



12
28

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

**La Situación Financiera de las Empresas
en Periodos Inflacionarios.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTADURÍA
P R E S E N T A N

MARCOS FLORES CHAVEZ

CARLOS JAVIER CARRASQUEDO GONZALEZ

DIRECTOR DE TESIS

C. P. RUBEN VALDEZ RIVERA

COASESOR DE TESIS

C. P. OSCAR MARTINEZ GOMEZ

FALLA DE ORIGEN

CUAUTITLÁN IZCALLI, EDO. DE MÉXICO 1989



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INTRODUCCION

CAPITULO I	PAGINA
1. EL IMPACTO FINANCIERO DE LA INFLACION.	1
1.1 DEVALUACION E INFLACION.	2
1.2 CONSECUENCIAS DE LA INFLACION EN MEXICO.	6
1.3 LOS CICLOS FINANCIEROS EN UNA SITUACION INFLACIONARIA.	15
1.4 POLITICAS GERENCIALES EN EL MEDIO INFLACIONARIO.	23
1.5 EL ANALISIS FINANCIERO EN LA EPOCA DE INFLACION.	29
CAPITULO II	
2. PLANEACION Y CONTROL PRESUPUESTAL DE LOS RECURSOS FINANCIEROS.	39
2.1 LAS FINANZAS Y SU PLANEACION.	40
2.2 OBJETIVOS EN LA PLANEACION FINANCIERA.	45
2.3 FLUJO DE EFECTIVO.	48
2.4 LA PLANEACION Y LOS PRESUPUESTOS.	57
2.5 LA RELACION DEL FLUJO DE EFECTIVO Y EL PRESUPUESTO.	66
CAPITULO III	
3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	71
3.1 APALANCAMIENTO FINANCIERO.	72
3.2 CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	76
3.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.	85
3.4 EMISION Y SUSCRIPCION DE ACCIONES.	95
3.5 ARRENDAMIENTO FINANCIERO.	102
CONCLUSIONES.	105
BIBLIOGRAFIA.	107

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

El desarrollo económico de nuestro país, se ha visto afectado por la crisis económica, la cual prevalece a nivel mundial, motivada por los constantes desajustes, altos índices de inflación, una devaluación incontrolable, altas tasas de interés en los mercados de dinero, escasez de las materias primas, el exceso de gasto público, entre otros.

Lo cual ha sido motivo de preocupación para el sector industrial, público y privado, así como uno de los mayores retos del ejecutivo de finanzas, situación que ha originado la necesidad de buscar formulas y estrategias financieras que permitan frenar los desajustes en la economía para el logro de la maximización de las utilidades.

El desarrollo del presente trabajo, es con el objeto de presentar un marco general, de los elementos de administración financiera que nos permita analizar, evaluar, así como mejorar la estructura organizacional de la empresa, acorde al entorno económico actual, estableciendo objetivos, metas, políticas que marquen lineamientos concretos, que sean del conocimiento y comprensión de toda organización, obteniendo así, el mejor aprovechamiento de los recursos financieros, materiales y humanos que nos permitan hacer frente a la crisis económica; por lo que la necesidad de planear, organizar, ejecutar y controlar los recursos económicos, para la obtención de mejores utilidades en épocas de inflación, siendo un reto para los hombres de negocio; la optimización de los recursos financieros de acorde a la época actual, para que la alta dirección establezca alternativas que conduzcan a la empresa por el camino del éxito.

CAPITULO I

1. EL IMPACTO FINANCIERO DE LA INFLACION.

1.1 DEVALUACION E INFLACION.

1.2 CONSECUENCIAS DE LA INFLACION EN MEXICO.

1.3 LOS CICLOS FINANCIEROS EN UNA SITUACION INFLACIONARIA.

1.4 POLITICAS GERENCIALES EN EL MEDIO INFLACIONARIO.

1.5 EL ANALISIS FINANCIERO EN LA EPOCA DE INFLACION.

CAPITULO I

1.1 DEVALUACION E INFLACION.

Muchas de las críticas sobre la información financiera actual, indican que no se reflejan adecuadamente los acontecimientos económicos importantes en los estados financieros.

La inflación está disminuyendo la confiabilidad sobre la profesión contable, por la compleja estructura social y la evolución económica tan acelerada que genera profesiones diversas, incluso contradictorias, el hombre de negocios tiene problemas que no tuvo que afrontar su predecesor, siendo los principales crecientes y estrecha competencia y el servicio social, que actualmente, deben prestar los negocios.

Uno de los fundamentos sobre los cuales está basada la contabilidad, es la estabilidad de la unidad de medida, los cambios en el valor de la unidad monetaria, se supone que no ocurre o que tiene poca importancia, este supuesto nunca ha sido completamente cierto y día a día es menos real.

Dadas las íntimas relaciones que existen entre ambos conceptos (inflación y devaluación) llegan a dificultar la identificación de cual de estos fenómenos es causa y cual efecto, por que, incluso, no puede decirse que uno forma parte del otro.

Esta interrelación es en primer lugar, de los diferentes niveles de inflación que manifiestan dos países o empresas, que realizan transacciones entre sí y por otra parte, de los tipos de cambios que en un momento dado prevalecen, que no necesariamente corresponden a los que técnicamente debieran regir.

1.1.1 INFLACION.

Existen diversas teorías que explican la inflación, cada quien de acuerdo con su formación económica y política, interpreta la inflación a su manera, desde las más sofisticadas como las de todos los tratados marxistas, pasando por las psicológicas, hasta las más conocidas, como es la monetaria cuyo exponente contemporáneo, es Milton Friedman.

"La inflación, es una enfermedad peligrosa y a veces fatal, que si no se remedia a tiempo, puede destruir a una sociedad".

La inflación se produce, cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que los bienes y servicios, cuando mayor es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, la tasa de inflación es más alta. Probablemente no existe en economía, una proposición tan bien establecida como esta.

La raíz de esta palabra, pertenece al latín clásico y es "FLARE" que significa soplar, entonces "INFLARIO", no es otra cosa que hinchazón, inflamación.

Entre otros conceptos están los siguientes:

En términos generales, puede emplearse la palabra inflación, para designar todo lo que se desarrolla en exceso, por ejemplo el contribuyente denuncia la inflación de burocratas, el elector denuncia la inflación de discursos y demagogia. El lector advierte la inflación de malos libros y el espectador de malos espectáculos.

En el sentido financiero de expresión, la inflación puede relacionarse con el presupuesto, los gastos públicos, tal o cual categoría de créditos, los impuestos, los gastos militares, como se trata del mismo fenómeno inflacionario.

Es una acepción particularmente monetaria, la inflación se relaciona con todo lo que de cerca o de lejos se refiere a la moneda, así se comenta de la inflación de los precios, que no es otra cosa que la elevación de los mismos, de la inflación de los salarios, del poder adquisitivo, es decir, del aumento de los ingresos disponibles para gastos de consumo.

La inflación según la teoría económica: Por algún tiempo, se había aceptado la idea de que la actividad económica, estaba enmarcada en límites regulares de aceleración y retramiento, la actividad ascendente, equivalía a los períodos denominados como recuperación y prosperidad.

En los conceptos sobre inflación, se aprecia que es uno de los enfoques más contundentes y es precisamente ese desequilibrio entre oferta y demanda, lo que viene a provocar el incremento de precios y obedece primordialmente a la diferencia entre el incremento real de la producción y el incremento del dinero en circulación.

Luis Pazos, nos dice que la inflación, es en esencia un fenómeno monetario y como en todos los países, la cantidad de moneda en circulación está determinada básicamente por el gobierno, podemos concluir que técnicamente, es el gobierno el principal responsable de la inflación.

Varios economistas nos dicen:

Según W. Kemmer, "La inflación se presenta cuando en un país, la oferta de moneda, es decir, de dinero y de depósitos bancarios utilizados por cheques, aumenta en relación con la demanda de bienes, tal como queda expresada en el volumen de bienes y servicios que han de cambiarse y originar una alza en el nivel general de precios".

Omar Rite Bonilla, enuncia que "La inflación en la creación y puesta a disposición del público de más medios de pago, respecto al nivel económico de una actividad determinada en la que los bienes ofrecidos, no corresponden a los demandados y esa pérdida del equilibrio, no depende de fuerzas técnicas, sino morales".

El Colegio de Contadores Públicos de México A.C., nos dice que es un aumento de precios en general y continuo del dinero, y además, es la circulación interna de la moneda en el ciclo económico.

Para otros autores, la inflación es un desajuste entre la oferta y la demanda en donde se presenta un exceso de ésta, una restricción de la oferta o bien, una combinación de los dos conceptos.

También para otros autores, la inflación está constituida por un exceso de la inversión, respecto del ahorro que refleja un continuo y progresivo descendente de los niveles de precios.

Asimismo, nos dice que es un fenómeno que acelera fácilmente, los factores psicológicos repercuten fuertemente en ella, los espectativos inflacionarios suele ser uno de los principales impulsores del mismo proceso; hay desconfianza temor del futuro, la gente gasta más, el ahorro disminuye, las empresas acumulan inventarios y se fugan los capitales.

A pesar de la literatura sobre este tema, se ha enriquecido enormemente desde los años treinta y sobre todo en las dos últimas décadas, no existe una definición comúnmente aceptada, que sirva para dar respuesta a la pregunta de qué es la inflación.

Por lo tanto, se pueden clasificar las distintas definiciones de la inflación en dos grupos principales:

En un grupo, encajarían aquellas que buscan definir el objetivo de la inflación, por medio de una descripción de la observación o percepción general del mismo, que es el aumento del nivel de los precios; en el segundo, se agrupan las definiciones que se refieren a la naturaleza, es decir, a las causas básicas de los precios.

Emile James, afirma que la inflación, es un movimiento ascendente de precios, irreversible y autopropagador, provocado por un exceso de demanda sobre la capacidad de la oferta.

Sin embargo, puede hablarse, que la inflación es provocada por la presencia, en los canales circulatorios, de una masa de papel moneda sobrante, en relación con las necesidades de la circulación de mercancías.

