aplicará los conocimientos adquiridos a una situación nueva.

Descripción de las lecturas y actividades de la antología

Tabla 2 Estructura y programa de la antología

Sub competencia a ser abordada	Semana	Lecturas y/o recursos	Actividades de aprendizaje	Referencias
Según la unidad de competencia	Ubicar dentro del desarrollo de semestre, cuando se llevarn a cabo.	Nombre y numero de las lecturas que construiran la sub competencia, mencionando su secuencia	Mencionar la(s) actividad o actividades de aprendizaje correspondientes a la lectura. (evidencias de aprendizaje)	Señala la referencia exacta de la lectura.
Sistema financiero mexicano	Semana 1-3/16	Sistema financiero mexicano	Actividades: 1. Investigación y exposición del objeto de estudio sistema financiero e internacional por equipos de trabajo. 2. Realiza una lectura de dos periódicos nacionales y uno internacional, identifica y enlista cinco mercados financieros. 3. Elabora un cuadro sinóptico de las características de los mercados financieros. 4. Realiza una visita virtual a la bolsa mexicana de valores e identifica la relación entre los mercados financieros y enlistan las empresas que cotizan en ella. 5. Realiza una inversión virtual, utilizando el software accjgame (www. Banamex.com.mx).	Fundamentos de Administración Financiera. Scott Besley. Eugene F. Brigham. México. McGrawHill.2003. P.p. 632-643

			Tu inversión debe considerar la compra y venta de las siguientes acciones: 5 de alta bursatilidad, 3 de baja, 5 de media, 1 de mínima, 1 de nula, durante 2 semanas. Elabora un informe de estos movimientos bursátiles.	
Planeación financiera de corto plazo Fundamentos de administración financiera de capital de trabajo.	4-5/16 Semana	Planeación financiera de Capital de trabajo. Fundamentos de administración Financiera de capital de trabajo	Elabora un mapa mental indicando en que consiste el capital de trabajo en el desarrollo y funcionamiento de la empresa. Realización de problemas, ejercicios y actividades extraclase.	Principios de Administración Financiera. Laurence Gitman. México Pearson Educación. 2007. P.p. 510-518
Administración financiera de la tesorería	Semana 6-7/16	Administración Financiera de la tesorería	1. Elabora un cuadro sinóptico sobre las funciones de la tesorería. 2. Realiza ejercicio presupuesto de efectivo	

Sugerencias para abordar las lecturas

- Lee cuidadosamente la introducción a la unidad de aprendizaje, en ella se explica la importancia del curso.
- Revisa detenidamente los objetivos de aprendizaje (general y específico por unidad) en donde se te indican los conocimientos y habilidades que deberás adquirir al finalizar el curso.
- Estudia cada tema siguiendo los contenidos y lecturas sugeridas y desarrolla las actividades de aprendizaje, así podrás explicar la teoría y ejercitarás tu capacidad crítica, reflexiva y analítica.
- Lee de manera atenta los textos y mantén una actitud, elabora una síntesis que te ayude a fijar los conceptos esenciales de lo que vas aprendiendo.

1 Sistema financiero mexicano e internacional

Planeación por unidad o bloque temático

Sistemas financieros mexicano e internacional y política económica nacional e internacional

- Estructura del sistema financiero mexicano.
- Organismos bancarios y no bancarios.
- Organismos bursátiles.
- Organismos de seguros y fianzas.

Organismos de control de sistemas de ahorro para el retiro (SAR, SIEFORES, AFORES y Sociedades de inversión.

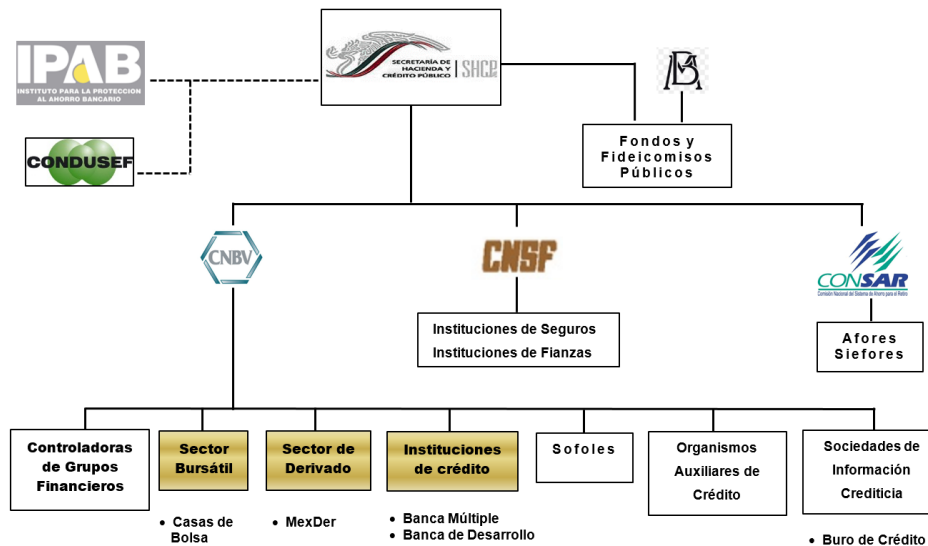
Concepto

Está constituido por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro tanto de nacionales como de extranjeros y se integra por: grupos financieros, banca comercial, banca de desarrollo, casa de bolsa, sociedades de inversión, aseguradoras, arrendadoras financieras, afianzadoras, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, casas de cambio y empresas de factoraje.

Objetivo

Captar los recursos económicos de algunas personas para ponerlo a disposición de otras empresas o instituciones gubernamentales que lo requieren para invertirlo.

Figura 1.1 Estructura del Sistema Financiero Mexicano



Organismos bancarios

La banca o sistema bancario es el conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero. Esta se clasifica en pública y privada, estas instituciones reciben depósitos en dinero, otorgan créditos y prestan otros servicios. Tratan de cubrir todas las necesidades financieras de la economía del país.

Algunas funciones de los bancos son:

- Recibir depósitos en dinero del público en general.
- Otorgar créditos a corto y largo plazo.
- Manejar cunetas de cheques, de ahorro, de tarjetas de crédito, etc.
- Recibir depósitos de los siguientes documentos: certificados financieros, certificados de depósito bancario, etc.

Característica del sistema bancario:

El principal papel de un banco consiste en guardar fondos ajenos en forma de depósitos, así como el de proporcionar cajas de seguridad, operaciones denominadas de pasivo. Por la salvaguarda de estos fondos, los bancos cobran una serie de comisiones.

Conformación de la Banca Mexicana

Banca se denomina con este término a la actividad que realizan los bancos y se conforma por los:

- Bancos múltiples
- Bancos de desarrollo

Banca múltiple o comercial

Constituidas como sociedades anónimas, son intermediarios financieros indirectos, ya que captan recursos del público ahorrador a través de certificados de depósito, pagarés, etc. (operaciones pasivas ya que son una deuda para el banco) y otorgan diferentes tipos de crédito (operaciones activas ya que representan un derecho para el banco). Así cumplen con la función primordial de cualquier intermediario financiero, a saber, canalizar los recursos financieros de los participantes que tengan excedentes de dinero a aquellos participantes que los necesiten y estén en condiciones de pagar un interés por su uso, además de reembolsarlos en tiempo y en forma para que el banco los regrese a los depositantes en el momento en que le sean requeridos. De este concepto se desprende que un banco transforma los recursos que capta, idealmente en créditos.

Banca de desarrollo

Instituciones que ejercen el servicio de banca y crédito a largo plazo con sujeción a las prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y en especial al Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar sectores que son encomendados en sus leyes orgánicas de dichas instituciones. Las instituciones de banca de desarrollo económico tienen por objeto financiar proyectos prioritarios para el país.

Está integrada por Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banca Nacional de Crédito Rural, y el Banco Nacional del Comercio Interior.

Nacional Financiera

Es promotora de inversión de las micro y pequeñas empresas.

Programas de la nacional financiera:

- Programa para las micro y pequeñas empresas
- Programa de modernización
- Programa de infraestructura y desconcentración industrial
- Programa de desarrollo tecnológico
- Programa de mejoramiento del medio ambiente

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX). Impulsa la exportación de bienes y servicios no petroleros, con financiamiento adecuados competitivos.

Banco Nacional de Obras Públicas y Servicios (BANOBRAS). Promover y financiar las actividades periódicamente que realicen los gobiernos federales, estatales y municipales, como pueden ser: infraestructura de servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes.

Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) actualmente Financiera Rural. Objetivo ayudar al crecimiento de la productividad y producción de alimentos básicos y productos estratégicos en predios de productores agropecuarios y forestales ubicados en áreas de potencial no desarrollado.

Organismos bursátiles

Mercado de valores

El mercado de valores representa, por un lado, una de las más importantes fuentes de financiamiento para las organizaciones tanto en el sector público como el sector privado y, por otra parte, una amplia gama de alternativas de inversión, ahorro y manejo de excedentes monetarios.

En México, las dos bolsas de valores que indica la Ley de Mercado de Valores son la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (BMV) y el Mercado Mexicano de Derivados (Mexder).

Rendimientos de valores bursátiles

Las tres formas que se obtienen ingresos (rendimientos) sobre las inversiones bursátiles son:

- Interés
- Dividendos
- Ganancias de capital

El interés es el pago que se pacta por el uso del capital ajeno.

Los dividendos son las utilidades que obtienen las empresas y se reparten entre sus accionistas. Estos dividendos se pueden pagar en efectivo o en acciones.

Se obtienen ganancias de capital al vender acciones a precio superior al que se paga en el momento de comprarlos. Es una forma muy común de obtener rendimientos en la Bolsa de Valores e incluye en caso de diversos objetos que se venden por debajo de su valor nominal (con descuento), y que a su vencimiento se pagan con valor nominal, con la consiguiente ganancia de capital. Incluyen también, por supuesto, el caso de valores cuyo precio varía en el mercado, la cual ocasiona diferencias entre el valor de compra y el de venta, como en el caso de acciones y otros instrumentos.

Este concepto es importante ya que las ganancias de capital están exentas del pago del Impuesto Sobre la Renta, mientras que los ingresos por intereses o dividendos sí son gravados por este concepto.

Bolsa Mexicana de Valores

La Bolsa Mexicana de Valores es una sociedad anónima de capital variable, que opera por concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con apego a la Ley del Mercado de Valores.

La institución tiene por objetivo dar transparencia al mercado de valores, facilitar que sus socios, las casas de bolsa, realicen las operaciones de compra y venta ordenadas por sus clientes, hacer viable el financiamiento de las empresas y gobierno a través de la colocación primaria de títulos en el mercado y prever el medio para que los tenedores de títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios intercambien sus valores.

La Bolsa Mexicana Valores no compra ni vende valores, sino que facilita la realización de estas operaciones que están a cargo de sus accionistas, las casas de bolsa. Cada casa de bolsa es propietaria de una acción de la Bolsa Mexicana de Valores, lo que le da derecho a ejercer estas actividades.

Funciones:

- Foro en el que se llevan a cabo las operaciones del mercado de valores organizado en México.
- Proporciona la infraestructura, la supervisión y los servicios necesarios para la realización de los procesos de emisión, colocación e intercambio de los valores y títulos inscritos en el registro nacional de valores intermediarios (RNVI) y otros instrumentos financieros;
- Hace pública la información bursátil.
- Realiza el manejo administrativo de las operaciones y transmitir la información respectiva al INDEVAL.
- Supervisa las actividades de la empresa emisora y casa de bolsa.

Mercado primario

Para realizar la oferta de los valores, la empresa acude a una casa de bolsa que los ofrece (mercado primario) al gran público inversionista en el ámbito de la BMV. De este modo, los emisores reciben los recursos correspondientes a los valores que fueron adquiridos por los inversionistas.

Mercado secundario

Una vez colocados los valores de los inversionistas en el mercado bursátil, estos pueden ser comprados y vendidos (mercado secundario) en la BMV, a través de una casa de bolsa.

¿Cómo participar en el mercado?

En la bolsa mexicana de valores los inversionistas compran y venden sus acciones e instrumentos de deuda a través de agentes, llamados casas de bolsa.

El público inversionista canaliza sus órdenes de compra o venta de acciones a través de un promotor de una casa de bolsa. Las órdenes de compra o venta son entonces transmitidas de la oficina de la casa de bolsa al mercado bursátil a través del sofisticado sistema electrónico de negociación, transacción, registro y asignación (BMV-SENTRA Capitales) donde esperan entrar una oferta igual pero en el sentido contrario y así perfeccionar la operación.

Participantes

Entidades emisoras. Son los organismos o empresas que ofrecen al público inversionista los valores tales como acciones, títulos de deuda y obligaciones.

Intermediarios bursátiles. Son las casas de bolsa autorizadas para actuar en el mercado bursátil. Se ocupan de:

- Realizar operaciones de compra y venta de valores;

- Brindar asesora a las empresas en la colocación de valores y a los inversionistas en la institución de sus carteras;
- Recibir fondos por conceptos de operaciones con valores.

Inversionistas. Personas físicas o morales, nacionales o extranjeras que, a través de una casa de bolsa colocan sus recursos a cambio de valores, para obtener rendimientos.