En conclusión, reuniendo los distintos conceptos y características de la inflación, podemos decir, que es el incremento sustancial en el nivel general de los precios.

El nivel general de precios en un país, región, zona o ciudad, se suele identificar por medio de lo que cuesta el conjunto de bienes y servicios, que la población utiliza para su subsistencia y disfrute; la idea del costo de dicho conjunto de bienes y servicios, implica la existencia de dinero, como un medio de

cambio, el cual excluye la posibilidad de que haya un proceso de inflación, es una economía de trueque.

1.1.2 DEVALUACION.

La pretención de plasmar una idea completa que defina la devaluación, constituye un reto, por lo que debemos tratar de encontrar una forma simple y práctica de expresar el fenómeno.

Como punto de partida, debe establecerse y referirse al análisis del concepto devaluación y sus posteriores implicaciones, ubicándose en la empresa.

La devaluación, también llamada desvalorización del dinero, presenta dos modalidades:

- Pérdida del poder adquisitivo del dinero o disminución de los bienes y servicios que se pueden comprar con él.
- Pérdida del valor de la moneda, en relación a las monedas extranjeras.

Esta devaluación, viene a ser la baja del poder adquisitivo de la moneda, debido al alza de precios; sin embargo, como esta devaluación se da a través del tiempo, es sentida más no reconocida como tal, por el volumen de la población.

Pero cuando un Gobierno anuncia que el tipo de cambio del peso, será modificado en relación al dólar, la mayor parte de la población cree, que en ese momento se efectúa la pérdida del valor de su moneda, siendo que de hecho, ya se encuentra desvalorizada.

Ahora bien, de acuerdo con los factores históricos, económicos, financieros, políticos, monetarios, etc., la moneda de los diferentes países son intercambiables entre si, en base a las distintas relaciones, equivalencias o precios.

Cuando el alza interna de los precios es mayor en los países con quienes se efectúan gran parte del comercio, como es el caso de México y Estados Unidos, los productos se encarecen de tal forma, que dejan de ser atractivos en los mercados extranjeros, y con el objeto de abaratarlos, se tiene que devaluar nuestra moneda frente al dólar.

El hecho, es que las fluctuaciones se presentan y las transacciones que las empresas realizan con las monedas, tienen siempre dos fases, la primera de concertación o compra y la segunda de liquidación o venta, y que ambas etapas de las transacciones, pueden efectuarse en fechas diferentes, en las cuales el tipo de cambio, quizá sea también distinto, por lo que surge una diferencia entre el número de unidades de moneda. Lo cual se esperaba recibir o desembolsar, atendiendo el tipo de cambio en que se realizó la primera parte de la transacción y el

número real de unidades de moneda la cual, que habrá de recibirse o pagarse en la fecha en que se efectúa la segunda parte, según el tipo de cambio que rijan en ese momento.

Con referencia más concreta al medio mexicano, puede decirse que la revaluación o devaluación se presentan cuando durante cierto lapso, el tipo de cambio de la moneda extranjera, disminuye o aumenta, respectivamente, en relación al peso mexicano.

La devaluación es una resultante, una generadora o un componente de la inflación, es indudable que el concepto "DEVALUACION", produce al solo mencionarsele, una sensación de pánico, en la medida que se implican las funestas consecuencias de su aparición súbita.

Asimismo, la devaluación es uno de los efectos externos de la inflación. Si queremos mantener una moneda firme, la única forma de hacerlo, es evitando la inflación interna.

1.2 CONSECUENCIAS DE LA INFLACION EN MEXICO.

1.2.1 ANTECEDENTES DE LA INFLACION.

El problema actual más importante en la economía de México, es el fenómeno inflacionario, éste es tomado por los inversionistas mexicanos, como un indicador para relocalizar su capital, no se puede ignorar este hecho, el cual debemos buscar soluciones, para evitar esta salida de recursos.

Es indudable, que los efectos del fenómeno inflacionario, se dejan sentir en el ámbito social y político, por el desequilibrio, entre los factores económicos "demanda y oferta", cuando por diversas causas, la demanda es superior al flujo de bienes y servicios, ofrecidos para su venta, se produce un alza constante generalizada de precios, que se manifiesta básicamente, en una continua baja del poder adquisitivo del dinero y por lo tanto, un aumento en el índice general de precios.

De acuerdo con lo anterior, es fácil deducir que la inflación depende fundamentalmente, de la proporción en que se muevan en el tiempo, dos magnitudes importantes: la producción y el dinero.

La teoría económica, ha producido varias interpretaciones sobre las causas inflacionarias, que se han venido esquematizando con mucho formalismo, mientras que el fenómeno, objeto del estudio, se resiste a ser encasillado en cualquiera de las teorías existentes, de las cuales, más adelante, se hará mención.

Los estructuralistas, piden reformas profundas y rompimientos de cuellos de botella (reformas agrarias, industrialización, defensa de las exportaciones) pero como las situaciones normales son mixtas, la determinación de la política económica adecuada es más difícil. Por todo esto, es diferente el diagnóstico hecho por economistas, respecto a lo que hacen los analistas pragmáticos.

Mientras los primeros tratan de encasillar la inflación dentro de algunos de los modelos teóricos, usando modelos econométricos para probarlos.

Los segundos se limitan a determinar cuales pudieron haber sido las causas de las presiones inflacionarias; por todo ello, es difícil dar recetas universales para combatir la inflación, sus características y remedios varían, según tiempos y lugares, sin embargo, parece haber una cierta unanimidad de opción, al señalar el exceso de gasto público y su financiamiento con dinero nuevo, como uno de los detonadores, causa más frecuente de la inflación.

Algunos estudios de la inflación, califican a ésta con distintos nombres, de acuerdo con su intensidad y persistencia.

POR SU INTENSIDAD.

La inflación se mide de 1% a 100%, o cualquier otra cifra, la cual se puede tener control de la misma.

- Hiperinflación: Cuando se sale totalmente de control y puede llegar hasta donde haya posibilidad de emitir billetes y gastarlos a una velocidad mayor de su pérdida de valor, con cifras superiores a los tres dígitos.

POR SU PERSISTENCIA.

- Temporal: Por situaciones transitorias.
- Sostenida: Cuando se mantiene por periodos largos.
- Crónica: Cuando se incorpora como un estilo de vida.

Cuando la inflación ha afectado el gasto familiar, por los constantes aumentos de precios, por lo que su ingreso no le permite afrontarlos, presiona para lograr un aumento en sus ingresos, o buscando solución a su problema, presiona al Gobierno para transferirle el problema y sea él, quien busque los medios para financiar los subsidios que provea.

Entre los medios de financiamiento que el Gobierno tiene, éste puede recurrir al ahorro interno, con el agravante de afectar fuertemente el gasto corriente por las altas tasas de intereses, limita la disponibilidad de ahorro interno, para financiar la inversión productiva y de infraestructura, si recurre a una emisión monetaria en exceso, del que la economía requiere como medio de pago, se afecta directamente la inflación, ésta a su vez, se refleja en los precios, éstos en el gasto familiar y se cae en un círculo vicioso, del que cada vez es más difícil salir.

No es posible operar indefinidamente con el alto déficit presupuestal, originado principalmente por las partidas de subsidios, por los intereses generados por la deuda acumulada y los gastos de la burocracia, dedicados al fomento y control de

sus diversas manifestaciones, pues estos gastos, no son generadores de riqueza, y por lo tanto, no son generadores de flujo de efectivo, que contribuya a futuro el presupuesto; por ello, es importante una canalización de recursos mayor, hacia la infraestructura, creadora de riquezas, motor y medio de actuación de las funciones productivas generadoras de empleo, de ahorro interno a impuestos que permitan caudales tributarios para el financiamiento sano y natural del gasto público.

1.2.2 CAUSAS DE LA INFLACION.

Las corrientes que explican los orígenes del fenómeno inflacionario, parten de diferentes hipótesis, dada su extensión, el cual presentamos a continuación; los rasgos principales de algunas teorías, con el objeto de establecer referencias que proporcionan un perfil claro de los factores más comunes, que generan el problema inflacionario en nuestro país.

CIRCULACION EXCESIVA DE DOLARES EN LOS MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES.

La disponibilidad de moneda, se ha incrementado por los deficientes déficits habidos en la balanza comercial de ESTADOS UNIDOS.

Su presencia en los mercados europeos, sobre todo en el Japón, donde se ha ramificado a todos los demás países; la pérdida de solidez de esta moneda, provocada por su abundancia, fué lo que dió origen a su devaluación, lo que contribuyó al aumento general de precios, especialmente en los países dentro de la esfera del dólar, como es el caso de México, en el cual nuestra moneda, ha perdido su valor adquisitivo, ocasionando un aumento galopante en los costos de las mercancías de importación, en los diferentes sectores industriales, afectándoles en su economía, aumentando así, el valor de compra al consumidor final.

EL AUMENTO DE LA DEMANDA.

Se produce cuando los diversos factores de la economía, ya sean los particulares o el Estado, tienen posibilidades de demandar más de lo que han ofrecido en el mercado de productores de bienes y servicios reales.

Todo aumento en la demanda no respaldado por un cambio semejante en la oferta de productos y servicios, se traduce necesariamente en mayores precios, ya que el fenómeno monetario, puede provocar demanda su contrapartida e influir sobre el nivel de precios.

INSUFICIENCIA EN LA OFERTA.

La inflación se acentúa cuando existe además insuficiencia en la oferta, debido a una producción deficiente en general, de los diferentes bienes y servicios.

EFFECTO PSICOLOGICO.

El efecto psicológico, es propiciado por las actividades individuales y colectivas, por la incertidumbre de la constante alza de precios, ocasionando que el consumidor, haga compras de pánico o excesivas, la mentalidad de los habitantes de México, como de aquellos países que nos afecta de gran manera, la pérdida del valor adquisitivo de la moneda, ha hecho que se tomen estas actitudes que ella genera, haciendo más difícil su contención.

AUMENTO GENERALIZADO DE PRECIOS.

Es conveniente comprender como funciona la determinación de los precios, y para ello, simplificaremos el mercado de un bien, "X".

Cuando la cantidad demandada de un bien es mayor que su producción, se genera una presión para elevar su precio y viceversa, solo cuando la cantidad ofrecida es similar a la cantidad demandada, el precio del bien, tiende a mantenerse constante; por lo que para evitar que el precio de un bien aumente, hay que limitar su demanda o fomentar su oferta o ambas cosas.

INSUFICIENCIA DEL SECTOR AGROPECUARIO.

Es ésta una de las causas de escasez, que en mayor escala han contribuido a nuestra inflación interna, pues debido a las deficiencias con que se desarrolla y a las condiciones climáticas adversas, el sector agropecuario no ha crecido el ritmo necesario para satisfacer las necesidades de una población en aumento y de una demanda creciente.

Así vemos que, mientras la población ha seguido aumentando desde 1970 a un ritmo superior al 3.5% anual, la producción de dicho sector, a precios constantes, ha permanecido casi estática.

Su participación en el producto interno bruto, ha venido disminuyendo a medida que avanza el desarrollo económico de México, representando en 1973 el 10% aproximadamente, del que derivan sus ingresos casi el 40% de la población.

Además, la necesaria elevación de los precios de garantía, indispensable para proteger al productor agrícola, corrigiendo asimismo, una de las más grandes inequidades en la distribución del ingreso, al haber sido incrementados durante los últimos tres años entre el 28 y el 15%, han constituido naturalmente, desde el punto de vista que nos ocupa, una elevación de precio para los consumidores y para los costos de las industrias que utilizan estos bienes.

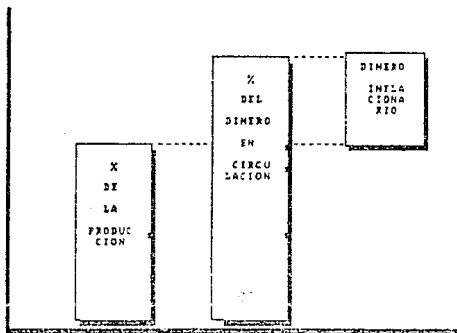
DINERO INFLACIONARIO.

No todos los aumentos en el dinero en circulación, provocan inflación, sino únicamente aquellos que no se compensan con

aumentos en el volumen real de producción. A este excedente entre la tasa de incremento del dinero y la de producción real, se le denomina dinero inflacionario. Cuanto mayor sea la tasa de incremento de este, mayor serán los aumentos en el nivel general de precios (ver gráfica).

Lo anterior hace evidente que todo aumento del dinero en circulación, debe estar respaldado por un aumento equivalente en la producción de bienes y servicios. De lo contrario, se provocará una inflación que será más o menos igual a la diferencia entre las tasas de crecimiento de la producción, por un lado y la del dinero por el otro.

La diferencia entre el aumento de la cantidad de dinero y el aumento en la producción, se le denomina Dinero Inflacionario.



El dinero en circulación, es regulado por el Banco Central y son varias las razones de su aumento, tales como:

- Por el Crecimiento de la Actividad Productiva. Esto es conforme aumenta el volumen de bienes y servicios, los cuales generan un número más grande de transacciones, aumentando así los medios de pago.

- El Financiamiento con Dinero Recien Emitido, Parte del Gasto del Gobierno. Cuando el sector público incurre en deficit, emite valores para financiarlo, colocando en Instituciones Financieras del País y del Extranjero. Como no es posible la total colocación de esos valores en Instituciones, se ve obligado a colocarlas en el Banco Central, el dinero que éste entrega al Gobierno, proviene de dos fuentes: dinero ya existente en las arcas de los depósitos que recibe por Ley, de todas las Instituciones Financieras del País; la otra es dinero nuevo.
- El Aumento de las Reservas de Divisas en Poder del Banco Central por las Entradas y Salidas de Divisas. Por importación y exportación en períodos de aumentos netos de reservas, lo que significa necesariamente, un aumento en la cantidad de dinero en circulación en la economía, que será equivalente al valor del aumento neto de las divisas, traducido a moneda nacional.

A la dinámica del dinero inflacionario, habría que añadirle o restarle, las variaciones en la velocidad de circulación del dinero.

AUMENTOS SALARIALES.

Son considerados como factores causales de la inflación, ya que el aumento en los salarios y prestaciones al personal del sector empresarial, como del Gobierno, repercuten sobre los costos de los bienes y servicios, provocando un incremento del nivel general de precios, una vez hechos los ajustes por el aumento en los costos.

Las revisiones de salarios, es consecuencia de un proceso inflacionario, debido a que éste, ocasiona pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

Aquí cabe destacar la diferencia entre el aumento en el nivel general de precios, provocado por una revisión de salarios de carácter general o el aumento en el precio de algún insumo importante de la producción y el fenómeno de la inflación, que consiste en un proceso de aumentos continuos en el nivel general de precios.

Un proceso inflacionario que se prolonga por más de un año, como es el caso de México, es señal de un persistente desequilibrio entre la oferta y la demanda.

DESAJUSTES EN NUESTRO APARATO DISTRIBUTIVO.

Otro de los problemas estructurales que provocan inflación en la economía mexicana, es la excesiva intermediación, y en ocasiones, ineficiencia con que opera nuestro aparato distributivo, particularmente en aquellos productos de consumo, sin que exista en todos los casos un valor agregado y de servicio real, que justifique el aumento de precio y la obtención de una ganancia.

1.2.3 EFECTOS DE LA INFLACION.

La inflación en México y de otras partes del mundo, presenta características en niveles altos y más aún, cuando presenta tendencias al alza, afecta enormemente la economía, produciendo efectos, entre otros:

- Disminución del horizonte para planear proyectos de inversión.
- Desmotivación a la inversión generadora de empleo y de riqueza.
- Proceso inverso a la distribución de la riqueza.
- Disminución de la productividad.
- Disminución de la competitividad externa.
- Desequilibrios importantes entre la oferta y la demanda.
- Pérdida de confianza en la moneda del país.
- Salida del ahorro interno hacia el extranjero.
- Disminución de las posibilidades de generar ahorro interno.
- Destrucción de la clase media.

Los puntos principales de los efectos de la inflación a nivel macroeconómico, se resumen en los siguientes:

1. Por lo que respecta al ingreso, se altera su distribución entre los distintos grupos económicos, desplazándolos a los estratos sociales de ingresos fijos o lentamente modificables (asalariados, empleados, jubilados, pensionados u tenedores de bonos) hacia los que perciben ganancias (empresarios, productores, comerciantes, comisionistas y tenedores de activos de capital). Esto se debe a que los primeros no tienen la capacidad de soportar el alza en el costo de su consumo corriente sin detrimento en la satisfacción de sus necesidades normalmente cubiertas. Además de no poder ajustar sus entradas conforme se elevan los precios, como sucede con los productores.
2. Por lo que se refiere a la inversión, en términos generales, el aumento en la demanda total frente a una producción deficiente, conduce a un incremento en la actividad económica vía alza de precios. Esto es, debido a la existencia de mejores perspectivas de ganancia por parte de los empresarios, que al contar con un amplio mercado y altos precios finales, invertirán en mayor proporción, y con ello, abriendo posibilidades a la exportación para mejorar la balanza comercial.

Es obvio, que los empresarios también se encontrarán con altos costos de producción, pero al no existir monopolios en su ramo y contar con una demanda efectiva por parte de la mayoría de consumidores que tengan ingresos suficientes, la inversión podrá darse con buenos resultados.

3. Provee al estado de ingresos adicionales, dado que la comunidad causante de diferentes impuestos, al obtener ingresos nominales superiores asciende en las escalas de imposición progresivas a la base.
4. Reduce las exportaciones, ya que el incremento en los precios de artículos nacionales, en comparación con los de otros países, es en muchos casos superior, perdiendo su competitividad en el comercio exterior y reduciendo el ingreso de divisas por este concepto, situación que propicia un déficit comercial, a la vez que restringe el poder de compra frente al exterior, obstaculizando la adquisición de bienes de capital, necesarios para continuar el proceso de industrialización.
5. Disminuyen las erogaciones (en términos reales) que el estado lleva a cabo, para liquidar la deuda con el exterior, ya que los empréstitos se contratan en forma nominal, es decir, sin considerar la pérdida de valor que sufrirá la moneda pactada en ellos a través del tiempo.

Efectos nocivos de la inflación, que ocasiona el proceso inflacionario; entre ellos pueden mencionarse los siguientes:

1. La inflación equivale a una devaluación interna de la moneda, al disminuir su poder de compra, lo que lesiona particularmente, a aquellos que tienen un ingreso fijo.
2. La inflación agudiza el desequilibrio en la distribución de la riqueza, ya que solamente el pequeño grupo de poseedores de bienes reales, cuyo valor aumenta, o quienes tienen la posibilidad de trasladar a los precios, los efectos de la inflación, obtienen ventajas; o sea, que la inflación no crea riqueza, sino que reduciendo el poder de compra de los primeros, es como libera el suplemento de riquezas que se concentran en manos de los segundos.
3. Estos movimientos en la disponibilidad relativa del poder de compra, ocasionan daños sociales y problemas políticos de extrema gravedad, tanto por las acciones que desarrollan los afectados por la inflación, como las de aquellos que pueden verse perjudicados individualmente o en grupo, por las medidas que se adopten para combatirlos.
4. La inflación provoca también, limitaciones en el desarrollo industrial, por la aparición de distorsiones, en la asignación de los recursos de la economía, los cuales irán a alojarse en aquellas actividades de producción fácil y

lucrativa, y no necesariamente en los sectores y regiones que requiere la economía.