Autoridades. Fomentan y supervisan la operación ordenada del mercado de valores y sus participantes conforme a la normatividad vigente.

Casas de bolsa

Actúa como intermediario del público inversionista en el mercado de los valores, asesorándolo en la selección de compra y venta de instrumentos financieros tanto del mercado de capitales como del mercado de dinero.

Administra y opera las sociedades de inversión del grupo dando oportunidad a los pequeños inversionistas de conjuntar capitales y con ello establecer estrategias con mejores bondades en rendimiento y riesgo.

Actividades

Actuar como intermediarios, sujetándose a las disposiciones de la Comisión Nacional de Valores.

Recibir fondos por operaciones con valores e invertirlos el mismo día y sino se depositará en instituciones de crédito o en adquirir acciones de una sociedad de inversión de renta fija.

Prestar asesoría en materia de valores, conceder préstamos o créditos por valores, celebrar en reportes sobre valores y recibir préstamos o créditos de instituciones de crédito de organismos de apoyo de acuerdo a disposiciones que dicte el banco de México.

Realizar de acuerdo a disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, operaciones por cuenta propia, servicio de guardia en instituciones para el depósito de valores o en otra institución que señale la propia Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Se requerirá autorización de la SHCP. Para que las casas de bolsa y especialistas bursátiles inviertan directa o indirectamente en títulos representativos del capital sociable de entidades financieras del exterior.

Obligaciones

Guardaran en secreto sus operaciones, salvo a solicitud del cliente, de la comisión nacional bancaria y de valores.

Será responsable de la autenticidad e integridad de valores que negocien, por lo que todos y cada uno de los actos, contratos u operaciones que realicen estas, cualquiera que sea su origen deberán ser registradas en su contabilidad y se podrán llevar encuadernados o en hojas sueltas, pudiéndose microfilmarse sin perder su valor probatorio.

Organismos de seguros y fianzas

Instituciones de seguros

Las instituciones de seguros se obligan mediante la celebración de un contrato, en el momento de su aceptación y mediante el cobro de una prima, a resarcir un daño o pagar una suma de dinero si ocurre la eventualidad prevista en ese contrato.

Al firmarse el contrato, la aseguradora entrega los siguientes documentos:

- La póliza (contrato de seguro) en la que se incluyen, ya sea en el texto de la póliza o como anexo, las condiciones generales que establecen los derechos del beneficiario y las obligaciones de la aseguradora.
- El recibo oficial de pago.
- La lista de los ajustadores, con domicilio y teléfonos, que prestan sus servicios en caso de siniestro.

Hay diversos ramos o tipos de seguros:

- Automóviles
- Vida
- Accidentes personales y enfermedades
- Gastos médicos mayores
- Agropecuario
- Diversos
- Incendios
- Responsabilidad civil y riesgos profesionales
- Crédito

Requisitos que debe cumplir el agente de seguros:

Al comprar tu seguro a través de un agente profesional debes revisar que:

- a. se identifique con cedula vigente expedida por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas que lo acredite como tal.
- b. Te entregue un recibo oficial de la compañía aseguradora con la firma y fecha de la persona que está cobrando, ya que este recibo representa tu único comprobante del pago de tu seguro.
- c. Si pagas con cheque, expídalo exclusivamente a favor de la institución aseguradora.
- d. Recuerda que al contratar una póliza de seguros adquieres derechos y obligaciones.

Instituciones de fianzas

Las instituciones de fianzas se encargan, mediante la celebración de un contrato y el pago de una prima, de cumplir a un acreedor la obligación de su deudor en caso de que este no lo haga. Los participantes son:

Los participantes son:

- **Fiado:** es el deudor principal y por quien se obliga la institución afianzadora.
- **Beneficiario:** es el acreedor ante quien se garantiza la obligación del fiado.
- **Obligado solidario:** persona física o moral que aparece en algunos casos complementando las garantías aportadas por el fiado.
- **Fiador:** institución de fianzas concesionadas por el Gobierno Federal para expedir fianzas o título oneroso.

Hay cuatro tipos de fianzas: de fidelidad, judicial, administrativa, y de crédito.

La fianza de fidelidad es aquella que garantiza a un patrón el desempeño fiel y honesto del trabajador. Dicho de otra forma, garantiza el pago o reparación del daño sufrido por un patrón en cualquiera de sus bienes por una conducta delictiva de sus trabajadores.

La fianza judicial garantiza el cumplimiento de una resolución emitida por una autoridad judicial.

La fianza administrativa garantiza el cumplimiento de las obligaciones legales derivadas de un contrato.

Por último la fianza de crédito es aquella que garantiza el pago de un crédito otorgado.

Requisitos para expedir una fianza:

- a) que la obligación principal sea válida y legal.
- b) Que existan suficientes garantías de recuperación
- c) Que se firme el contrato de fianza
- d) Cuestionario debidamente recabado y firmado, con la finalidad de saber que se garantiza y a quien se está garantizando
- e) Que se pague la fianza

Organismos de control del ahorro para el retiro (SAR, SIEFORES, AFORES y Sociedades de Inversión)

Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR)

Los trabajadores destinan una parte de su salario a un ahorro forzoso para satisfacer sus necesidades al retirarse. Este fondo recibe además una aportación del patrón y otra del Gobierno Federal y puede ser acrecentado con el ahorro voluntario del trabajador.

Estas sumas se acumulan en el ahorro a largo plazo que se genera en el país. Cuando los trabajadores deciden qué empresa administrará sus ahorros, éstos son transferidos a una sociedad de inversión especializada en fondos para el retiro.

Administradoras de Fondo para el Retiro (AFORES)

Son entidades financieras dedicadas exclusivamente a administrar de manera habitual y profesional las cuentas individuales de los trabajadores, canalizan los recursos de acuerdo con las leyes de seguridad social y administran sociedades de inversión.

Las administradoras deben hacer las gestiones necesarias para que las inversiones de las sociedades de inversión que administren sean rentables y seguras. Deben velar por el interés de los trabajadores y verificar que todas las operaciones en las que inviertan los recursos ahorrados por los trabajadores tengan ese objetivo, sus actividades son:

- Abrir, administrar y operar las cuentas individuales de conformidad con las leyes de seguridad social, individualizando las aportaciones y rendimientos correspondientes según la información proporcionada por los institutos de seguridad social y los patrones.
- Recibir cuotas y aportaciones obligatorias correspondientes a las cuentas individuales, así como las aportaciones voluntarias de los trabajadores.
- Individualizar las cuotas y aportaciones de seguridad social, así como los rendimientos derivados de la inversión de las mismas.
- Enviar al domicilio que indiquen los trabajadores sus estados de cuenta y demás información sobre sus cuentas individuales y el estado de sus inversiones por lo menos una vez al año, así como establecer servicios de información y atención al público.
- Administrar las sociedades de inversión.
- Operar y pagar los retiros programados conforme las modalidades que la comisión autorice.
- Pagar los retiros parciales a los trabajadores con cargo a sus cuentas individuales según lo autorice la ley.

Sociedades de inversión especializadas de fondo para el retiro (SIEFORES)

Son aquellas sociedades de inversión administradas y operadas por las AFORES que tienen por objeto exclusivo invertir los recursos provenientes de las cuentas individuales del seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, que reciban en los términos de las Leyes de Seguridad.

Las SIEFORES se constituyen como sociedades anónimas, con patrimonio propio, son totalmente independientes de la AFORE y 100% de su activo está representado por valores y efectivo debido que al ser administrados por la AFORE no necesita instalaciones físicas ni de contratación de personal.

La SIEFORE es una sociedad de inversión que se define como un gran número de pequeños ahorradores que se asocian con el fin de poder efectuar inversiones en el mercado bursátil y obtener mayores rendimientos que los que ofrecen en otros instrumentos financieros tradicionales como son: cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, etc.

La cartera de valores en la que invierten estas sociedades de inversión está integrada por títulos de deuda emitidos por el gobierno federal, por el Banco de México o por instituciones financieras privadas, cuya característica es preservar el valor del dinero a través del tiempo, es decir, cuyo rendimiento es igual o superior a la inflación. Asimismo, el realizar la inversión en títulos emitidos por diferentes entidades y en determinadas proporciones tiene por objeto alcanzar mejores rendimientos minimizando el riesgo.

Los trabajadores afiliados al Seguro Social que han elegido una AFORE, son quienes participan como socios con los recursos de la aportación bimestral que efectúan tanto ellos, como el patrón y el gobierno federal, al seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.

Las SIEFORES son parte fundamental del nuevo Sistema de Ahorro para el Retiro, ya que los trabajadores podrán obtener mejores rendimientos para sus ahorros y con muy poco riesgo. Todos los títulos que adquieren con excepción de los emitidos o avalados por el Gobierno Federal, o el Banco de México, deben ser calificados cuando menos por dos instituciones calificadoras, debiendo alcanzar una nota mínima que implique un bajo grado de riesgo. En caso de que las calificadoras de una y otra difieran, se considera la más baja, la de mayor riesgo, y si no se encuentra dentro del rango aceptable se procede a la venta de dichos valores.

Sociedades de inversión

Ofrecen al inversionista pequeño y mediano la oportunidad de invertir en una cartera diversificada de instrumentos de los distintos mercados financieros.

Sociedad de inversión de renta variable

Operan con activos objeto de inversión cuya naturaleza corresponda a acciones, obligaciones y de más valores, títulos o documentos representativos de una deuda a cargo de un tercero, a los cuales se les designará, para efectos de simplificación, como valores.

Sociedades de inversión en instrumentos de deuda

Operan exclusivamente con activos objeto de inversión cuya naturaleza corresponda a valores, títulos o documentos representativos de una deuda a cargo de un tercero, a los cuales se les designará como valores.

Organizaciones auxiliares de crédito

La ley de organizaciones y actividades auxiliares del crédito distingue cinco tipos de organizaciones auxiliares del crédito:

- los almacenes generales de depósito.
- Las empresas de factoraje financiero.
- Las arrendadoras financieras
- Las uniones de crédito.
- Las sociedades de ahorro y préstamo.

Almacenes generales de depósito

Los almacenes generales de depósito tendrán por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. También podrán realizar la transformación de las mercancías depositadas a fin de aumentar el valor de estas, sin variar esencialmente su naturaleza. Solo los almacenes generales de depósito estarán facultados para expedir certificados de depósito y bonos de prenda.

Los almacenes generales de depósito podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos supuestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado. Estas mercancías deberán ser aseguradas en tránsito por conducto del almacén que expida los certificados respectivos, el cual deberá asumir la responsabilidad del traslado hasta la bodega de destino. Además de las actividades señaladas en los párrafos anteriores, los almacenes generales de depósito podrán realizarlas siguientes actividades:

- Prestar servicios de comercialización y transporte de bienes y mercancías, sin que estos constituyan su actividad preponderante;
- Certificar la calidad, así como valorar los bienes o mercancías;
- Empacar y envasar los bienes y mercancías recibidos en depósito por cuenta de los depositantes o titulares de los certificados de depósito, así como colocar los marbetes respectivos;
- Otorga financiamientos con garantías de bienes o mercancías almacenados en bodegas de su propiedad o e bodegas arrendadas que administren directamente y que estén amparados con bonos de prenda;

Arrendamiento financiero

Adquiere un bien que otorga en arrendamiento a una persona física o moral llamada arrendataria. Este contrato concede el uso o goce en una plaza forzoso, a cambio del cual se pagan una serie de rentas o parcialidades que cubren el valor de los bienes mas la carga financiera. Al vencimiento del contrato, el arrendatario puede optar por cualquiera de las siguientes opciones señaladas en el artículo 27 de la LGOAAC:

- La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser inferior a los pagos periódicos que venias haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.

- A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero

Empresas de Factoraje Financiero

Las empresas de factoraje financiero, llamadas factor, compran con descuento a un cliente, llamado cedente, que es proveedor de bienes y servicios, su cartera vigente formada por saldos de clientes, facturas, listados, contra recibos y documentos por cobrar.

El principal problema que enfrentan las empresas de factoraje es la falta de un estudio de crédito. Es común que las empresas mexicanas de factoraje (que pertenecen a algún grupo financiero) le den más atención al estudio de crédito del cedente que a las características de la cartera que “compran”. Desde el punto de vista estratégico, no hay que perder de vista que los clientes del cedente dependan de él y no al revés. A manera de ejemplo, supongamos que un pequeño fabricante vende toda su producción a una empresa grande. Esta tiene el control de su proveedor, pues depende de sus ventas. La situación es distinta si el cedente tiene diversificadas sus ventas y sus clientes dependen de él.

Las uniones de crédito

Es una organización que agrupa a socios con una actividad común (agrícola, ganadera, industrial, etc.), con el fin de facilitar el uso del crédito a sus socios por medio de préstamos entre estos o bien por medio de bancos, aseguradoras, proveedores u otras uniones de crédito, mediante el otorgamiento de su garantía o aval.

Operan mediante la autorización que les otorga la Comisión Nacional Bancaria y de Valores conforme a la facultad que el Artículo 5° de la Ley de organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito.

Servir a sus socios como medio para la obtención y canalización de recursos financieros, satisfacer necesidades productivas de insumos agremiados y hacer más eficientes sus procesos de organización y administración.

Sociedades de ahorro y préstamo

Las sociedades de ahorro y préstamo son la forma en que los pequeños comerciantes, profesionistas y cualquier persona tiene acceso al ahorro y al crédito, se hacen socios y hacen depósitos y reciben créditos de ella.

Actividades de aprendizaje

1. Investigación y exposición del objeto de estudio Sistema Financiero e Internacional por equipos de trabajo.
2. Realiza una lectura de dos periódicos nacionales y uno internacional, identifica y enlista cinco mercados financieros.
3. Elabora un cuadro sinóptico de las características de los mercados financieros.

4. Analiza la película Trato hecho, El Caso Sony y reseña los principios que se expresan a cerca de los mercados financieros.
5. Analiza la película riqueza ajena y reseña los principios que se expresan a cerca del administrador financiero.
6. Realiza una visita virtual a la Bolsa Mexicana de Valores e identifica la relación entre los mercados financieros y enlistan las empresas que cotizan en ella.
7. Realiza una inversión virtual, utilizando el software Accigame (www.Banamex.com.mx). Tu inversión debe considerar la compra y venta de las siguientes acciones: 5 de alta bursatilidad, 3 de baja, 5 de media, 1 de mínima, 1 de nula, durante 2 semanas. Elabora un informe de estos movimientos bursátiles.

Cuestionario de autoevaluación

1. ¿Qué es el sistema financiero nacional?
2. ¿Qué es la bolsa mexicana de Valores?
3. ¿Qué entidad gubernamental es la autoridad máxima del Sistema Financiero Nacional?
4. ¿Qué entidades regulan el mercado Financiero Nacional?
5. ¿Qué entidades de apoyo existen en el mercado financiero nacional?

Examen de autoevaluación

Indica si las siguientes aseveraciones son verdaderas o falsas

1. _____ En los mercados financieros nacionales pueden invertir personas nacionales y extranjeras.
2. _____ El mercado financiero nacional está integrado por cinco submercados con características diferentes cada uno.
3. _____ El sistema bancario y el sistema bursátil son parte de los mercados financieros nacionales.
4. _____ La Secretaria de Hacienda y Crédito Público es la máxima autoridad que regula y supervisa los mercados financieros nacionales-
5. _____ El marco legal de las finanzas se refiere únicamente a las circulares que emite la comisión nacional bancaria y de valores.
6. _____ El sistema bursátil está representado únicamente por la BMV
7. _____ En los mercados financieros nacionales solo negocian instrumentos financieros de empresas localizadas en su propio país.
8. _____ La finalidad del marco legal de las finanzas es asegurar un rendimiento a los inversionistas.
9. _____ En los mercados financieros nacionales hay autoridades que regulan supervisan y operan.
10. _____ La estructura y el marco legal están en continua actualización para que respondan a los cambios dinámicos de los mercados financieros.

2 Planeación financiera de corto plazo y fundamentos de administración financiera de capital de trabajo

Planeación financiera de corto plazo

- Punto de equilibrio
- Global
- En unidades
- Grado de apalancamiento
- Operativo
- Financiero

Fundamentos de administración financiera de capital de trabajo.

- Capital de trabajo.
- Decisiones dentro del corto plazo

Planeación financiera a corto plazo

Concepto de “planeación estratégica financiera”.-

Conjuntando las definiciones anteriores, se puede establecer el siguiente concepto de planeación estratégica financiera:

“Es una planeación a largo plazo que consiste en la identificación sistemática de amenazas y oportunidades, así como de fortalezas y debilidades, realizando análisis del entorno y de los recursos, que le permitan a una organización establecer misiones, objetivos y metas financieras por alcanzar”.

Existen diversos **métodos de planeación financiera** que se definen como sigue:

“Los métodos de planeación financiera tienen por objeto aplicar técnicas o herramientas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras financieras que prevalecerán en el futuro, con la intención de que sirvan de base para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma de decisiones, en épocas normales y de inflación.”¹

Según Perdomo Moreno, los *métodos de planeación financiera* más utilizados son los siguientes:

1. Punto de equilibrio global: Es el punto en que se igualan los importes de las ventas con los de los costos fijos y variables de una organización. Son las Ventas en pesos donde no se gana ni se pierde.

¹ Perdomo Moreno, Abraham, *Planeación financiera*, 4ª. De., ECASA, México, 1997, p. 19.

2. Punto de equilibrio en unidades de producción: Es el método que tiene como propósito determinar el número de unidades que una empresa debe producir y vender para igualar el importe derivado de ellas, con el de los costos fijos y variables totales.
3. Palanca operación (gao): Es el método que tiene como objeto utilizar los costos fijos de una empresa, para lograr el máximo rendimiento operativo en función a los cambios en las ventas.
4. Palanca financiera y de operación (gfo): Es el método que tiene como propósito utilizar los costos fijos y por intereses financieros, para incrementar la utilidad neta de un negocio en función a los cambios en la utilidad antes de impuestos.

El Capital de Trabajo es la base para planear la estructura financiera.

Punto de equilibrio global

Para efecto de la determinación del Punto de Equilibrio, deben reestructurarse los elementos tradicionales del Estado de Resultados en lo referente a Costos y Gastos, constituyéndose estos a partir de su grado de *variabilidad*. (Esto fundamenta la Teoría del Costeo Directo).

Ejemplo:

Costos Fijos Totales (CFT)	=	\$ 150,000.00
Precio por Unidad (P)	=	\$ 2.00
Costo Variable por Unidad CTU	=	\$ 1.50
Ventas Totales (V)	=	\$ 1'200,000.00
Costo Variable Total (CVT)	=	\$ 900,000.00

Solución "A":

$$PE\$ = \frac{CFT}{\left[\frac{1 - CVT}{V} \right]} = \frac{\$150,000.00}{\left[\frac{1 - \$900,000}{\$1'200,000} \right]} = \frac{\$150,000.00}{1 - 0.75} = \frac{\$150,000.00}{0.25} = \$600,000.00$$

Solución "B":

$$PE\$ = \frac{CFT}{\left[\frac{1 - CVU}{P} \right]} = \frac{\$150,000.00}{\left[\frac{1 - \$1.50}{\$2.00} \right]} = \frac{\$150,000.00}{1 - 0.75} = \frac{\$150,000.00}{0.25} = \$600,000.00$$

Punto de equilibrio en unidades de producción

Ejemplo:

Costos Fijos Totales (CFT)	=	\$ 150,000.00
Precio de Venta por Unidad (P)	=	\$ 2.00

Costo Variable por Unidad (CVU) = \$ 1.50

Solución:

$$PEu = \frac{CFT}{P - CVU} = \frac{\$150,000.00}{\$2.00 - \$1.50} = 300,000 \rightarrow \text{Unidades}$$

Punto de equilibrio en varias líneas de producción

Ejemplo:

La empresa "X" maneja cuatro líneas de productos, por lo que apoyada en la experiencia pasada, planea para el siguiente período que la participación de cada una de ellas será:

Línea A	30 %
Línea B	40 %
Línea C	20 %
Línea D	10 %
Total	100 %

Sus Costos Fijos Totales son de \$ 140,000 y sus demás datos son:

	A	B	C	D
Precio de Venta	3.80	2.50	4.50	1.40
Costo Variable Unitario	1.80	1.50	3.00	0.40
Margen de Contribución	2.00	1.00	1.50	1.00
Margen de Contribución Ponderado por Línea =	(\$ 2 x .30) \$ 0.60	(\$ 1 x .40) \$ 0.40	(\$ 1.5 x .20) \$ 0.30	(\$ 1 x .10) \$ 0.10

Margen de Contrib. Ponderado Total = \$ 0.60 + \$ 0.40 + \$ 0.30 + \$ 0.10 = **\$ 1.40**

$$PEu = \frac{CFT}{MCPT} = \frac{\$140,000.00}{\$1.40} = 100,000 \rightarrow \text{Unidades}$$

Unidades por vender en cada Línea:

Línea A=	100,000 x 0.30=	30,000 Unidades.
Línea B=	100,000 x 0.40=	40,000 Unidades.
Línea C=	100,000 x 0.20=	20,000 Unidades.
Línea D=	100,000 x 0.10=	10,000 Unidades.

Total de Unidades a vender = 100,000 Unidades

Palanca de operación (GAO)

(P) Precio Unitario: \$ 50

(V) Costo Unitario Variable:	\$ 25
(F) Costos Fijos Totales:	\$ 100,000

Determinar la Palanca de Operación a 5,000 Unidades (Δ) con un 10 % de incremento y con un 10 % de decremento en las Ventas:

$$GAO_{\Delta} = \frac{\Delta(P - V)}{[\Delta(P - V)] - F} = \quad (2.1)$$

$$GAO_{5000} = \frac{5,000U.(50 - 25)}{[5,000U.(50 - 25)] - 100,000} = \frac{5,000(25)}{(5,000 \times 25) - 100,000} = \frac{125,000}{25,000} = 5$$

Por cada un 1 punto que aumente o disminuya el por ciento en las Ventas, aumentará o disminuirá 5 puntos el por ciento de la Utilidad.

Estado de resultados	Con 5,000 u.	Mas 10 % 5,500 u.	Menos 10 % 4,500 u.
Ventas	\$ 250,000	\$ 275,000	\$ 225,000
Costo Variable	125,000	137,500	112,500
Margen de contribución	\$ 125,000	\$ 137,500	\$ 112,500
Costos Fijos	100,000	100,000	100,000
Utilidad	\$ 25,000	\$ 37,500	\$ 12,500

Comprobación:

	Con 5,500	con 4,500
Utilidad obtenida	\$ 37,500	\$ 12,500
(-) utilidad (con 5,000 u.)	25,000	25,000
diferencia en utilidad	\$ 12,500	(\$ 12,500)
Diferencia en utilidad	\$ 12,500 = .50	\$ 12,500 = -.50
Utilidad (con 5,000 u.)	\$ 25,000	\$ 25,000
Por ciento de la diferencia	50 % = 5	-50 % = 5
Por ciento de las ventas	10 %	-10 %

Palanca financiera y de operación (GFO)

(P) Precio Unitario:	\$ 50
(V) Costo Unitario Variable:	\$ 25
(F) Costos Fijos Totales:	\$ 100,000
(I) Intereses:	\$ 50,000

Determinar la Palanca de Operación a 10,000 Unidades (Δ) con un 10 % de incremento y con un 10 % de decremento en las Ventas:

$$GAO_{\Delta} = \frac{\Delta(P - V)}{[\Delta(P - V)] - F - I} = \quad (2.2)$$

$$GAO_{10,000} = \frac{10,000U.(50 - 25)}{[10,000U.(50 - 25)] - 100,000 - 50,000} = \frac{10,000(25)}{(10,000 \times 25) - 100,000 - 50,000}$$

$$GAO_{10,000} = \frac{10,000(25)}{(10,000 \times 25) - 150,000} = \frac{250,000}{250,000 - 150,000} = \frac{250,000}{100,000} = 2.5$$

Por cada un 1 punto que aumente o disminuya el por ciento en las Ventas, aumentará o disminuirá 2.5 puntos el por ciento de la Utilidad antes de Impuestos.

Estado de resultados	Con 10,000 U.	Mas 10 % 11,000 U	Menos 10 % 9,000 U
Ventas	\$ 500,000	\$ 550,000	\$ 450,000
Costo Variable	250,000	275,000	225,000
Margen de contribución	\$ 250,000	\$ 275,000	\$ 225,000
Costos fijos	100,000	100,000	100,000
Intereses	50,000	50,000	50,000
utilidad antes de impuestos	\$100,000	\$ 125,000	\$ 75,000

Comprobación

	Con 11,000	con 9,000
Utilidad obtenida	\$ 125,000	\$ 75,000
(-) utilidad (con 10,000 u.)	100,000	100,000
Diferencia en utilidad	\$ 25,000	(\$ 25,000)
Diferencia en utilidad	\$ 25,000 = .25	-\$ 25,000 = -.25
Utilidad (con 10,000 u.)	\$ 100,000	\$ 100,000
Por ciento de la diferencia	25 % = 2.5	- 25 % = 2.5
Por ciento de las ventas	10	- 10 %

Fundamentos de administración financiera de capital de trabajo

Los activos circulantes comúnmente llamados **capital de trabajo**, representan la porción de inversión que circula de una forma a otra en el conducto ordinario de negocios. Esta idea comprende la transición recurrente del efectivo a inventarios, a cuentas por cobrar y nuevamente a efectivo. Como sustitutos de efectivo, los valores negociables se consideran parte del capital de trabajo.

Los pasivos circulantes representan el financiamiento a corto plazo de la empresa porque incluyen todas las deudas de la misma que llegan a su vencimiento en un año o menos. Por lo general, estas deudas incluyen las cantidades que se deben a los proveedores (cuentas por pagar), a los empleados y al gobierno (cargos por pagar), así como a los bancos (documentos por pagar).

El **capital de trabajo neto** se define como la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes de la empresa.

- El activo circulante en una empresa de manufactura representa el 50% de su activo total
- En el caso de una compañía de distribución su porcentaje es mayor

Los niveles excesivos de activo circulante pueden contribuir de manera significativa a que una empresa obtenga un rendimiento de su inversión por debajo de lo normal.