5. La inflación provoca restricciones y efectos negativos sobre los mercados financieros internacionales y locales. Debido a que la experiencia inflacionaria internacional, existe una desconfianza generalizada en los activos monetarios; y por contra, la demanda de capitales para las inversiones necesarias, para ampliar la capacidad productiva, ha creado una crisis en los mercados financieros, manifestada por una escasez de recursos, particularmente a largo plazo, y en una elevación exagerada de las tasas de intereses. Todo esto va aunado a la necesidad que tienen los Gobiernos de restringir los mercados financieros nacionales, como medida monetaria para combatir la citada inflación.
6. La inflación, por otra parte, reduce nuestras posibilidades de competir en el mercado internacional, en donde el precio es tan importante como lo son la calidad y la seguridad del abastecimiento. Como la inflación encarece las importaciones necesarias de bienes de capital y recursos financieros, en adición a la elevación de nuestros costos internos, nos coloca en desventaja. El efecto final será crear presiones sobre nuestra balanza de pagos.

Consideramos por tanto, que en México un ambiente inflacionario, no permite el logro de los grandes objetivos nacionales; elevar el nivel de vida real de la población, haciendo más equitativa la distribución del ingreso, crear empleos, ampliar nuestra capacidad de exportadores, reducir nuestras importaciones y conseguir un amplio concepto de justicia social.

El logro de estos propósitos, demanda un nivel razonable de precios, dentro de la estabilidad en materia cambiaria. La evolución interna más reciente, está erosionando con seriedad, el primer elemento condicionante, lo que debe conducirnos a hacer esfuerzos firmes de carácter nacional para controlarla. Si bien, la política antinflacionaria no puede plantearse en términos de la erradicación de la inflación, lo que implicaría aceptar de antemano, el pagar cualquier costo, con tal de eliminar el fenómeno, si es necesario, aceptar ciertas limitaciones, esfuerzos o sacrificios, que permitan neutralizar o disminuir sus efectos, evitando que éstos se conviertan en graves.

1.3 LOS CICLOS FINANCIEROS EN UNA SITUACION INFLACIONARIA.

1.3.1 ANTECEDENTES.

Una de las características actuales de la vida en las empresas, es la inestabilidad, económicamente hablando.

Al lapso que abarcan las alternativas de las fases de prosperidad y de depresión de los tratos mercantiles, incluyendo la especulación en dinero y su inversión, se le llama "ciclo

financiero".

Los efectos del ciclo, son sentidos con más intensidad, en las empresas que tengan un estandar de inversión más elevada que en las que tengan un nivel más bajo, ya que las que viven y se desarrollan dentro de la escasez, casi no existe la depresión, porque para ellas, éste es un estado normal.

En cambio, para las empresas en las cuales existe un crecido número de necesidades, la falta o disminución de los satisfactores respectivos, origina grandes trastornos.

Actualmente para las empresas, es motivo de gran preocupación, la inflación que afecta enormemente inversiones dentro de la misma, por lo que se ocasiona un desequilibrio dentro de los tratos mercantiles y de producción.

Así pues, tenemos que los ciclos financieros dentro de las empresas en el medio inflacionario, habla sobre los movimientos que tienen tales empresas, respecto a la aplicación más optima de sus recursos. En la actual situación, un mal manejo de las partidas de los recursos, representan un riesgo de descapitalizar la empresa, a tal grado, que puede ser motivo para que esta desaparezca. Y hablemos de sus recursos solamente, por que actualmente, se puede decir, que el financiamiento de las empresas, se reduce a los flujos generados por ellas mismas, pues, al escasear los recursos, los créditos (o financiamientos externos) se hacen más caros, ya que las tasas de interés bancario, suben y los créditos por lo general, son restringidos.

Por lo anterior, es necesario el establecimiento de un programa financiero adecuado, con base en las características de la empresa.

El financiamiento de las empresas, supone compromisos y obligaciones por pagar y sólo erogaciones tan grandes, las puede afrontar la empresa con mayor rentabilidad. Una firma lucrativa, debe tener en cuenta que inversiones en activo, cuentas por cobrar, activo fijo, tienen que estar dentro de un equilibrio sano, para poder hacer frente a las operaciones de financiamiento.

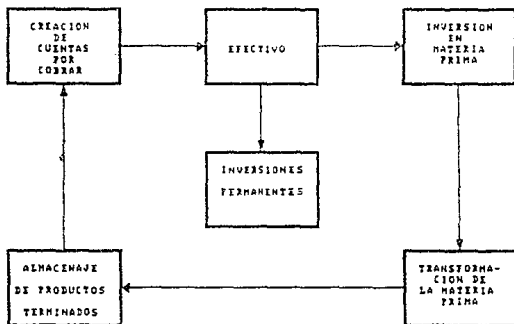
Así pues, las empresas tienen dos ciclos financieros claramente definidos, que son:

1.3.1.1 CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO O A MENOS DE UN AÑO.

Es aquel que incluye la adquisición de materiales y servicios, su transformación, venta y finalmente su recuperación en efectivo. Se realiza en lo sustancial con el Capital de Trabajo, que está representado por los activos y pasivos circulantes. El ciclo financiero se inicia, generalmente, con efectivo aportado por los accionistas, el cual se convierte en materias primas, que son transformadas, agregándose mano de obra y otros insumos. Además,

recibe un flujo continuo de inversiones permanentes del ciclo financiero a largo plazo, como son la depreciación, amortización y agotamiento de los activos fijos, para así obtener productos terminados, que con el agregado de margen de utilidad, se venden y se transforman en cuentas por cobrar y finalmente, en efectivo. En este ciclo, participan también, los financiamientos a corto plazo, que pueden ser a través de proveedores, banca, acreedores diversos, etc., cuyos fondos intervienen en este ciclo, en la presunción razonable de cada uno de los conceptos que lo integran, deben transformarse en efectivo, en un plazo no superior a un año.

EJEMPLO GRAFICO DE UN CICLO FINANCIERO
A CORTO PLAZO O A MENOS DE UN AÑO



PRIMERA FASE.

EFFECTIVO.

Aquí se tiene que hacer una aclaración, el efectivo no es el movimiento del dinero en un periodo determinado, sino en realidad, es una combinación de efectivo, de promesas aceptadas (pasivos) y promesas efectuadas (cuentas por cobrar). En finanzas, se emplea mucho el término "flujo de efectivo", para describir la combinación citada, ya que en los fondos de la empresa, se incluye tanto el efectivo como el crédito.

SEGUNDA FASE.

INVERSION EN ADQUISICION DE MATERIA PRIMA.

Son los inventarios, los cuales representan inversiones destinadas a la venta o a la producción, para su venta posterior. Así por ejemplo: materias primas, empaques, manufacturas en proceso, productos terminados, refacciones y materiales indirectos de producción, que se consuman dentro del ciclo de operaciones.

En el caso de tener inventarios destinados a construcciones o que, en alguna forma su destino final sea un activo no circulante, deben excluirse de este grupo y mostrarse en el Ciclo Financiero a Largo Plazo.

TERCERA FASE.

TRANSFORMACION DE LAS MATERIAS PRIMAS.

Es el proceso por medio del cual, se transforma la materia prima en artículos de consumo, por medio de los elementos que integran el costo de producción (materia prima, mano de obra y gastos indirectos).

CUARTA FASE.

ALMACENAJE DE LA PRODUCCION TERMINADA.

Es el tiempo que dura almacenada la producción y la venta de esta.

QUINTA FASE.

COBRO DE CREDITOS A CLIENTES O CREACION DE CUENTAS POR COBRAR.

Estas representan derechos exigibles, provenientes de ventas al contado y de ventas a crédito.

En el caso de las últimas en el balance, estas cuentas se representan por las cantidades nominales al cobro (valores de facturas) deducidas por la estimación de cuentas incobrables y de los descuentos y bonificaciones pactadas. En caso de considerar una cuenta totalmente incobrable, se elimina de los valores nominales al cobro, en caso de cuentas que se estimen de cobro dudoso o de cobro parcial, debe efectuarse la estimación de la cantidad no cobrable.

INVERSIONES PERMANENTES.

En este caso, específicamente, nos referimos al grupo de activos tangibles o fijos, los cuales son destinados a la producción y venta de mercancías, o de servicios propios del giro del negocio, de los cuales se estima que su tiempo de uso o consumo, sea

prolongado.

Con excepción de los bienes raíces, tienen la característica común de estar sujetos a la baja paulatina de su valor, a causa de la depreciación, amortización o agotamiento. Dicha baja de valor al ir cargándose a los gastos o costos de la empresa, hace que el valor de estos activos, vaya interviniendo en el ciclo financiero a corto plazo .

Como regla general, estos activos se valorizan a su costo de adquisición menos su depreciación o agotamiento. La revaluación es aconsejable en el caso de, cuando se presenta una devaluación de la moneda, en que los bienes pierden su significado en términos de unidades monetarias actuales.

En época inflacionaria, el ciclo financiero a corto plazo, tiene trastornos importantes, como se ha comentado inicialmente, en los elementos que lo componen, como son los siguientes:

EFFECTIVO.

El efectivo que se genera, conlleva al riesgo de no ser suficiente para cubrir las siguientes operaciones básicas en la vida de la empresa, como son:

- a) Reponer las mismas unidades de inventario.
- b) Reponer la capacidad de producción instalada.
- c) Pagar el necesario rendimiento sobre la inversión.
- d) Cubrir el crecimiento normal de la empresa.

CUENTAS POR COBRAR.

Las cuentas por cobrar, tienden generalmente a incrementarse en una magnitud superior al crecimiento real de las operaciones de la empresa, tendiendo así, a absorber una mayor porción del capital de trabajo y a dificultar el financiamiento del mismo.

La empresa, al mantener altas inversiones en cuentas por cobrar, sufre pérdidas por exposición a la inflación, dado que al convertirse las cuentas por cobrar en efectivo, éste tendrá un poder de compra menor al que tenían a la fecha que fue realizada la venta o servicio.

INVENTARIOS.

En épocas inflacionarias, suele presentarse cierta escasez, provocada por varias causas, entre las cuales, son más importantes el ocultamiento de los productos con fines especulativos y las demandas adicionales de los fabricantes que requieren más materiales para garantizar sus programas de producción a precios actuales.