Sin embargo una compañía con muy poco activo circulante pueden tener pérdidas y problemas para operar sin contratiempos.

Administración del activo Circulante

Estructura del Activo Circulante

Los elementos que componen la estructura del Activo Circulante son:

- a. Caja; Bancos; e Inversiones Temporales (Efectivo).- Por su naturaleza elementos son los recursos más disponibles con que cuenta la empresa.
- b. Clientes; Documentos por Cobrar; y Deudores Diversos (Cuentas por Cobrar).- Estas cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.
- c. Inventarios de Materias Primas; Inventarios de Producción en Proceso; e Inventarios de Productos terminados (Inventarios).- Su administración es tan importante que cualquier decisión que se tome, se verá reflejada en los resultados de la empresa.

Para tener una estructura financiera sana, es necesario observar las siguientes reglas:

1. El Capital de Trabajo Inicial de la empresa, debe ser aportado por los propietarios.

2. Al ocurrir la expansión o desarrollo de la empresa, el Capital de Trabajo Adicional debe ser aportado por los propietarios, generalmente reinvertiendo sus utilidades, o bien, ser financiado por medio de préstamos a largo plazo.
3. El Capital de Trabajo Temporal puede financiarse a través de préstamos a corto plazo, y es aquel, que la mayoría de las empresas requieren a intervalos fijos para cubrir necesidades de trabajo y de fecha de pago. Este financiamiento no incrementa el Capital de Trabajo.
4. Las Inversiones Permanentes Iniciales de la empresa, deben ser aportadas por los propietarios (Terrenos, Edificios, Maquinaria y equipo, etc.).
5. Las Inversiones Permanentes Adicionales requeridas por la expansión o desarrollo de la empresa, deberán ser aportadas por los propietarios, generalmente mediante la reinversión de sus utilidades, o bien, pueden financiarse por medio de préstamos a largo plazo.

Principios de Inversión de Activos Circulante.

De hacer pronósticos, la empresa debería mantener:

- A. Suficiente efectivo como para hacer desembolsos a medida que se requieran.
- B. Suficientes inventarios para satisfacer los requerimientos de producción y ventas.
- C. Suficientes cuentas por cobrar incluidas en una política óptima de crédito.
- D. Ningún valor negociable, a menos que los rendimientos de intereses sobre los mismos, excedan el costo del capital.

Cuando la incertidumbre se presenta, la administración del activo circulante implica:

1. La determinación de los saldos mínimos requeridos de cada tipo de activo.
2. La adición de un inventario de seguridad para dar cuenta del hecho de que los pronósticos son imperfectos.

Administración del Pasivo a Corto Plazo

Estructura del Pasivo a corto plazo

Como ya se ha mencionado con anterioridad, la estructura del pasivo a corto plazo o pasivo circulante, se compone de los siguientes elementos:

- a. Proveedores. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza en su operación.
- b. Acreedores diversos. Aquí se reflejan todos aquellos créditos que recibe la empresa por préstamos exigibles a corto plazo.
- c. Documentos por pagar. Estas cuentas por pagar representan las obligaciones exigibles a corto plazo, por concepto de préstamos recibidos por medio de títulos de crédito (pagarés, letras de cambio, etc.).
- d. Impuestos por pagar. En estas cuentas se reflejan todas las obligaciones fiscales exigibles a corto plazo, considerándose entre ellas las correspondientes a: impuestos generados por la operación; impuestos retenidos; y aportaciones de seguridad social.

El ciclo de conversión del efectivo

Plazo que transcurre desde el pago efectuado por la compra de la materia prima necesaria para manufacturar un producto hasta la cobranza de las cuentas asociadas con la venta de dicho producto. En el modelo se utilizan los siguientes términos. En el modelo se utilizan los siguientes términos:

1. *Periodo de conversión del inventario:* Tiempo promedio que se requiere para convertir los materiales en productos terminados y venderlos en una fecha posterior; es el tiempo durante el cual el producto permanece en el inventario a lo largo de varias etapas de terminación.

$$\text{Periodo de conversión del inventario} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de venta por día}} = \frac{\text{Inventario}}{[\text{Costo de venta}/360]} \quad (2.3)$$

2. *Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar:* Tiempo promedio que se requiere para convertir las cuentas por cobrar de la empresa en efectivo, es decir, para cobrar el efectivo después de que se hizo la venta.

$$\text{Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias a crédito}} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{[\text{Ventas a crédito}/360]} \quad (2.4)$$

3. *Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar:* Tiempo promedio que transcurre entre la compra de las materias primas y la mano de obra y el pago de efectivo correspondiente.

$$\text{Periodo de las cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras a crédito por día}} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{[\text{Compras a crédito}/360]} \quad (2.5)$$

4. *Ciclo de conversión del efectivo:* Cálculo de la cifra neta de los tres periodos que acaban de definirse, es el tiempo promedio entre durante el cual un peso se encuentra invertido en activos circulantes.

$$\text{Ciclo de inversión del efectivo} = \text{Periodo de conversión del inventario} + \text{periodo de cobranza de las cuentas por cobrar} - \text{Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar} \quad (2.6)$$

Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo

1. Rotar el inventario tan pronto como sea posible sin existencias de inventarios que den como resultado una pérdida en ventas.
2. Cobrar las cuentas por cobrar tan pronto como sea posible sin pérdida de ventas por técnicas de cobranza de alta presión.
3. Administrar los tiempos de envío con los clientes y proveedores.
4. Pagar las cuentas por pagar tan lento como sea posible sin dañar la calificación de crédito de la empresa.

Actividades de aprendizaje

1. Elabora un mapa mental indicando en que consiste el capital de trabajo en el desarrollo y funcionamiento de la empresa.
2. Realización de problemas, ejercicios y actividades extraclase.

Problemas, ejercicios y actividades extraclase

Empresa falcón s. A. Tiene el siguiente estado de resultados para el año 2014

Ventas	\$ 3 900 000
Costo de ventas	2 000 000
Utilidad bruta	1 900 000
Gastos de administración	300 000
Depreciación	400 000
Gastos de venta	200 000
U.A.I.I.	1 000 000
Intereses	300 000
U.A.I.	700 000
Impuestos	210 000
Utilidad neta	490 000

Calcula:

- Grado de apalancamiento operativo
- Grado de apalancamiento financiero
- Grado de apalancamiento total
- Punto de equilibrio

La empresa comidas y banquetes San Luis rey desea conocer los apalancamientos que tiene la empresa para el año que recién termina.

Ventas	\$11 985 000
Costo de ventas	9 087 000
Utilidad bruta	2 898 000
Gastos de administración	456 000
Depreciación	
Gastos de venta	667 000
U.A.I.I.	1 775 000
Intereses	710 000
U.A.I.	1 065 000
Impuestos	619 000
Utilidad neta	446 000

Calcula:

- Grado de apalancamiento operativo
- Grado de apalancamiento financiero
- Grado de apalancamiento total

- Punto de equilibrio

Compañía Gibson ha solicitado calcular el número de unidades que requiere vender para lograr una utilidad operativa de \$170 000, la información que requiere para su cálculo es la siguiente: costos fijos \$210 000, costo variable 16 por unidad y precio de venta unitario \$22.

El pronóstico de venta de la compañía Gibson es de \$80 000 a un precio de venta de \$86 por unidad. Los costos fijos de la compañía ascienden a \$100 000 y a \$70 por unidad los costos variables ¿Cuál es el grado de apalancamiento operativo y financiero de la empresa?

Compañía Gibson tiene un período de conversión del inventario de 55 días, un período de cobranza de las cuentas por cobrar de 70 días y un periodo de diferimiento de las cuentas por pagar de 58 días ¿Cuál será el ciclo operativo y cual el ciclo de caja de la empresa?

Cuestionario de autoevaluación

1. ¿Qué es la administración financiera de capital de trabajo?
2. ¿Cuál es la importancia del capital neto de trabajo dentro del funcionamiento y desarrollo de la empresa?
3. ¿Qué es el punto de equilibrio global?
4. ¿Qué es el punto de equilibrio en unidades de producción?
5. ¿Qué es el grado de apalancamiento operativo?
6. ¿Qué es el grado de apalancamiento financiero?

3 Administración financiera de la tesorería

Administración financiera de tesorería

- a. Estructura de la tesorería.
- b. Determinación de flujos de efectivo.

Administración eficiente del efectivo

Estructura de la tesorería

Concepto

Es la función financiera que se encarga de administrar y controlar los recursos de efectivo de la empresa, así como de fijar las políticas adecuadas para emplear o invertir tales recursos, a fin de aprovechar condiciones favorables o de oportunidad.

Objetivo

Es mantener los fondos suficientes para hacer frente a los desfases que se producen entre los ingresos y los pagos dentro de las operaciones de la empresa, ya que todos estos no ocurren en el mismo tiempo.

Organización de la función financiera

Las personas de todas las áreas de responsabilidad de la empresa deben interactuar con el personal y los procedimientos de finanzas para realizar su trabajo. Para que el personal de finanzas haga pronósticos y tome decisiones útiles debe estar dispuesto y preparado para hablar con individuos con otras áreas de de la empresa. La función de la administración financiera se puede describir ampliamente considerando su papel dentro de la organización, su relación con la economía y la contabilidad, así como, así como las actividades primordiales del administrador financiero.

El tamaño y la importancia de la función financiera dependen del tamaño de la empresa. Por lo general, en empresas pequeñas la función financiera la realiza el departamento de contabilidad. Conforme una empresa crece, La función de las finanzas se desarrolla en un departamento separado vinculado directamente con el presidente o a través del director financiero. En la parte gráfica de organizacional de la figura. Se muestra la estructura de la función financiera en una empresa típica de tamaño mediano o grande.

El tesorero y el contralor reportan al director financiero. Por lo general, el tesorero (administrador financiero en jefe) es el responsable de las actividades financieras, como son la planeación financiera y la obtención de fondos, la toma de decisiones de inversiones de capital, la administración del efectivo, de las actividades de crédito, de los fondos de pensión y de las divisas. El contralor (jefe de contabilidad), por lo común maneja las actividades contables, como la contabilidad empresarial, administración de impuestos, contabilidad financiera y contabilidad de costos. El enfoque del tesorero tiende a ser mas externo, en tanto que el contralor es mas interno.

Si las ventas o compras a nivel internacional son importantes para una empresa, esta podría emplear uno o más profesionales cuyo trabajo sería administrar la exposición de la empresa a las pérdidas de debidas a la fluctuación de las divisas. Un administrador capacitado puede cubrirla o protegerla contra una pérdida, a un costo razonablemente bajo utilizando diversos instrumentos financieros. Por lo general estos gerentes de divisas reportan al tesorero de la empresa.

Marco económico

Para la realización de sus funciones, el administrador de tesorería debe tomar muy en cuenta el marco económico existente y sus posibles variaciones a futuro, ya que este puede incidir sustancialmente en los resultados financieros de la empresa (*Tipo de cambio; Intereses; Inflación; Desaceleración; depresión; etc.*).

Relación con la contabilidad

Las actividades financieras (del tesorero) y de contabilidad (del contralor), de la empresa están estrechamente relacionadas y por lo general se traslapan. De hecho, a menudo es difícil distinguir la administración financiera y la contabilidad. En empresas pequeñas el contralor suele realizar la función financiera, y en empresas grandes muchos contadores se encargan de varias actividades financieras. Sin embargo, hay dos diferencias básicas entre las finanzas y la contabilidad: una está relacionada con el énfasis en los flujos de efectivo, y la otra con la toma de decisiones

Principales áreas

Las principales áreas que conforman a la Tesorería, son:

Caja

Por las características de su flujo de efectivo, esta función se divide normalmente en los siguientes tipos de cajas:

- a. Ingresos. Aquí se reciben todos los cobros efectuados: por las ventas de contado; por los créditos que pagan directamente los clientes; y por los cobros realizados a clientes a través del departamento de cobranza de la empresa.
- b. Egresos. Por medio de esta Caja la empresa paga todos los compromisos que adquiere con motivo de las operaciones que realiza, como son: compras; sueldos y salarios; impuestos; gastos en general; etc. Este pago puede ser con cheque o en efectivo, según las políticas establecidas por las disposiciones fiscales o por la propia empresa.

Presupuestos

Como herramienta importante de la administración para el logro de sus objetivos, su principal función es: “Elaborar los presupuestos correspondientes y vigilar permanentemente su comportamiento con relación a lo ejercido realmente, a fin de detectar oportunamente variaciones que pudieran afectar la buena marcha de la empresa”.

Recursos monetarios

Las funciones principales que realiza son:

- Control y distribución de todos los recursos monetarios de la empresa.
- Invertir en el mercado financiero los excedentes de efectivo, a fin de no tener recursos ociosos.
- Obtener el financiamiento de recursos financieros, en casos deficitarios del flujo de efectivo, que se presenten en la empresa.