En cuanto a los productos terminados, el comerciante demanda generalmente, cantidades superiores a las que normalmente necesita, debido a su deseo natural de convertir el efectivo en inventarios y proteger su inversión. Al mantener altas inversiones en inventarios, la empresa se ampara parcialmente del impacto inflacionario, ya que en esta inversión, es susceptible de modificarse el precio de venta, dado que al tratarse de activos no monetarios, no perderán su valor en el transcurso del tiempo.

CUENTAS POR PAGAR.

Los financiamientos de las materias primas, se hacen más difíciles, ya que por causa de la escasez, los proveedores establecen condiciones de crédito más rígidas, teniéndose que pagar precios altos con créditos limitados, con el riesgo de que fallen los programas de producción, por no contarse con las materias primas necesarias.

MANO DE OBRA.

La mano de obra, se encarece al multiplicarse las demandas obreras, para aumentarse los salarios, debido a que sus necesidades económicas, por la baja del poder adquisitivo, y a consecuencia de esto, se elevan los costos de producción y los gastos de operación.

FINANCIAMIENTOS.

Inicialmente, comentábamos que al haber un mayor índice inflacionario, se reducen los excedentes que captaría la banca como ahorros e inversiones, los cuales se dirigen hacia quienes lo demandan para financiar proyectos productivos, esto provoca mayor dificultad para conseguir un crédito bancario y cuando se consigue, es una tasa muy alta de intereses, ya que estas, suelen incluir los índices inflacionarios.

En resumen, el flujo de fondos en el ciclo financiero a corto plazo, se ve alterado seriamente, dado que la transformación de los conceptos que lo integra, resienten el efecto del ámbito económico del país, así como el entorno particular de la empresa.

1.3.2 CICLO FINANCIERO A LARGO PLAZO.

Ya se mencionó anteriormente, que es el que se realiza con las inversiones de carácter permanente, que se efectúan para lograr los objetivos de la empresa. Intervienen en el ciclo financiero a corto plazo, a través de la incorporación gradual de la depreciación, amortización y agotamiento. Su recuperación se realiza, a través del precio de venta de los productos o servicios que se produzcan o suministren.

El ciclo financiero a largo plazo, se debe iniciar con recursos provenientes de los accionistas o de financiamientos a largo plazo, los cuales se invierten en activos fijos como terrenos, equipos, edificios, etc., que contribuirán a que la empresa logre sus objetivos.

En épocas de inflación, estas inversiones no son erosionadas, debido a que consisten en bienes, cuyo precio por lo general se elevan en la misma o mayor proporción, que la tasa de inflación, y por tanto, su costo es susceptible de modificarse en el transcurso del tiempo.

Al tratarse de inversiones que son adquiridas y utilizadas por la empresa durante varios años, su costo no representa el valor actual, y como la negociación recupera esta inversión a través de depreciación, amortización o agotamiento, aquéllas se basan en costos históricos y los recursos que se generan, no serán suficientes para reponer la capacidad de producción instalada o de servicios con que se cuenta.

Además, al preparar la empresa su información financiera utilizando costos históricos, estas inversiones resultarán más distorsionadas, por lo que generalmente, tendrán una influencia mayor, al actualizarse la posición financiera y los resultados de las operaciones.

La empresa, al mantener una alta inversión en activos fijos, está protegida en forma importante del efecto que produce la inflación y la devaluación, por ser esta inversión, susceptible de conservar su valor.

En el ciclo a largo plazo, intervienen en forma importante los financiamientos a largo plazo, los cuales se hacen más caros y difíciles, al punto de llegar a contratarse con tasas variables de intereses. Los financiamientos en moneda extranjera, son más accesibles para las empresas grandes, pero corre el riesgo de registrar pérdidas importantes, en caso de devaluaciones monetarias.

El capital contable, representa la propiedad de los accionistas; está formado por las aportaciones de los socios o de los accionistas, y las utilidades que ha retenido la empresa, y es en generalidad de los casos, el elemento de mayor importancia en el ciclo financiero a largo plazo.

Este concepto presenta problemas peculiares en épocas inflacionarias, ya que en el transcurso del tiempo, la empresa puede descapitalizarse, si decreta dividendos sobre utilidades inexistentes o inferiores a las reportadas, con base en costos históricos que no incluyen costos de reposición de inventarios, ni una depreciación capaz de generar un flujo de fondos suficientes para reponer la capacidad de producción o de servicio instalada.

En semejantes condiciones, con el transcurso del tiempo, la inversión de los inversionistas, pierde poder de compra gradualmente y en una situación inflacionaria aguda, la descapitalización puede ser de tal magnitud, que se traduzca a la desaparición de la empresa.

A los ciclos financieros a corto plazo, también suele llamarse "Activo Circulante", y a los ciclos financieros a largo plazo "Activos No Circulantes".

A continuación, tenemos una clasificación de los activos, atendiendo a los Ciclos Financieros:

Efectivo en Caja y Bancos.

Bonos, Obligaciones y Cédulas.

Documentos por Cobrar.

Cuentas por Cobrar-Clientes.

Otras Cuentas por Cobrar.

Circulante

Acciones Realizables a la Vista.

Ciclo Financiero

Artículos Terminados.

A Menos De Un Año

Mercancías para su Venta.

Artículos en Proceso.

Materias Primas.

Mercancías en Tránsito.

Gastos Anticipados.

Primas de Seguros.

Intereses Anticipados.

Cuentas y Documentos por Cobrar a más de un año.

Bonos, Obligaciones y Cédulas.

Fondo para Reposición de Activos Fijos.
Títulos de Capitalización.

Terrenos.

Edificios, Maquinaria y Equipo.

No Circulante

Fondos Mineros, Petroleros, Bosques.

Ciclo Financiero

Acciones.

A Largo Plazo.

Bienes Fuera de Uso.

Concesiones, Patentes, Marcas.

Propiedades Artísticas.

Crédito Mercantil.

Gastos Anticipados.

Primas de Seguros.

Intereses Anticipados.

Gastos de Organización.

Propaganda Extraordinaria.

Por lo anteriormente mencionado, se puede concluir que:

El ciclo financiero a corto plazo o a menos de un año, puede definirse como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación en efectivo.

Los activos que intervienen en forma directa en este ciclo financiero, son los que se agrupan como activos circulantes.

Y que el ciclo financiero a largo plazo, es el que contiene las inversiones de carácter permanente, que se efectúan para realizar el objetivo de la empresa. El costo de tales inversiones, va gradualmente interviniendo en el ciclo financiero a corto plazo, a través de la depreciación, amortización y agotamiento. Estas inversiones, son principalmente, las que constituyen los activos no circulantes.

1.4 POLITICAS GERENCIALES EN UN AMBIENTE INFLACIONARIO.

Trataremos acerca de los cambios básicos en las políticas y decisiones en la administración de las empresas del país, tanto las administrativas por el Gobierno Federal, como las dirigidas del Sector Privado y más aún de las particulares de cada rama de actividad, que se rigen de nuevas políticas, enfoques o técnicas y procedimientos administrativos; el objetivo, es llevar resultados positivos y provechosos para las Empresas.

Mencionaremos los distintos factores que intervienen en las políticas y decisiones, como son:

PRODUCCION Y VENTAS.

1. Factores que se consideran en materia de producción y ventas
Es obvio que debemos lograr el mejor aprovechamiento de las capacidades instaladas de producción, tanto de bienes como de servicios. En estos momentos, se justifica plenamente la inversión en estudios serios de Ingeniería, que mejore la productividad, mediante un aprovechamiento óptimo en el uso de los recursos materiales y humanos, así como para lograr mejoramientos en la calidad de los productos o servicios.

La más urgente y productiva inversión, será aquella que se haga en instalaciones industriales, o modificaciones que permitan lograr esos objetivos de calidad y productividad.

Esto es obligado para decidir nuevas inversiones, para el aprovechamiento más efectivo y canalización de los recursos de capital.

2. Revisar el diseño y calidad de nuestros productos y servicios, para hacerlos competitivos en el mercado internacional y exportar cualquier excedente que el mercado doméstico nos permita.
3. Los Ejecutivos de Finanzas, deben diseñar e implementar con acción inmediata de resultados medibles a corto plazo, campañas serias, realistas y bien organizadas de concientización y abatimiento de los costos, modernizando y adaptando los sistemas de control ya existentes, impregnándolos de una política y convicción de austeridad y recalificación de gastos, para eliminar los superfluos y suntuarios. Todos nuestros recursos aplicables a gastos, deben tener las etiquetas de: "necesarios", "incrementar la

producción", "aumentar la eficiencia y reducir los costos" y "mejorar la calidad".

4. Minimizar el intervalo entre el momento de la producción lista para venta y su embarque a los clientes, agilizando los sistemas de manejo de materiales, embarque, distribución y transporte. La rotación de inventarios, debe acelerarse como todo el proceso operativo.
5. Los sistemas de planeación de precio de venta, deben modificarse, para asegurar que comprenden los siguientes conceptos básicos:
 - a) Costos incurridos, los cuales deben haber sido previamente optimizados para hacerlos competitivos.
 - b) Ajustes mediante un sistema de índices económicos de precios de reposición: de insumos, de equipos e instalaciones productivas, de capital propio invertido y de costos de financiamientos complementarios, que compensen el diferencial previsible entre el poder adquisitivo de los valores monetarios invertidos en la producción, venta y administración de los satisfactores y el poder adquisitivo de los valores monetarios recuperables al cobrar el valor de venta.
 - c) En venta de servicios o producción especializada por orden específica para el mercado doméstico y más aún, para la exportación, deben incluirse como factor de precio, el sistema de cláusulas escalatorias, para cubrir incrementos no previsibles en los costos de los insumos y de todos los factores financieros, monetarios y fiscales, que en un momento dado impacten los resultados.
 - d) Coparticipación al costo y precio de venta, de los coeficientes mínimos, pronosticados de incremento en la productividad y en la contribución marginal, producto de incrementos al volumen de la producción que la demanda exige, que permitirá mantener precios justos y competitivos; política sana, aún en mercado de vendedores y coadyuvante de los planes de abatimiento y control inflacionario.
 - e) Finalmente, una utilidad razonable que obedezca por sí mismo, a los siguientes factores fundamentales:
 - Que a valores reales actuales, sobrepasen el valor de reposición del costo de los insumos, de los gastos y del capital.
 - Que el exceso, corresponda cuando menos, al costo del dinero a largo plazo en los mercados financieros accesibles al empresario, ajustado por

el decremento sufrido en el poder adquisitivo, y

- Que esté efectivamente representada por un aumento neto de los bienes reales del activo de la empresa, que pueda usarse libremente, sin detrimento de la capacidad productora de la misma, bien para expandirla o simplemente para distribuirse.