Presupuesto de efectivo

El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, es un presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo (dinero en efectivo) de una empresa, para un periodo de tiempo determinado. La importancia del presupuesto de efectivo es que nos permite prever la futura disponibilidad del efectivo (saber si vamos a tener un déficit o un excedente de efectivo) y, en base a ello, poder tomar decisiones, por ejemplo:

Si prevemos que vamos a tener un déficit o va a ser necesario contar con un mayor efectivo, podemos, por ejemplo:

- solicitar oportunamente un financiamiento.
- solicitar el refinanciamiento de una deuda.
- solicitar un crédito comercial (pagar las compras al crédito en vez de al contado) o, en todo caso, solicitar un mayor crédito.
- cobrar al contado y ya no al crédito o, en todo caso, otorgar uno menor crédito.

Si prevemos que vamos a tener un excedente de efectivo, podemos, por ejemplo

- invertirlo en la adquisición de nueva maquinaria o nuevos equipos.
- invertirlo en la adquisición de mayor mercadería.
- invertirlo en la expansión del negocio.
- usarlo en inversiones ajenas a la empresa, por ejemplo, invertirlo en acciones.

Por otro lado, el presupuesto de efectivo nos permite conocer el futuro escenario de un proyecto o negocio: saber si el futuro proyecto o negocio será rentable (cuando los futuros ingresos son mayores que los futuros egresos), o saber si seremos capaces de pagar oportunamente una deuda contraída. Así como demostrar la rentabilidad del futuro negocio o para demostrar que seremos capaces de pagar oportunamente la deuda contraída (por ejemplo al solicitar un préstamo a alguna entidad financiera)

Datos para elaborar un presupuesto de efectivo

Supongamos que debemos elaborar el presupuesto de efectivo de una empresa comercializadora (empresa dedicada a la compra y venta de productos) para el periodo de los cuatro primeros meses del año; los datos que tenemos son los siguientes:

- Se pronostica ventas de 300 unidades para el mes enero y un aumento del 10% a partir de febrero.
- el precio de venta es de US\$20.
- el cobro de las ventas se realiza el 60% al contado y el 40% al crédito a 30 días.
- se pronostica compras de mercadería de 310 unidades para el mes de enero y un aumento del 10% a partir de febrero.
- el precio de compra es de US\$15.
- los proveedores permiten pagar la mercadería el 50% al contado y el 50% restante a crédito a 30 días.
- se estiman gastos por remuneraciones del personal administrativo, alquileres, seguros y servicios por US\$250 mensuales (gastos administrativos).
- se estiman gastos por remuneraciones del personal de ventas, comisiones, promoción y publicidad por US\$230 mensuales (gastos de ventas).
- el negocio cuenta con mobiliario y equipo que se deprecia en US\$50 al mes.
- se obtiene un préstamo por US\$2 100 el cual debe ser pagado a partir de febrero en amortizaciones constantes de US\$700 e intereses de US\$504 en febrero, US\$336 en marzo, y US\$168 en abril.
- el pago por impuestos por concepto de renta es del 2% de la utilidad disponible.

Para este ejemplo, antes de elaborar el presupuesto de efectivo, es necesario elaborar los presupuestos de ventas y cobros, ya que las ventas no se cobran el mismo mes en que se realizan, sino que se cobran un 60% en el mes que se realizan y el 40% restante al mes siguiente, y el presupuesto de efectivo muestra el efectivo que realmente ingresa o sale de la empresa.

Presupuesto de ventas

	enero	febrero	marzo	abril
Unidades				
Precio de venta				
Total				

Nota: las ventas empiezan en 300 unidades en enero y luego tiene un aumento constante del 10%.

Presupuesto de cobros

	Enero	febrero	marzo	abril
Contado (60%)				
Crédito a 30 días (40%)				
Total				

Nota: de las ventas de US\$6 000 hechas en enero, cobramos el 60% (US\$3 600) al contado y el 40% (US\$2 400) al crédito a 30 días; lo mismo para los demás meses. Una vez elaborados los presupuestos de ventas y cobros, debemos elaborar los presupuestos de compras y pagos, ya que, igualmente, las compras no se pagan el mismo mes en que se realizan, sino que se pagan un 50% en el mes que se realizan y el 50% restante al mes siguiente.

Presupuesto de compras

	enero	febrero	marzo	abril
Unidades				
Precio de compra				
Total				

Nota: las compras empiezan en 310 unidades en enero y luego tienen un aumento constante del 10%.

Presupuesto de pagos

	Enero	febrero	marzo	abril
Contado (50%)				
Crédito a 30 días (50%)				
TOTAL				

Nota: de las compras de US\$4 650 hechas en enero, pagamos el 50% (US\$2 325) al contado y el 50% restante (US\$ 2 325) al crédito al crédito a 30 días; lo mismo para los demás meses. Una vez elaborados los presupuestos de compras y pagos, pasamos a elaborar el presupuesto operativo (estado de resultados proyectado), ya que es necesario determinar el monto que se debe pagar por concepto de impuestos.

Presupuesto operativo

	enero	febrero	marzo	abril
Ventas				
Costo de ventas				
Utilidad Bruta				
Gastos administrativos				
Gastos de ventas				
Depreciación				
Utilidad Operativa				
Intereses				
Utilidad Antes De Imp.				
Impuestos (2%)				
Utilidad Neta				

Y, finalmente, asegurándonos de contar con toda la información necesaria, pasamos a elaborar el presupuesto de efectivo.

Presupuesto de efectivo

	Enero	febrero	marzo	abril
Ingresos				
Cuentas por cobrar				
Préstamos				
Total ingresos				
Egresos				
Cuentas por pagar				
Gastos administrativos				
Gastos de ventas				
Pago de impuestos				
Total egresos				
Flujo de caja económico				
Amortización				
Intereses				
Flujo de caja financiero				

Actividades de aprendizaje

1. Elabora un cuadro sinóptico sobre las funciones de la tesorería.
2. Realiza ejercicio presupuesto de efectivo

Se pide realizar el presupuesto de efectivo para la Compañía Tantoya para el periodo 1 de enero al 31 de junio de 2014, para esto el administrador financiero recolectó la siguiente información:

1. Se pronostica ventas de 600 unidades para el mes de enero y un aumento a partir del 20% de febrero.
2. El precio de venta es de \$200.00
3. El cobro de las ventas se realiza el 40% al contado y el resto a crédito a 30 días.
4. Se pronostica compras de materias primas de 400 unidades para el mes de enero y un aumento del 15% a partir de febrero.
5. El precio de compra es de \$120.00
6. Los proveedores permiten pagar la compra de materia prima el 50% de contado y el resto a crédito.
7. Se estiman gastos por pago de nómina, alquileres, seguros y servicios personal administrativo y de venta de \$35 000.00 mensuales.
8. Depreciación \$12 000 mensuales.
9. Gastos financieros por \$9000 mensuales.
10. El pago por impuestos por concepto de renta es del 2% de la utilidad neta disponible.

Investiga los siguientes conceptos

- Saldos transaccionales:
- Saldos compensadores:
- Saldos preventivos:
- Saldos especulativos:

4 Administración financiera de cuentas por cobrar

Administración financiera de cuentas por cobrar

- a. Concepto.
- b. Determinación del nivel de cuentas por cobrar.
- c. Crédito y cobranza.
- d. Políticas y condiciones de crédito.
- e. Análisis de la cartera.
- f. Costo-beneficio.

El segundo componente del ciclo de conversión de efectivo es el periodo promedio de cobranza. Este periodo es el promedio de tiempo que pasa desde una venta a crédito hasta que la empresa puede utilizar su pago. El periodo promedio de cobranza tiene dos partes. La primera parte es el tiempo desde la venta hasta que el cliente envía el pago. La segunda parte es el tiempo que transcurre desde que se envía el pago hasta que la empresa tiene sus fondos en su cuenta bancaria.

La primera parte del periodo promedio de cobranza implica la administración del crédito disponible para los clientes de la empresa, y la segunda parte implica la cobranza y el procesamiento de pagos.

Concepto de Administración Financiera de Cuentas por Cobrar

Es la aplicación frecuente de acciones y ajustes sobre los estándares y políticas de crédito, condiciones de crédito y políticas de cobranza, de acuerdo a las condiciones cambiantes de la actividad económica.

En general, las empresas preferirían vender al contado en lugar de vender a crédito, pero las presiones de la competencia obligan a la mayoría de las empresas a ofrecer crédito.

Objetivos de la administración financiera de cuentas por cobrar

Las empresas cuando deciden vender a crédito, lo hacen porque consideran el crédito como una herramienta de la mercadotecnia para promover sus ventas, es decir, para incrementarlas y para fomentar la obtención de utilidades.

Su objetivo general es: establecer un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento de las cuentas por cobrar, mediante la definición de adecuadas políticas de crédito y eficientes medidas de cobranza.

Por lo tanto, los objetivos específicos de las empresas para la administración de sus cuentas por cobrar serían:

1. Fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar.
2. Establecer límites máximos por clientes.
3. Establecer condiciones del crédito en forma clara.
4. Evitar al máximo contar con cartera vencida.

5. Abatir costos de cobranza.
6. Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable.

Principales deficiencias en la administración de cuentas por cobrar

A continuación se mencionan las causas y los efectos más comunes por las que las empresas presentan excesos en cuentas por cobrar:

Causas del exceso:

- Crítica situación económica en general
- Otorgamiento de créditos sin el análisis financiero adecuado del cliente
- Cobranza deficiente
- Competencia fuerte, ocasionando que el crédito se otorgue en forma benevolente

Efectos del exceso:

- Incremento de los gastos de cobranza
- Pérdidas generadas por cuentas incobrables
- Pago de intereses sobre préstamos obtenidos para solventar sus compromisos.

Políticas de crédito

Las principales variables controlables que afectan la demanda por los productos de una compañía son los precios de venta, la calidad del producto, la publicidad y la **política de crédito** de la empresa.

Es el conjunto de decisiones que comprende las normas de crédito de una empresa, los términos de crédito, los métodos empleados para cobrar las cuentas de crédito y los procedimientos para controlar el crédito.

Normas de crédito

Son las reglas que indican la solidez financiera mínima que un cliente debe tener para que se le conceda crédito. Este proceso implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con las normas de crédito.

Las cinco Ces del crédito

1. **Carácter** (Reputación y/o historial crediticio): el registro del cumplimiento de obligaciones anteriores del solicitante.
2. **Capacidad**: La capacidad del solicitante para rembolsar el crédito solicitado, juzgando en términos de análisis de estados financieros enfocados en los flujos de efectivo disponibles para liquidar obligaciones de deuda.
3. **Capital**: La deuda relacionada con el capital del solicitante.

4. Colateral: La cantidad de activo de que dispone el solicitante para asegurar el reembolso del crédito. Cuando mayor es la cantidad disponible de activos, mayor es la probabilidad de que una empresa recupere los fondos si el solicitante se atrasa con los pagos.
5. Condiciones: Son las condiciones actuales en general y son en torno en una transacción específica.

El análisis a través de las cinco Ces del crédito no proporciona una decisión específica de aceptación o rechazo, por lo que su uso requiere un analista experimentado en revisar y otorgar solicitudes de crédito. La aplicación de este sistema tiende a asegurar que los clientes a crédito de la empresa pagarán, sin presionarlo, dentro de los términos establecidos de crédito.

Términos de crédito

Condiciones de pago ofrecidas a los clientes a crédito; tales términos incluyen la amplitud del periodo de crédito y cualesquiera descuentos en efectivo que ofrezcan. Por ejemplo una empresa ofrece términos de 2/10,neto 30 le proporciona a sus clientes un descuento del 2% sobre el precio de compra, si la cuenta se paga el décimo día del mes o antes de esta fecha, dentro del ciclo de facturación; de otro modo, la totalidad de la cuenta (el monto neto) debe pagarse el día 30.

Descuento en efectivo

Reducción del precio de factura de los bienes, ofrecida por el vendedor para estimular el pronto pago.

Política de cobranza

Se refiere a los procedimientos que sigue la empresa para solicitar el pago de sus cuentas por cobrar. La empresa necesita determinar la fecha y la manera en la cual la notificación de la venta a crédito se transmitirá al comprador. Por ejemplo, se puede enviar la notificación a los clientes cuando una cuenta tenga un atraso de diez días, o una más severa seguida de una llamada telefónica, si el pago no se recibe dentro de 30 días; por último la cuenta podría remitirse a una agencia de cobranza después de 90 días.

Control de las cuentas por cobrar

Es el proceso de evaluación de la política de crédito, utilizado para determinar si ha ocurrido un cambio en el patrón de pago de los clientes. Por ejemplo, si el saldo en cuentas por cobrar aumenta por la cantidad de cuentas incobrables aumente, la empresa debería considerar la posibilidad de introducir cambios en su política de crédito.

Tradicionalmente las empresas han controlado las cuentas por cobrar por medio de dos métodos que miden el tiempo que el crédito permanece pendiente de cobro. Dos de tales métodos son *los días de ventas pendientes de cobro (DVPC)* y *el reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar*.

Días de venta pendientes de cobro o periodo promedio de cobranza

Es el plazo promedio requerido para solicitar el pago de las cuentas por cobrar, representan el tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas a crédito, también se le conoce como *periodo promedio de cobranza*.

$$\text{Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias a Credito}} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{[\text{Ventas a credito}/360]} \quad (4.1)$$

Por ejemplo si en una empresa los días de venta pendientes de cobro es de 43.2 días, se pueden comparar con los términos de crédito ofrecidos por dicha empresa que son 2/10 neto 30, sabemos que ciertos clientes no son muy puntuales para pagar sus cuentas. De hecho, si una gran cantidad de clientes paga sus cuentas dentro de los diez días para aprovechar el descuento, los otros en promedio, tendrían que tomar mucho más de 43.2 días. Una forma de verificar esta posibilidad es usando el reporte de antigüedad.

Reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar

Es un reporte que muestra el tiempo que las cuentas por cobrar han estado pendientes de cobro; el reporte divide las cuentas por cobrar en periodos específicos, lo cual suministra información acerca de la proporción de cuentas por cobrar al corriente y atrasadas, con base en plazos determinados.

Actividades de aprendizaje

1. Elabora un mapa mental que describa la importancia de las cuentas por cobrar en una empresa.
2. Investigar el proceso de cobranza de una empresa.
3. Realizar problemas, ejercicios y actividades extraclase.

Problemas, ejercicios y actividades extraclase

1. Bay teconologies está considerando cambiar sus términos de crédito de 2/15 neto 30 a 3/10 neto 30, con la finalidad de acelerar sus cobranzas.

Actualmente 40% de los clientes de la empresa aprovechan el descuento de 2%. De acuerdo con los nuevos créditos, se espera que los clientes que acepten el descuento asciendan al 50%. Independientemente de los términos de crédito, se espera que la mitad de los clientes que no aprovechen el descuento paguen a tiempo, mientras que el resto pagará 10 días más tarde. El cambio no implica la flexibilización de las normas de crédito; por lo tanto, se espera que las pérdidas por cuentas morosas no superen su nivel actual del 2%. Sin embargo, se espera que los términos más generosos del descuento en efectivo aumentan las ventas desde 2 has 2.6 millones de dólares por año. La razón de costo variable de la empresa es de 75%, la tasa de interés sobre los fondos invertidos en las cuentas por cobrar es de 9% y la tasa fiscal marginal es de 40%.

- ¿Cuáles son los días de venta pendientes de cobro antes y después del cambio?
 - Calcule los costos de los descuentos tomados antes y después del cambio
 - Calcule el costo en dólares del mantenimiento de las cuentas por cobrar antes y después del cambio
 - Calcule las pérdidas por cuentas morosas antes y después del cambio
 - ¿Cuál será la utilidad adicional proveniente del cambio en los términos de crédito? ¿debería la empresa cambiar sus términos de crédito?
2. Calcule el costo aproximado y efectivo del crédito comercial bajo cada uno de los siguientes términos:
- 1/15 neto 20
 - 2/10 neto 60
 - 3/10 neto 45
3. ¿Qué utilidad tiene determinar la rotación de cuentas por cobrar?
- Conocer la fecha en que se recibirá el dinero de los clientes
 - Comparar la política de crédito de clientes contra la realidad
 - Verificar el importe de las cuentas incobrables de clientes
 - Verificar el descuento que se le ofrecerá a los clientes
4. En la empresa París S.A. se tiene el proyecto de vender a crédito a los clientes, conoce que sus proveedores le otorgan 48 días de crédito ¿Qué procedimiento recomienda para fijar el crédito a favor de los clientes?
- Otorgar menos días de los que recibe el proveedor
 - Ofrecer el mismo plazo que ofrecen los bancos al otorgar el crédito
 - Otorgar el mismo plazo que se recibe del proveedor
 - Ofrecer el mismo plazo que otorga la competencia a sus clientes

5 Administración financiera de inventarios

- Técnicas de la administración de inventarios.
- Inversión necesaria o financiamiento de inventarios.
- Plazo medio de producción y de consumo de materia prima.

El objetivo de la administración del inventario, es rotar inventarios tanto como sea posible sin perder ventas por existencias de inventario. El administrador financiero debe actuar como asesor o guardián en asuntos concernientes al inventario, no tiene un control directo sobre el inventario pero proporciona los datos para el proceso de la administración de inventarios.

Figura 5.1 Diferentes puntos de vista sobre el nivel de inventarios

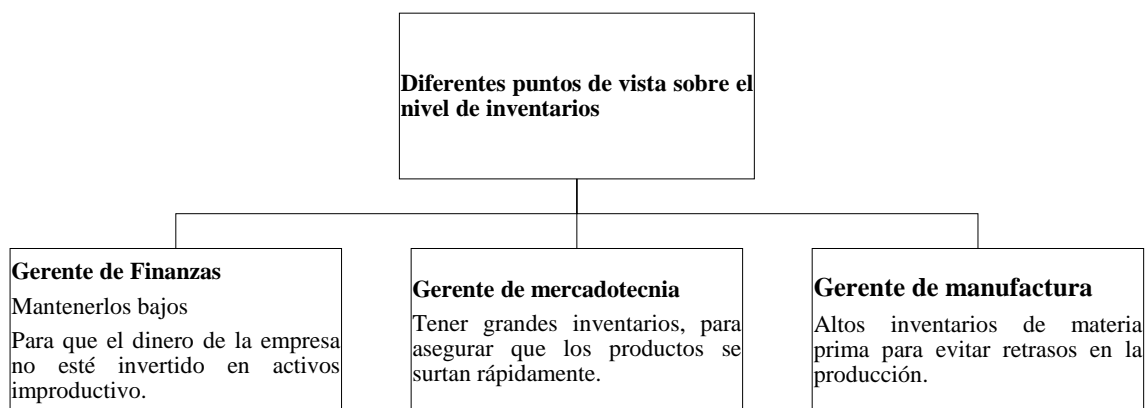
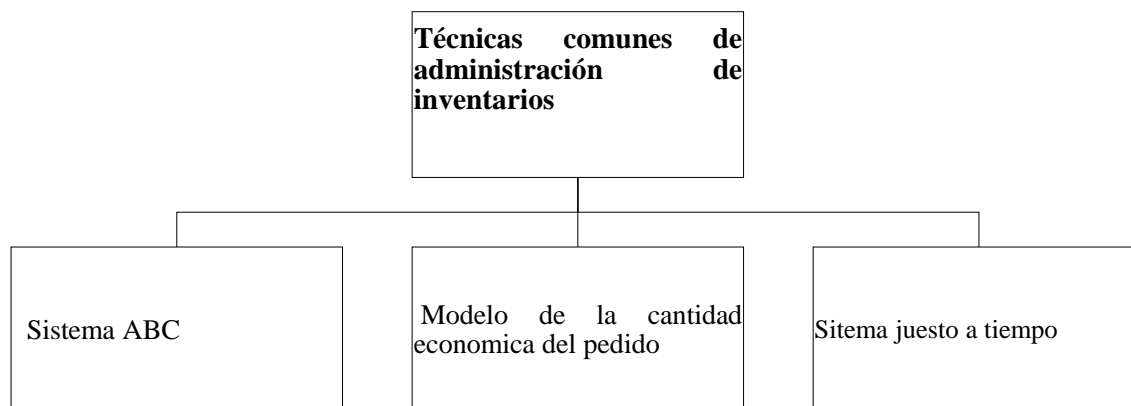


Figura 5.2 Técnicas comunes de administración de inventarios



Sistema ABC

Este método consiste en efectuar un análisis de los inventarios o categorías con el objeto de lograr un mayor control y atención de los inventarios, que por su número y monto merecen una vigilancia y atención permanente.

El sistema ABC divide el inventario en tres grupos A, B y C.

El grupo A incluye los artículos de la mayor inversión monetaria. Por lo común, este grupo consta de 20% de artículos de inventario de la empresa pero 80% de inversión en el inventario.

El grupo B consta de artículos que representan la siguiente mayor inversión en el inventario.

El grupo C consta de un gran número de artículos que requieren una inversión relativamente pequeña.

Supervisión de los artículos

Artículo A Supervisión intensa, sistema de inventarios perpetuos permitiendo verificación diaria del nivel de inventario.

Artículo B Son controlados mediante chequeos periódicos tal vez semanales, de sus niveles.

Artículo C Se utiliza el método de inventarios de dos depósitos, técnica poco compleja que implica reordenar el inventario cuando uno de los dos depósitos se vacía.

Ejemplo del sistema ABC

	VALOR	%	NUM. DE	% MERCANCÍAS
Art. A	\$8 500 000	80	140	20
Art. B	1 593 750	15	210	30
Art. C	531 250	5	350	50
Total	\$10 625 000	100	700	100

Modelo de la cantidad económica del pedido o lote óptimo de compra

Es una de las técnicas más comunes de administración de inventarios para determinar el tamaño óptimo del pedido de un artículo, que es el tamaño que minimiza el total de sus costos de pedido y de mantenimiento.

Costos de pedido

Costos administrativos fijos de colocar y recibir pedidos; el costo de escribir una orden de compra, de procesar el papeleo resultante y de recibir un pedido y cotejarlo con la factura. Los costos de pedido se establecen en pesos por pedido.

Costos de mantenimiento

Costos variables por unidad de mantener un artículo en inventario durante un periodo específico. Los costos de mantenimiento incluyen costos de almacenamiento, costos de seguro, costos de deterioro y obsolescencia y costos de oportunidad o financieros de tener fondos invertidos en inventario. Estos costos se establecen en pesos por unidad por periodo.

Los costos de pedido disminuyen conforme aumenta el tamaño del pedido. Sin embargo, los costos de mantenimiento se incrementan conforme aumenta el tamaño del pedido.

Este modelo analiza el balance entre los costos del pedido y los costos del mantenimiento para determinar la cantidad de pedido que minimiza el costo total del inventario.

Desarrollo matemático del LOC

Se puede desarrollar una fórmula para determinar el LOC de la empresa para un artículo de inventario dado, donde

S = Uso de unidades por periodo

O = Costo del pedido por pedido

C = Costo de mantenimiento por unidad por periodo

Q = Cantidad de pedido en unidades

El primer paso es derivar las funciones de costo para los costos de pedido y mantenimiento.

El costo de pedido se puede expresar como el producto del costo por pedido y el número de pedidos:

$$\text{Costo de pedido} = O(S/Q) \quad (5.1)$$

El costo de mantenimiento se define como el costo de mantener una unidad de inventario por pedido, multiplicado por el periodo promedio de la empresa. El inventario promedio es la cantidad del pedido dividido entre dos, porque se supone que el inventario se debe agotar a una tasa constante.

$$\text{Costo de mantenimiento} = C(Q/2)$$

El **costo total del inventario** se encuentra sumando el costo del pedido y el costo del mantenimiento del inventario.

$$\text{Costo total} = \text{Costo del pedido} + \text{Costo de mantenimiento} \quad (5.2)$$

Puesto que el lote óptimo de compra se define como la cantidad del pedido que minimiza la función del costo total: debemos resolver la función del costo total para el LOC.

$$LOC = \sqrt{\frac{2(S)(O)}{C}} \quad (5.3)$$

Aunque el modelo de LOC tiene deficiencias, ciertamente es mejor que tomar una decisión subjetiva.

Punto de reorden

Una vez que la empresa ha determinado su cantidad económica de pedido, debe determinar cuándo hacer un pedido, el punto de reorden refleja el uso diario de los artículos del inventario de la empresa y el número de días que se necesitarán para hacer y recibir un pedido. Suponiendo que el inventario se usa a una tasa constante. Su fórmula es:

$$\text{Punto de reorden} = \text{Días de tiempo de espera (uso diario)} \quad (5.4)$$

Por ejemplo, si una empresa sabe que le toma 3 días hacer y recibir un pedido y si usa 15 unidades del artículo del inventario por día, entonces el punto de reorden es de 45 unidades del inventario. Por lo tanto, tan pronto como el nivel de inventarios caiga al punto de reorden se hará una orden en el LOC del artículo. Si los estimados de tiempo de espera y uso son correctos, entonces el pedido llegará exactamente cuando el nivel de inventario alcance cero. Si embargo los tiempos de espera y las tasas de uso no son precisos, por lo que las empresas deben mantener un **inventario de seguridad** (inventario extra) para prevenir agotamientos de inventario de artículos importantes.

Ejemplo:

Max Company tiene un artículo de inventario grupo A que es vital para el proceso de producción. Este artículo cuesta \$1500 y Max utiliza 1100 unidades del artículo durante el año. MAX desea determinar su estrategia de pedidos óptima para el artículo. Para calcular el LOC necesitamos los siguientes datos:

Costo de pedido por pedido: \$150

Costo anual de mantenimiento por unidad= \$200

El punto de reorden para MAX depende del número de días que MAX opera en el año. Suponiendo que opera 250 días por año y utiliza 1100 unidades por este artículo su uso diario es de _____. Si su tiempo de espera de este artículo es de 2 días y desea mantener un inventario de seguridad de 4 unidades su punto de reorden es de _____.

El objetivo para el inventario de la empresa es darle rotación tan pronto como sea posible sin tener faltantes del producto.

Sistema justo a tiempo

El sistema justo a tiempo se utiliza para minimizar la inversión en inventarios. La filosofía es que los materiales deben llegar exactamente en el momento en que se necesitan para la producción. Lo ideal es que solo tenga inventario para trabajo en proceso. Puesto que su objetivo es minimizar la inversión en inventarios, un sistema justo a tiempo no utiliza (o utiliza muy poco) un inventario de seguridad.

Para asegurar que los insumos lleguen a tiempo, debe haber una amplia coordinación entre los empleados de la empresa, sus proveedores y las compañías de embarque. Si el material no llega a tiempo, esto ocasiona una interrupción de la línea de producción hasta que llegue el material. Del mismo modo este sistema exige partes de alta calidad a los proveedores. Cuando surgen problemas de calidad, la producción debe detenerse hasta que se resuelven los problemas.

El SJT es la eficiencia de la manufactura. Utiliza el inventario como una herramienta para lograr eficiencia resultando la calidad de los materiales utilizados y su entrega a tiempo.

Actividades de aprendizaje

1. Elabora un cuadro sinóptico que describa la importancia del manejo de los inventarios en una empresa.
2. Investigar el manejo de los inventarios en una empresa.
3. Realizar problemas, ejercicios y actividades extraclase.

Ejercicios extraclase

1. La empresa Bread Compañía compra y luego vende (como pan) 2.6 millones de fanegas de trigo anualmente. El trigo debe comprarse en múltiplos de 2000 fanegas. Los costos de ordenamiento son de 5000 dólares por orden. Los costos anuales de mantenimiento son del 2% del precio de compra de cinco dólares por fanega. El plazo de entrega es de seis semanas.
 - ¿Cuál es la cantidad económica de la orden?
 - ¿A qué nivel de inventario debería colocarse una orden?
2. Garden Compañía vende anualmente 240 000 bolsas de fertilizante para césped. El inventario óptimo de seguridad (el cual está disponible) es de 1200 bolsas. Cada bolsa le cuesta a Garden cuatro dólares; los costos de mantenimiento del inventario son de 20% y el costo por colocar una orden con el proveedor es de 25 dólares.
 - ¿Cuál es la cantidad económica de la orden?
 - ¿Con qué frecuencia deberá ordenar la compañía?
3. La empresa Luna S.A. para su control de inventarios determinó que su costo de ventas es de \$19 000 000 y el inventario de materias primas es de \$2 158 700 ¿Cuál es la rotación de su inventario y para cuantos días de fabricación le servirá?
 - 7.98 vueltas = 35 días
 - 8.80 vueltas = 40.91 días
 - 8.92 vueltas = 39.45 días

4. En la Compañía del Sur, se desea conocer cuál es el número de pedidos que se tendrían que realizar para optimizar la operación, conociendo lo siguiente: se consumen anualmente 3780 piezas, el costo de adquisición es de \$398, el costo de pedir es de \$178.9 y el costo de mantener inventario es de \$4.67 por pieza
 - 393 pedidos
 - 290 pedidos
 - 299 pedidos
5. Son métodos para el control del inventario
 - Justo a tiempo, máximos y mínimos
 - Costo por pedir, costo de mercancía
 - Método simple, sobre pedido
6. Es uno de los métodos que se utilizan para la valoración de los inventarios:
 - Almacenaje
 - Precios promedio
 - Análisis de la demanda
7. En la reestructuración administrativa, se desea conocer cuál es el costo por mantener los inventarios determinando el costo por unidad, se conoce la siguiente información mensual: renta de bodega \$500, sueldo del almacén \$1500, sueldo de vendedores \$3000, seguro de mercancías \$1000, depreciación del equipo de almacén \$500, sueldo del vigilante \$300, el número de piezas que tiene el almacén son \$2500.
 - \$7000 y \$2.8 por pieza
 - \$4000 y \$1.6 por pieza
 - \$3500 y 1.40 por pieza
8. Se han establecido los siguientes datos de inventarios para la empresa Thompson Company:
 - Deberán colocarse pedidos en múltiplos de 100 unidades
 - Las ventas anuales serán de 338,000 unidades
 - El precio de compra por unidades será de 6 dólares
 - El costo de mantenimiento será de 20% del precio de compra de bienes
 - El costo fijo de ordenamiento será de 40 dólares
 - Se requerirán 3 días para la entrega

 - ¿Cuál será la cantidad económica de la orden?
 - ¿Cuántas órdenes debería colocar Thompson Company cada año?
 - ¿A qué nivel de inventarios debería hacerse un pedido?

9. Un producto tiene un costo fijo de \$ 50 por pedido y su costo de mantenimiento es de \$ 2 por unidad al año. Le toma 5 días recibir un embarque después de hecho el pedido, y la empresa desea mantener un uso de 10 días en inventario de seguridad.
- Calcule lote óptimo de compra
 - Determine el nivel promedio de inventario. Utilice el año 360 días para calcular el uso diario
10. Alexis Company utiliza 800 unidades de un producto continuamente durante un año. El producto tiene un costo fijo de \$ 50 por pedido y su costo de mantenimiento es de \$ 2 por unidad al año. Le toma 5 días recibir un embarque después de hecho el pedido, y la empresa desea mantener un uso de 10 días en inventario de seguridad.
- Calcule lote óptimo de compra.
 - Determine el nivel promedio de inventario. Utilice el año 360 días para calcular el uso diario.
 - Determine el punto de reorden.

6 Financiamiento a corto plazo

- a. Fuentes de financiamiento.
- b. Crédito comercial.
- c. Crédito bancario.

Concepto

El financiamiento a corto plazo se define como cualquier deuda que originalmente se haya programado para liquidarse al término de un año, siendo sus fuentes principales: los Pasivos Acumulados; las Cuentas por Pagar (Crédito Comercial); los Créditos Bancarios y el Papel Comercial.

Objetivo

Dotar a las empresas de fondos a bajo costo durante corto plazo, para cubrir necesidades también de corto plazo.

Pasivos acumulados

Las empresas generalmente liquidan periódicamente (semanal, mensual, trimestral, etc) los sueldos, impuestos retenidos (sobre sueldos y sobre ventas) y Seguro Social, entre otros, por tal razón, el Balance General mostrará típicamente algunos de estos conceptos como Pasivos Acumulados.

Los Pasivos Acumulados aumentan a medida que se expanden las operaciones de una empresa. Además, este tipo de deuda es “gratuita” en el sentido de que no se paga ningún interés explícito sobre los fondos que se obtienen a través de estos Pasivos.

Sin embargo, por lo general una empresa no puede controlar sus pasivos acumulados, ya que la oportunidad de los pagos de los sueldos queda determinada por las fuerzas económicas y por las normas y costumbres de la industria, mientras que las fechas para el pago de los impuestos quedan establecidas por ley. Por lo tanto, las empresas utilizan este tipo de pasivos hasta donde les es posible, pero tienen muy poco control sobre los niveles de estas cuentas.

Crédito comercial

El Crédito Comercial es una fuente espontánea de financiamiento, ya que las empresas generalmente hacen compras a crédito a otros negocios y registran la deuda resultante como una Cuenta por Pagar (Proveedores).

Por ejemplo: supóngase que una empresa hiciera compras promedio diarias de \$ 2,000 sobre la base de Neto 30, lo cual significa que debe pagar la mercancía 30 días después de la fecha de factura.

En promedio adeudará a sus proveedores 30 veces la cantidad de \$ 2,000 o sea \$ 60,000 en total. Si sus ventas, y consecuentemente sus compras, se duplicaran, entonces sus Cuentas por Pagar también se duplicarán, hasta llegar a \$ 120,000. Por tanto, simplemente mediante su propio crecimiento la empresa hubiera generado en forma espontánea una cantidad de \$ 60,000 adicionales de financiamiento. De manera similar, si los términos bajo los cuales hiciera sus compras se extendieran de 30 a 40 días, sus Cuentas por Pagar se ampliarían de \$ 60,000 a \$ 80,000. En conclusión, al ampliar el período de crédito y al crecer las ventas y las compras, se genera un financiamiento adicional.

Costo del crédito comercial

Las empresas que venden a crédito tienen una Política de Crédito, la cual incluye ciertos Términos del Crédito.

Ejemplo de descuento por pronto pago ofrecido a clientes

La empresa PC le vende a la empresa CM con base en términos de “2/10 Neto 30”, siendo el importe de la factura (un solo artículo) por \$100. ¿Qué costo representa para la empresa PC el otorgar este descuento, si la empresa CM decide tomarlo?

Solución:

$$\text{Costo Porcentual Aproximado} = \frac{\% \text{ Descuento}}{100 - \% \text{ Descuento}} \times \frac{360 \text{ días}}{\text{Días de crédito} - \text{Periodo Descuento}} \quad (6.1)$$

$$\text{C. A. P} = \frac{2}{(100-2)} \times \frac{360 \text{ días}}{(30-10)} = \frac{02}{98} \times \frac{360}{20} = 2.04 \times 18.00 = 36.72\% \rightarrow \text{anual}$$

Obsérvese que el verdadero precio de los productos de PC es igual al precio neto (0.98 precio de lista), porque cualquier cliente puede comprar un artículo a un “descuento” del 2 %, siempre y cuando lo pague en un plazo de 10 días.

Por la otra parte, considérese a la CM, la cual adquiere los productos a un precio de lista de \$ 100 y con el descuento del 2 % y 10 días de plazo, lo que hace que el costo verdadero de este producto sea de \$ 98. Ahora bien, si CM quisiera 20 días adicionales de crédito más allá del período de descuento de 10 días, deberá incurrir en un cargo financiero de \$ 2 por disponer de dicho tiempo para pagarlo.

La pregunta que deberá formularse la empresa CM antes de tomar los 20 días adicionales de crédito de PC, es si podría obtener un crédito similar bajo mejores términos con otra fuente de financiamiento, como pudiera ser un banco. En síntesis, ¿Podría obtener 20 días de crédito por una cantidad inferior a \$ 2 por artículo?

Crédito Bancario

Los bancos comerciales, cuyos préstamos aparecen generalmente en el Balance General de las empresas como Documentos por Pagar, ocupan el segundo lugar en importancia como fuente de financiamiento a corto plazo.

Los bancos proporcionan fondos no espontáneos y a medida que aumentan las necesidades de financiamiento de una empresa, esta requerirá de fondos adicionales de los bancos, cuya negativa podría forzar a la empresa a abandonar algunas de sus mejores oportunidades de crecimiento.

Los préstamos bancarios que se hacen a los negocios pueden ser a largo plazo o a corto plazo, pero frecuentemente se realizan y documentan con pagarés a 90 días.

Cuando se aprueba un préstamo bancario, el contrato se ejecuta firmando un pagaré, mismo que especifica:

1. El Monto solicitado en préstamo.
2. La Tasa de Interés Porcentual.
3. El programa de reembolso, el cual puede requerir una suma acumulada o una serie de pagos.
4. Cualquier Garantía que pudiera tener que otorgarse como colateral para el préstamo.
5. Cualesquiera otros términos y condiciones sobre los cuales el banco y el prestatario pudieran haber convenido.

Costo de los préstamos bancarios

El costo de estos préstamos varía de acuerdo con cada tipo de prestatario en cualquier punto en el tiempo; también variará para todos los tipos de prestatarios a lo largo del tiempo.

Las tasa de interés son más altas en el caso de los prestatarios más riesgosos; y dichas tasas también son más altas en el caso de los préstamos más pequeños, debido a los costos fijos que incluyen la concesión y el reembolso de los préstamos.

Las tasas de interés de los bancos varían ampliamente a lo largo del tiempo dependiendo de las condiciones económicas y de la política del Banco de México. Cuando la economía es débil, entonces:

1. La demanda de los préstamos es generalmente débil.
2. El Banco de México pone una gran cantidad de dinero a disposición del sistema.

A la inversa, cuando la economía está en auge:

1. La demanda por los préstamos es típicamente fuerte.
2. El Banco de México restringe la oferta de dinero.

Políticas de cuentas por pagar a corto plazo

Se deberán establecer políticas de financiamiento bien claras y definidas teniendo siempre como objetivo elevar al máximo el financiamiento que no tiene costo para la empresa, obtener descuentos por pronto pago o pago anticipado cuando se presenten condiciones para ser negociados y establecer el nivel de endeudamiento de la empresa.

1. Elevar al máximo el financiamiento que no tiene costo para la empresa.- se deben de establecer como política la obtención de créditos con proveedores y fijar parámetros en términos de días de crédito, cuidando siempre que los precios de compra no se incrementen y la calidad del producto no disminuya.
2. Aprovechamiento de los descuentos por pronto pago o pago anticipado.- Se debe establecer como regla general que estos descuentos deben negociarse invariablemente si el descuento es mayor al costo de oportunidad del mercado.

Como parte importante de la administración financiera de las cuentas por pagar es el contacto formal y permanente que se debe de mantener con los proveedores más importantes, buscando optimizar plazos, descuentos, etc. lo que redundara en buenos frutos para la empresa.