FACTORES A CONSIDERAR EN OPERACIONES DE ADQUISICION.

MATERIAS PRIMAS.

- a) Las que están sujetas a un precio internacional.
- b) Aquellas cuyo precio, es convencional e interno de nuestro país a una región del mismo.

Para las adquisiciones del primer tipo, es necesario un registro de control de las cotizaciones diarias y su fluctuación para comprar, buscando ahorro cuando están a la baja y además, asegurando el abastecimiento necesario, mediante un contrato de suministro preferencial, en los plazos de entrega requeridos, para eliminar la contingencia de un paro, por la falta de disponibilidad y protegiendo el precio, mediante contratos futuros de compra-venta.

En cuanto a las materias primas no sujetas a cotización internacional, se debe asegurar ante todo el servicio oportuno de abastecimiento a precios fijos, hasta donde sea posible, o en su defecto, negociando una cláusula justa de escalación y riesgo compartido.

NIVELES EN LOS INVENTARIOS.

La política clásica de administración de los inventarios, deben ajustarse actualmente, considerando la inseguridad y la variación en el suministro, y la fluctuación en el precio de adquisición.

Es necesario realizar una comparación, entre el costo de mantener inventarios más altos, contra el probable aumento de los precios, por la tasa de inflación particular del producto a comprar.

Tal vez, no convenga abastecerse con un solo proveedor, por la inseguridad de suministro, por lo que debe contarse con proveedores sustitutos nacionales y/o extranjeros, que surtan de emergencia en producto vital, aún cuando se hagan sacrificios controlables en precio.

EVALUACION DE LOS FACTORES DEL COSTO DEL PROVEEDOR.

La inflación afecta a todos y los proveedores, se enfrentan a incrementos en sus costos que necesitan repercutir en su precio, por lo que debe reconocerse la necesidad de pagar por ello, ya

que el hacer negocio, no significa que alguien deba resultar con pérdida.

Una operación no atractiva, desalentará al proveedor y pondrá en problema a la empresa, ya que el servicio de abastecimiento en épocas de inflación, adquiere gran prioridad; para administrar los precios de compra, puede recurrir a los siguientes sistemas de escalación:

- a) Firmas de contratos de suministro, con aumento en precios por repercusiones en los elementos del costo del proveedor.

En aquellos artículos que son vitales para la operación normal de la planta, es recomendable la formalización de contratos de suministros que prevean aumentos al precio, por variaciones en los elementos del costo del proveedor, estableciéndose un sistema de peritaje calificado, que dictamine la recuperación que deberá pagarse.

Con esto, se logra conseguir que el proveedor se comprometa y que después de cierta cantidad, el proveedor sólo pagará costos variables.

- b) Contratos de suministro con escala, bajo índices generales de precios.

En este caso, puede pactarse que los precios se modifiquen, en relación con los índices que prepara el Banco de México, ya sea de precios al mayoreo o de precios al consumidor; bien, en el caso de suministros extranjeros, también se puede negociar una escala, en relación con aumentos del nivel general de precios, cuya base puede ser los índices publicados por instituciones oficiales de seriedad y prestigio reconocidos.

- c) Fijación de "topes" en la escala de precios.

En todo caso, es recomendable fijar un "tope" en la posible escala de precios, ya que el proveedor, puede en ocasiones minimizar el riesgo de aumentos a precios, mediante compras de futuros de materias primas, incrementos de productividad y otros.

Además el contrato, deberá analizarse lo suficiente, para que la aceptación del nuevo precio, se haga sobre volúmenes de obra perfectamente predeterminados y se establezcan los periodos, para que el precio se revise, únicamente en lo que se encuentra pendiente de ejecutarse.

COMPRAS DE CONTADO.

En épocas inflacionarias, los departamentos de compras, deben tecnificarse y considerar una serie de nuevos elementos financieros.

Como estrategia general, las empresas pueden decidir acortar al máximo su ciclo económico, ya que sus ventas están representadas por cuentas por cobrar que reciben de lleno el impacto financiero, por lo que una venta realizada en efectivo, tiene mayor atractivo que la misma hecha a crédito. Consecuentemente, cuando pueda comprarse de contado, se tendrá la oportunidad de acelerar las compras, evitándose aumento de precios. Por supuesto, si no se obtienen beneficios sustanciales en las adquisiciones con pagos de contado, es preferible comprar a crédito con la ventaja de: comprar un bien actual resguardado contra la inflación que se liquidará con moneda de menor poder adquisitivo, dependiendo de que el interés hasta ahora en las cuentas por pagar, ha sido menor que la tasa de inflación.

Las compras, deben someterse a cálculos de alternativas, considerando costos de oportunidad y de sustitución.

PREVISIONES DE PROTECCION AL COMPRAR, CONTRA VARIACIONES EN LA MONEDA AL MOMENTO DE PAGO.

Al comprar bienes a crédito en monedas que implican un riesgo cambiario, la empresa, debe protegerse contra una revaluación de dichas monedas, que nulificarían las ventajas de una compra.

Teniendo muy presente que el Ejecutivo de Finanzas no debe correr riesgos de especulación, las medidas de protección, pueden ser internas o externas.

Dentro del primer carácter, se encuentra en que la empresa deudora tenga a su vez, créditos a su favor en la misma moneda, en volumen similar al que se adeuda, para que una variación que se presente, puede ser compensada.

Como medidas externas, se pueden comprar futuros, que garanticen la paridad hasta la liquidación del pasivo. Por supuesto, en la evaluación del precio para decidir por el proveedor, debe considerarse el costo del futuro. Una alternativa, es realizar una operación de triangulación; es decir, se paga inmediatamente la deuda en la moneda que implica un riesgo y se contrata un pasivo en alguna moneda estable, en lo que el riesgo disminuye.

GARANTIAS Y SEGUROS.

Finalmente, es recomendable proteger el riesgo del incumplimiento de los suministros y de los plazos de entrega mediante fianza, garantías bancarias y seguros de otra índole.

POLITICAS DE INVERSIONES EN CAPACIDAD PRODUCTIVA Y SU FINANCIAMIENTO.

Las decisiones de inversión, ocupan un lugar de importancia, entre la problemática de la alta administración de la empresa, por el gran volumen de recursos que implican, por sus efectos en el futuro; por la incertidumbre que generalmente las rodea y por

la importancia estratégica, que para la supervivencia de la empresa representan.

La administración de la empresa, tiene que adaptar sus políticas tradicionales a las nuevas condiciones económicas que imperan. Se hace indispensable revisar las bases y técnicas de planeación; rediseñar los procedimientos de contratación y adquisición de equipos y obras; reforzar las áreas de seguimiento, programación y control presupuestal de las inversiones en un proceso; cuidar en mayor medida, la adecuada rentabilidad de los proyectos y la selección de las diferentes alternativas de inversión, con objeto de lograr el mejor rendimiento, tomando en cuenta la oportunidad al efectuar las inversiones y el riesgo involucrado y buscado, además, una diversificación que proporcione seguridad y estabilidad a la empresa.

Por lo tanto, el empresario no debe dejarse llevar por optimismos exagerados de demanda, sin prever posibles rectificaciones, quizás drásticas en algunos casos, en función de las políticas que la mayoría de los Gobiernos del mundo están tratando de implementar, para frenar el consumo, restringir el crédito y disminuir el volumen de ciertas inversiones, al implementar medidas inflacionarias.

POLITICAS DE DEPRECIACION Y REINVERSION.

MODIFICACION DE TASAS.

Depreciar los activos fijos a tasas normales, basadas en el valor de adquisición de los equipos y afectar con estos valores los costos del producto, es una política que debe modificarse en una economía inflacionaria.

Los costos de los productos afectados con cargos de depreciación sobre valores originales y a tasas normales, provocarán que la utilidad de la empresa, contenga una porción ficticia, consecuentemente, se pagarán impuestos, dividendos y reparto de utilidades no reales, ocasionando una descapitalización de la empresa, que dificultará la reposición de los equipos que habrán de conseguirse, mayor que los equipos originales que actualmente se están depreciando.

REVALUACION DE ACTIVOS FIJOS.

Para atenuar estos efectos negativos, es urgente aplicar nuevas medidas administrativas de depreciación y reinversión.

Una de las más efectivas, es la determinación de los cargos o costos por depreciación, en base al valor real de reposición de los activos.

Lo anterior, nos lleva al tema tan discutido de la revaluación de activos fijos.

Un análisis consciente y profundo bajo condiciones inflacionarias, podría llevarnos a tener justificadamente que, considerando los parámetros económicos actuales, el no tomar la decisión consciente de aceptar e implantar ahora y mientras los efectos de la inflación duren, un sistema perfectamente reglamentado y controlado de revaluación, se provocarían efectos contrarios a los previstos al negarla y sumamente peligrosos para la conservación de las empresas y del potencial productivo del país.

Actualmente, de conservar los sistemas de valuación de Activos Fijos y su depreciación como están, además de la descapitalización y el riesgo de que las empresas no sean capaces de reponer, modernizar y expandir su capacidad instalada, se limita la capacidad de financiamiento de las empresas por la subvaluación formalista de los bienes capitales de la empresa, a base de signos monetarios históricos.