3. Nivel de endeudamiento. Se deberá tener mucho cuidado para establecer los límites de solvencia que deba tener la empresa, es decir la relación que deben tener los pasivos con el capital contable de la empresa, para lo cual se recomienda una relación de deuda considerada normal (45% / 55%), ya que estar por encima de estos parámetros provocaría que la situación financiera de la empresa se debilite.
4. Financiamiento a corto plazo. La administración de los financiamientos a corto plazo requiere de manera ineludible de la implantación de las políticas siguientes:
 - a. Políticas de liquidez. se base en la utilización de forma productiva de los activos propiedad de la empresa y dependiendo de la eficiencia con que se manejen es como se obtiene una rentabilidad satisfactoria sobre el monto de la inversión en los activos.
 - b. También se refiere al monto y composición del pasivo circulante, así como su relación con el activo circulante que es la fuente de recursos para hacer frente a las obligaciones contraídas.
 - c. Políticas de solvencia financiera. Se refieren a la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a largo plazo.
 - d. Políticas de endeudamiento. Se debe conservar una estructura financiera equilibrada y tiene como objeto el controlar el uso y magnitud del financiamiento externo.
 - e. Obtener los financiamientos apropiados para el destino del crédito a las mejores tasas del mercado. Los préstamos de la banca comercial o múltiple están estructurados para el destino o uso del crédito y así deben contratarse sin cambiar su objetivo porque pierden su operatividad. La banca de desarrollo tiene créditos blandos con intereses preferenciales para el apoyo de algunas actividades. Deberá estudiarse con mucho cuidado los tipos de crédito antes de ser contratados.

Es muy importante vigilar la exposición de los financiamientos a corto plazo ante la inflación y devaluación de la moneda ya que estos financiamientos son pasivos monetarios que están expuestos a la inflación y tienen una influencia importante en el resultado por cuestión monetaria, genera utilidad y contrarresta la exposición de los activos monetarios, por el contrario, los adeudos contraídos en moneda extranjera producen pérdida por la devaluación de la moneda.

Actividades de aprendizaje

1. Elabora un mapa mental que describa la importancia del financiamiento a corto plazo en la empresa.
2. Investigar diversas fuentes de financiamiento tanto internas como externas; en dicho cuadro se analizarán ventajas y desventajas de cada una de las fuentes, plazos de pagos, interés, montos, etc., y determinar cuál es la idónea para las necesidades de la empresa, según sea la que les toque analizar.
3. Realizar caso integrador.

7. Caso integrador por equipo

Nombre de la empresa: Creaciones Azteca S.A.

La empresa Creaciones Azteca desea realizar un estudio financiero de su activo circulante y pasivo circulante para el año 2016 en base a sus estados financieros proyectados, pide determinar:

1. Punto de equilibrio en pesos.
2. Grado de apalancamiento operativo y financiero (calcularlos a través del estado de resultados).
3. Capital de trabajo
4. Capital de trabajo neto
5. Periodo de cobranza.
6. Periodo de conversión del inventario
7. Periodo de diferimiento de cuentas por pagar
8. Ciclo operativo
9. Ciclo de conversión del efectivo
10. Lote óptimo de compra
11. Uso diario
12. Punto de reorden
13. Frecuencia para ordenar
14. Días de Venta pendientes de cobro
15. Costo del crédito comercial con proveedores

La empresa Creaciones Aztecas S.A. tiene un artículo en inventario del grupo A que es vital para su proceso de producción del cual utiliza 10 000 unidades al año. Su costo de pedido es de \$300.00 y su costo de mantenimiento por unidad de \$65. El tiempo de espera de embarque es de 2 días y el inventario de seguridad es de 1 día.

La empresa aplica a sus ventas términos de 2/10 neto 30. Las ventas totales del año son _____. Sin embargo el 30% de sus clientes pagan al décimo día y aprovecha el descuento, el 10% paga dentro del periodo de crédito y el resto extemporáneo el día 60.

¿Cuál será los días de venta pendientes de cobro?

¿El resultado de días de venta pendientes de cobro va de acuerdo con las políticas de cuentas por cobrar?

¿Qué sugerencias darías a la empresa para mejorar los DVPC si es que lo necesitará?

El proveedor más importante de nuestra empresa vende con base en términos de 2/10 neto 30 ¿Qué costo representa este descuento?

Con el banco nuestra empresa tiene una línea de crédito con un costo de 21% anual. ¿Dónde conviene más obtener financiamiento con proveedores o con el banco?

Dar tu punto de vista de cómo se debe manejar el capital de trabajo de la empresa Creaciones Azteca en el próximo año.

Estados financieros proyectados

Nombre de la empresa: Creaciones Azteca

Año base de proyección: 2017

Estado de resultados	
Ventas contado	\$ 2 005 597
Ventas a crédito	4 679 728
Ventas netas	6 685 325
Costo de ventas	4 948 207
Margen de contribución	1 737 118
Gastos de operación (costos fijos)	
Ventas(fijos)	668 533
Administración(fijos)	751 119
Total de gastos de operación	1 419 652
Utilidad antes de impuestos e intereses	317 466
Costo integral de financiamiento	
Gastos financieros	11 095
Productos financieros	-350
Costo integral de financiamiento	10 745
Utilidad antes de impuesto y participación	306 722
Impuesto y participación	
Impuesto sobre la renta	107 353
Participación de los trabajadores	30 672
Total de impuesto y participación	138 025
Utilidad Neta	\$ 168 697

Nombre de la empresa: Creaciones Azteca S.A. de C.V.

Año de proyección: 2017

Estado de posición financiera

Activo		Pasivo	
Circulante		Corto plazo	
Caja	\$ 1 870	Proveedores	\$474 486
Bancos e inversiones	0	Acreedores diversos	0
Clientes	549 479	Impuestos por pagar	39 618
Inventarios	2033 510	Acreedores bancarios	55 332
Deudores diversos	40 000	Total corto plazo	569 436
Anticipo a proveedores	0	Largo plazo	
Otros circulantes	50 0000	Acreedores bancarios lp	50 288
Total circulante	2 674 859	Total fijo	50288
Fijo		Total pasivo	
Maquinaria	36 564	Capital contable	
Depreciación maquinaria	-23 596	Capital social	442 603

Equipo de computo	57 554	Nuevas aportaciones	0
Depreciación eq. Computo	-44 735	Reserva legal	15 843
Mobiliario	72 725	Utilidad ejercicios anteriores	1 705 288
Depreciación mobiliario	-41 395	Dividendos	0
Equipo de transporte	314 247	Utilidad del ejercicio	168 697
Depreciación eq. De transporte	189 070	Total capital contable	2 332 431
Total fijo	182 295		
Diferido			
Gastos de instalación	2		
Amortización gastos inst.	-1		
Otros diferidos	95 000		
Total diferido	95 001		
Total activo	\$2 952 155	Total pasivo más capital	\$2 952155

Rubrica de evaluación

Equipo: _____

Grado: _____ Grupo: _____

Marcar con X el recuadro correspondiente:

La presente rúbrica tiene como fin analizar la incorporación de los elementos necesarios para el trabajo de la unidad de aprendizaje. Su finalidad es consolidar aprendizajes y constatarlos, se pide sea consciente de ello al valorar los elementos, considere la siguiente escala.

1. Aprendizaje bajo
2. Aprendizaje regular
3. Buen aprendizaje
4. Aprendizaje excelente

Criterios	4. Excelente	3. Satisfactorio	2. puede mejorar	1. inadecuado	Nota
Análisis de caso práctico en equipo (Trabajo colaborativo)	Ha habido buen reparto de tareas y han colaborado todos en la tarea asignada. El nivel de interacción entre los miembros del grupo ha sido constante.	Ha habido buen reparto de tareas y han colaborado todos en la tarea asignada.	Una o dos personas han asumido la responsabilidad del proyecto.	No han sabido repartir la tarea y han funcionado de manera individual.	
(Calidad del análisis del caso)	Gran trabajo en la realización de la investigación, elaborando más recursos de los propuestos en el apartado correspondiente Ha relacionado las distintas fuentes de información y muestra un trabajo coherente y bien organizado.	Ha sabido consultar los medios necesarios para la búsqueda de la información, integrándolos en una respuesta	Han consultado algunos medios limitándose a las pautas dadas. Hay unión de información, pero no relación)	Poca implicación de la búsqueda de la información. No relaciona lo consultado.	

Portafolio	Los trabajos realizados son excelentes. Está bien coordinado y con planteamiento ordenado. Cada punto es desarrollado de una forma detallada y de fácil comprensión. Excelente presentación.	Los trabajos elaborados son claros y siguen las pautas marcadas para su elaboración. Buena presentación.	No hay un buen trabajo de los casos prácticos, no son ordenados. Regular presentación	Los trabajos realizados apenas se entienden, mal planteamiento de los casos prácticos. No son ordenados y mala presentación.	
-------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Calificación

Exámenes departamentales	30%
Exposiciones	20%
Problemas, ejercicios y trabajos extra – clase	10%
Análisis de las fuentes de financiamiento	20%
Debates y participaciones	20%
Total	100%

Acreditación

- Cumplir con el 80% de asistencia.
- Obtener como mínimo un 60% en el de
- empeño de cada una de las evaluaciones objetivas de opción múltiple, en un máximo de tres oportunidades por cada tipo de evaluación.

Referencias

BESLEY, Scott y Eugene F. BRIGHAM. Fundamentos de Administración Financiera, McGraw-Hill, Estados Unidos, 2000.

BODIE, Zvi y Robert C. MERTON. Finanzas, Prentice Hall, Estados Unidos, 2003.

GITMAN, Lawrence J. Principios de administración financiera, Pearson Educación, México, 2003.

MOYER, R. Charles; James R. MCGUIGAN y William J. KRETLOW. Administración Financiera Contemporánea, Thomson, Estados Unidos, 2003.

PERDOMO MORENO, Abraham. Planeación Financiera, Thomson, México, 2002.

VAN HORNE, James C. y John M. WACHOWICZ, JR. Fundamentos de Administración Financiera, Prentice Hall, Estados Unidos, 2002.

Para saber más

- Ejecutivos de finanzas, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, 2008, México.
- Expansión, Grupo Editorial Expansión, 2008, México.
- Mundo ejecutivo, Grupo Internacional Editorial, 2008, México.
- Entrepreneur, Entrepreneur, 2008, México.
- El Financiero, El Financiero, 2008, México.
- BBCMundo, BBC MMV, 2008, Reino Unido.
- La Jornada, UNAM, 2008, México

Apéndice A. Consejo Editor Universidad Autónoma de Nayarit

PEÑA- GONZÁLEZ, Jorge Ignacio. MsC.
Rector

Vocales

NAVARRETE – MÉNDEZ, Adrián. MsA.
Secretario General

CAYEROS- LÓPEZ Laura Isabel PhD.
Secretario de Investigación y Posgrado

GALVÁN- MEZA Norma Liliana PhD.
Secretario de Docencia

NUÑEZ -RODRÍGUEZ, Gabriel Eduardo. MsC.
Secretario de Servicios Académicos

MEZA-VÉLEZ, Daniella. MsD.
Secretario de Educación Media Superior

RIVERA-GARCÍA, Julio. MsF.
Secretario de Vinculación y Extensión

GÓMEZ-CÁRDENAS, Juan Francisco. MsI.
Secretaría de Finanzas y Administración

Apéndice B. Consejo Editor ECORFAN

BERENJEII, Bidisha. PhD.
Amity University, India

PERALTA-FERRIZ, Cecilia. PhD.
Washington University, E.U.A

YAN-TSAI, Jeng. PhD.
Tamkang University, Taiwan

MIRANDA-TORRADO, Fernando. PhD.
Universidad de Santiago de Compostela, España

PALACIO, Juan. PhD.
University of St. Gallen, Suiza

DAVID-FELDMAN, German. PhD.
Johann Wolfgang Goethe Universität, Alemania

GUZMÁN-SALA, Andrés. PhD.
Université de Perpignan, Francia

VARGAS-HERNÁNDEZ, José. PhD.
Keele University, Inglaterra

AZIZ, POSWAL, Bilal. PhD.
University of the Punjab, Pakistan

HIRA, Anil, PhD.
Simon Fraser University, Canada

VILLASANTE, Sebastian. PhD.
Royal Swedish Academy of Sciences, Suecia

NAVARRO-FRÓMETA, Enrique. PhD.
Instituto Azerbaidzhan de Petróleo y Química Azizbekov, Rusia

BELTRÁN-MORALES, Luis Felipe. PhD.
Universidad de Concepción, Chile

ARAUJO-BURGOS, Tania. PhD.
Universita Degli Studi Di Napoli Federico II, Italia

PIRES-FERREIRA-MARÃO, José. PhD.
Federal University of Maranhão, Bra

RAÚL-CHAPARRO, Germán. PhD.
Universidad Central, Colombia

GANDICA-DE-ROA, Elizabeth. PhD.
Universidad Católica del Uruguay, Montevideo

QUINTANILLA-CÓNDOR, Cerapio. PhD.
Universidad Nacional de Huancavelica, Peru

GARCÍA-ESPINOSA, Cecilia. PhD.
Universidad Península de Santa Elena, Ecuador

ALVAREZ-ECHEVERRÍA, Francisco. PhD.
University José Matías Delgado, El Salvador.

GUZMÁN-HURTADO, Juan. PhD.
Universidad Real y Pontifica de San Francisco Xavier, Bolivia

TUTOR-SÁNCHEZ, Joaquín. PhD.
Universidad de la Habana, Cuba.

NUÑEZ-SELLES, Alberto. PhD.
Universidad Evangelica Nacional, Republica Dominicana

ESCOBEDO-BONILLA, Cesar Marcial. PhD.
Universidad de Gante, Belgica

ARMADO-MATUTE, Arnaldo José. PhD.
Universidad de Carabobo, Venezuel