1.5 EL ANALISIS FINANCIERO EN LA EPOCA INFLACIONARIA.

1.5.1 OBJETO DEL ANALISIS.

En la actualidad, la constitución y operación de los negocios, no solo se motiva por el propósito de obtener suficientes utilidades en beneficio de sus dueños, sino además, para realizar un beneficio social. Todas las personas que en alguna forma están conectadas con la Empresa: Administradores, Banqueros, Inversionistas, Trabajadores, Fisco, etc., tienen interés en su éxito puesto que el fracaso de la Empresa, representa desfavorablemente, en diverso grado, en sus economía correcta, acerca de las condiciones financieras de la Empresa, y sobre la eficiencia de su administración, así como para el descubrimiento de hechos económicos referentes a la misma, es necesario llevar a cabo el análisis de los Estados Financieros. Dentro del análisis financiero se debe dar importancia a las siguientes cuestiones; al analista le permitirá tener una panorámica del proceso financiero como coadyuvante del proceso administrativo, ya que en todas sus fases se obtienen en forma directa datos que revelan la adecuación de sus elementos con la estrategia o estrategias seleccionadas por la alta dirección que através del horizonte y del tiempo faciliten ante cualquier circunstancia la transparencia del negocio. Con el correcto manejo de los valores representados en el balance general, proporciona ejercicio tras ejercicio una claridad del crecimiento constante, aunque paulatino permite diseñar y en ocasiones rediseñar la estructura financiera que muestre en todas las áreas de revelación financiera la importancia del correcto manejo de la liquidez frente a la lucratividad que es el gran problema en el mundo de los negocios y que la correcta selección de la estructura financiera lo que permite el conjunto de índices que se obtienen con los diferentes métodos de análisis, através de un recorrido de diferentes ejercicios de una empresa, podemos fijar la adecuación de los medios a los fines e identificar las fuerzas y debilidades en el area financiera del negocio.

1.5.2 CLASIFICACION DEL ANALISIS FINANCIERO.

Los analisis financieros se pueden clasificar:

Según el tiempo, en:

METODOS VERTICALES O ESTADISTICOS.

a) Método de Reducción de los Estados Financieros a Porcientos.

Este método se utiliza con mayor frecuencia en las Empresas, para analizar las cifras y las relaciones existentes entre éstas, consistiendo en reducir a porcientos, las cantidades contenidas en los Estados Financieros, es decir, a través de un proceso aritmético, reduciendo a porcientos, dividiendo cada una de las partes del todo, entre el mismo y el cociente se multiplica por cien.

b) Método de Razones Simples.

Las razones simples, son solo un auxiliar para el estudio de las cifras de los negocios, señalando solo probables puntos débiles; pero adquiere valor práctico, cuando se emplea con las debidas precauciones y se tiene presente, que no sólo ella sino en general, este tipo de análisis, tiene el carácter de explorativo y solo trata de hacer patentes para el analizador, los síntomas, así como puntos de orientación general.

Se recomienda no limitar el número de las razones, ni su aplicación en cada caso concreto, debe decidirse, que antes de calcular una razón, debe precisarse la relación lógica existente entre sus elementos.

El exceso de números mostrado por la abundancia de razones, hace más compleja la comprensión del significado e importancia de las cantidades contenidas en los Estados Financieros.

c) Método de Razones Estandar.

Las funciones de los estandares en las empresas, sirven como instrumento de control, a efecto de alcanzar mayor eficiencia.

Las razones estandares pueden ser: Internas y Externas; las primeras, son las que se determinan a través de la experiencia de la propia Empresa, según los datos acumulados durante varios ejercicios, las segundas, son las que se formulan con los datos acumulados en tiempos iguales en Empresas que se dedican a la misma actividad.

En la práctica actual, las razones por su aplicación, se clasifican en Internas y Externas, como sigue:

Razones Internas.

- En costos de producción y de distribución: Costos Estandar.
- En Control Presupuestal.
- En medidas de control en la dirección de Empresas, filiales y sucursales.
- En medidas de supervisión de distribuidores y representantes.
- En la Auditoría Interna.

Razones Externas.

- Por las Instituciones de Crédito.
- Por los Inversionistas.
- Por los Profesionales.
- Por el Estado.

MÉTODOS DE ANÁLISIS HORIZONTAL.

a) Método de Aumentos y Disminuciones.

Consiste en comparar cifras homogéneas, correspondientes a dos o más fechas incluidas en los Estados Financieros, pertenecientes a diferentes periodos.

Este análisis, se realiza principalmente, a través de la formulación de Estados Financieros Comparativos, teniendo por objeto, facilitar el estudio de los cambios habidos de un periodo a otro, es la situación financiera de la Empresa, así como los relativos a resultados de su operación.

En los Estados Financieros Comparativos, requieren de información complementaria, que interpreten los cambios que presentan bajo cada uno de los rubros integrantes, tales como:

El Capital de Trabajo, Activo Fijo, Pasivos a Corto y Largo Plazo, Capital Contable y Resultados. Esta técnica de análisis para los Estados Financieros, ha sido más perfeccionada en la actualidad, ya que de éste, se deriva el estado de origen y aplicación de recursos.

b) Método de Tendencia.

El Método de Tendencia, consiste en hacer comparaciones entre varios periodos de los Estados Financieros Homogéneos,

al igual que el Método de Aumentos y Disminuciones, con la diferencia de que en vez de presentar las variaciones en cifras absolutas, se emplean números índices, que permiten apreciar con mayor facilidad las tendencias. El complemento indispensable en el cálculo e interpretación del Método de Tendencias, es su representación gráfica.

c) Método del Control del Presupuesto.

El presupuesto fija estándares de operación, expresando en términos monetarios los objetivos. El presupuesto viene siendo, asimismo, el registro formal numérico de las estimaciones de la planeación financiera.

La utilidad que reporta el presupuesto a la administración como instrumento de control, es indiscutible, pues al definir las metas a realizar, le permite establecer diferencias, mediante la comparación, entre el presupuesto y los resultados reales que muestran los Estados Financieros, para conocer las desviaciones y encontrar sus causas, para después aplicar las medidas pertinentes en cada caso particular.

1.5.3 RAZONES FINANCIERAS Y SU APLICACION.

Para llevar a cabo el análisis financiero, se aplican métodos para obtener razones financieras clasificadas en cuatro categorías:

RAZONES DE LIQUIDEZ.

Son medidas que muestran la capacidad de la Empresa para cubrir sus pasivos a corto plazo en la fecha de vencimiento.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO O FALANCA FINANCIERA.

Estas medidas nos indican hasta que punto, la expansión de la Empresa se ha financiado mediante deudas, algunas de estas medidas, estiman el endeudamiento general de la Empresa, mientras que otras se relacionan con la contribución de típicos específicos de acreedores.

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD.

Son razones que estiman la productividad de las ventas y razones que miden la productividad de los esfuerzos de inversión de la Empresa, las cuales se clasifican en medidas generales y específicas de productividad, cuyos valores pueden calcularse, a partir de los datos derivados del Balance General y Estado de Resultados.

RAZONES DE COBERTURA.

Es un grupo de medidas generales y específicas, establecidas para

juzgar la capacidad de la Empresa, al pagar las cargas de intereses sobre sus diversas deudas, así como el reembolso del Capital sobre estas obligaciones. Estos parámetros, se clasifican de modo más general, en la categoría de razones de palanca financiera.

En el cuadro 1-1, se presenta una clasificación de las cuatro tipos de razones, en cuanto a su aplicación y que nos sirven como herramientas en el análisis financiero, para medir las operaciones de las Empresas, según los objetivos que se hayan planeado o puntos débiles que afecten las finanzas en las combinaciones de los recursos.

(CUADRO 1-1)

CLASIFICACION DE LAS RAZONES FINANCIERAS Y SUS PRINCIPALES AREAS DE REVELACION.

<u>TIPO DE RAZON</u>	<u>FORMULA</u>	<u>OBJETIVO</u>
RAZONES DE LIQUIDEZ.		
-Razón de Circulante.	$\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Determinar capacidad de cubrir obligaciones a corto plazo.
-Razón de Prueba de Acido o Rapidez.	$\frac{\text{Activo Circulante menos Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Determinar una medida más homogénea de la liquidez, eliminando inventarios.
-Período Promedio de Cobranza.	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar por días en el año}}{\text{Ventas anuales a crédito}}$	Promedio de días de cuentas por Cobrar, pendientes de cobro.

-Rotación de Cuentas
por Cobrar.

Ventas Anuales
a Crédito

Cuentas por
Cobrar

Medir la lentitud
para convertir las
cuentas por cobrar
en efectivo.

-Antigüedad de las
Cuentas por Pagar.

Cuentas por
pagar por. 365

Compras de
materia prima

Medir la lentitud
en la conversión
a efectivo de cuenta
por pagar.

-Rotación de
Cuentas por Pagar.

Compras anuales

Cuentas por
pagar

Medir la lentitud en
en la conversión
a efectivo de cuenta
por pagar.

-Rotación de
Inventario.

Costo de
artículos
vendidos

Inventario
promedio

Medir el grado de
liquidez
asociado a los
inventarios.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO.

-Razón de
Endeudamiento.

Pasivo total

Activo total

Calcular el
porcentaje de
activos totales
que los acreedores
de toda clase
pueden reclamar.

-Pasivo a Capital
Contable.

Pasivo total

Capital contable

Medida para
reflejar la
estructura del
capital.

-Pasivo a Largo
Plazo a Capitali-
zación total.

Pasivo largo
plazo

Capitalización
total

Medir la
importancia
relativa del
pasivo a largo
plazo en la
estructura del
capital.

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD.

-Razón de Margen
de Utilidad Bruta.

Ventas-costo de
artículos
vendidos

Ventas

Reflejar la
eficiencia
operacional, así
como la política
de precios.

-Margen de Utilidad
neta.

Utilidad después
de impuestos

Ventas

Medir el margen de
utilidad neta,
después de
impuestos

-Tasa de Rendimiento
de Utilidades Netas
en Operación.

Utilidad antes
de impuestos e
intereses

Activos totales
intangibles

Es una medida de la
razón de rendimiento
sobre activos,
separando los
métodos de
financiamiento de
la Empresa.

-Razón de Rotación.

Ventas

Activos totales
intangibles

Medir la eficiencia
que permite a la
Empresa utilizar
sus recursos.

-Rendimiento sobre
Activos.

Utilidad después
de impuestos

Activos totales
Tangibles

Intentar por superar
las limitaciones de
la razón de margen
de utilidad neta de
rotación.

-Rendimiento de Conformidad con la Teoría Europea.

Utilida Neta
Después de
Impuestos

Cap.Trab.Invert.
(C.T.+(P.C.-P.C.)
+A.F.N.Rev.)

Ultimo concepto de rendimiento de uso en países de alta economía occidental (Alemania, Inglaterra Francia, E.U.)

RAZONES DE COBERTURA.

-Razón de Tiempo del Interés ganado.

Utilidad antes de impuestos más cargos por intereses

Cargos por intereses

Medir el grado de disminución de las utilidades, antes de satisfacer las obligaciones.

-Cobertura de cargos Fijos.

Ingresos disponibles para cubrir cargos fijos

Cargos fijos

Medir con más amplitud las obligaciones fijas de la Empresa.

-Cobertura Total.

Utilidad antes de intereses e impuestos

Cargos pro intreses más pagosde capital

Medir en forma más general la capacidad de la empresa para satisfacer todo tipo de obligaciones asignadas con los pagos de interes y reembolso del capital a sus acreedores

Es de gran importancia, mantener una información actualizada, sobre costos reales de producción, aplicando métodos que se consideren apropiados; de tal manera, que nos permitan tomar decisiones, sobre aumentos de precios o políticas de producción y venta.

Es necesario, vigilar la posición de la inversión de los Accionistas, respecto a las partidas monetarias en moneda nacional, moneda extranjera y partidas no monetarias, como sigue:

NIVELACION DE PARTIDAS MONETARIAS EN MONEDA NACIONAL.

El pasivo monetario en época de inflación, produce una ganancia por exposición y el activo monetario produce una pérdida, por lo que debemos evitar las pérdidas, convirtiendo activos monetarios a activos no monetarios y promoviendo endeudamientos de la Empresa, para convertirlos en activos no monetarios.

NIVELES DE PARTIDAS MONETARIAS EN MONEDA EXTRANJERA.

La exposición de una Empresa a una devaluación, obedece a que en un momento determinado, las obligaciones en moneda extranjera, no por consiguiente, esta diferencia origina una pérdida, porque se requieren más unidades de nuestra moneda, para cubrir el pasivo contraído en moneda extranjera.

NIVELACION DE PARTIDAS NO MONETARIAS.

En una empresa, la exposición aumenta, cuanto menos sea la inversión del capital en partidas no monetarias. Las partidas no monetarias, representan los bienes que estarían sujetos a modificar su precio en vista de una pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

Los bienes están representados por inventarios, terrenos, edificios, maquinaria, etc. Una Empresa con altas inversiones en bienes generalmente, esta protegida contra pérdidas importantes por exposición a la inflación. Un equilibrio apropiado, se tiene que planear con toda anticipación y resolver sobre la conveniencia de hacer inversiones en las que se obtenga protección.

Debemos establecer políticas y reglas sobre inversión, inventarios, recuperación de cuentas por cobrar y endeudamiento a largo plazo; a continuación se explican.

MAXIMA INVERSION EN INVENTARIOS.

Los inventarios en épocas de inflación, serán las partidas por medio de las cuales, las empresas podrán defenderse a través de la repercusión de los aumentos de precios a sus clientes, aumentando los precios de venta, desde luego, si la competencia y el Gobierno se lo permiten.

Efectuar compras de materiales en gran volumen y a mejores precios proporcionará a la empresa, ventajas en sus costos de producción. Sin embargo, debe tenerse especial cuidado en determinar cual será la máxima inversión en inventarios, sin llegar a poner en peligro la liquidez de la empresa, y así poder seguir garantizando las operaciones futuras, principalmente, en lo que se refiere a materiales básicos, para la producción. Esta medida, principalmente, garantizará los resultados presupuestados a corto plazo.

RECUPERACION RAPIDA DE CUENTAS POR COBRAR.

El que las cuentas por cobrar tengan un periodo largo de recuperación, es una de las mejores maneras de tener pérdidas por exposición en la inflación. Por lo que debemos de hacer un breve examen a los indices generales de precios o algunos otros indicadores, nos mostrarán cuanto se pierde de un periodo mensual a otro.

El acortar los plazos concedidos, efectuar cobranza agresiva y otorgar descuentos por pronto pago, para convertir ventas de crédito en ventas de contado, son decisiones que minimizan las pérdidas por exposición.

ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO Y EN MONEDA NACIONAL.

La obtención de préstamos a largo plazo en moneda nacional o emitir obligaciones para invertir en bienes o liquidar pasivos en moneda extranjera, proporciona otra defensa contra los efectos de la inflación.

CAPITULO II.

2. PLANEACION Y CONTROL PRESUPUESTAL DE LOS RECURSOS FINANCIEROS.

2.1 LAS FINANZAS Y SU PLANEACION.

2.2 OBJETIVOS EN LA PLANEACION FINANCIERA.

2.3 FLUJO DE EFECTIVO.

2.4 LA PLANEACION Y LOS PRESUPUESTOS.

2.5 LA RELACION DEL FLUJO DE EFECTIVO Y EL PRESUPUESTO.

CAPITULO II.

2.1 LAS FINANZAS Y SU PLANEACION.

2.1.1 CONCEPTOS.

El significado de la palabra "Planeación", tiene algo de paradoja, para algunos, es un término general, la consideran como actividad específica, en contraste otros la creen parte o quizá un símbolo para casi todo lo que realiza una persona.

U. V. Kuri Define. La planeación puede definirse como la selección y relación de hechos, así como la formulación y uso de suposiciones, respecto al futuro en la visualización y formulación de las actividades propuestas, que se crean sea necesarias para alcanzar los resultados deseados.

La Planeación, por ser un trabajo mental, es de índole intelectual, los hechos correspondientes a la situación que se considera, se relacionan con la experiencia y conocimiento del gerente de finanzas, se necesita reflexionar y ayudar mucho la imaginación y la previsión; quien planea, debe ser capaz de visualizar con claridad en su mente, el modelo de actividades necesarias, y proyectar sus ideas creadoras hacia planes definidos.

Fred Weston y Eugene F. Brigham. Nos indica que la Planeación Financiera, es la base para poder determinar las utilidades de las empresas, lo que se puede lograr sobre las siguientes:

1. Establecer metas mínimas de utilidad.
2. Establecer metas por departamento y por división, que en conjunto, alcancen la meta mínima de utilidades.
3. Medir el progreso y los resultados mínimos, comparándolos con las normas establecidas.
4. Actuar mediante ajustes, para hacer que la compañía alcance su meta.

El proceso de Planeación Financiera, debe cubrir diferentes etapas dentro de su desarrollo, como: Determinar las necesidades operativo, financieras y de inversión, en función a los requerimientos de los planes de producción y ventas, identificando las fuentes de financiamiento, así como coordinar la Planeación Financiera de la Empresa con los planes operativos.

Una proporción considerable de deficiencias financieras, proceden de la falta o mala actitud en la planeación. Existen pocas fallas como resultado de la planeación; pero surgen muchas por no haberse planeado.

La necesidad de planear correctamente los métodos de

financiamiento, queda manifestado cuando, partiendo de nuestro presupuesto de efectivo, caemos en la cuenta de que algunos fondos, son necesarios por una temporada relativamente corta, hasta que la realización de los inventarios o cuentas por cobrar a efectivo, generan lo suficiente para el pago a los acreedores y lo contrario sucede con el capital empleado a las inversiones del propio negocio, que aparentemente, está atado por muchos años. Por eso, el planear, debemos considerar todos los datos acerca de la actividad financiera a desarrollar, ya que ninguna estimación, estará de más, aunque con esto, tampoco hay que considerar erróneamente la importancia de los datos aportados, ante toda una evaluación de que los pronósticos estén cercanos a la realidad, basado en una investigación, que determine la veracidad de los mismos y teniendo muy en cuenta la experiencia en ellos.

Es indispensable, la fijación de metas por medio de un análisis, que se incluya las características esenciales de la empresa, la determinación de la situación real en que se encuentra la empresa, considerando los pros y los contras de los beneficios a corto plazo ante los problemas a largo plazo; que la evaluación de los medios sea sólo un camino para obtener las metas deseadas, aún cuando la planeación financiera, implica la investigación de posibles cambios, deben considerarse salidas oportunas, en caso de los resultados obtenidos en el transcurso de la planeación, no sean los esperados.

Joaquín Moreno Fernández. Nos indica de una manera más simple, que la planeación financiera, es un procedimiento para decidir que acciones se deben realizar en lo futuro, para lograr los objetivos trazados, los cuales clasifica en tres fases:

1. Planear lo que se quiere hacer.

Para planear lo que se quiere hacer, se tienen que determinar los objetivos y los cursos de acción que han de tomarse, seleccionando y evaluando la mejor opción para el logro de objetivos propuestos, políticas, procedimientos y programas. De esta manera, "la planeación" es la primer etapa del sistema presupuestario, en la que deben analizarse los factores que influyen en el futuro de la empresa como son: lo relacionado con los productos, el personal, la estructura financiera, condiciones de las instalaciones, planta y equipo entre otros; considerando el entorno económico y financiero de la empresa y finalizando con la preparación e implantación de un plan, que determine claramente los objetivos (realistas y logrables) que deben alcanzarse, bajo políticas definidas, programas y procedimientos detallados.

2. Llevar a cabo lo planeado.

Para llevar a cabo lo planeado, se requiere "organización", ejecución, dirección, la organización es un requisito indispensable en el proceso presupuestario, que

conceptualmente identifica y lista las actividades que se requieren, para lograr los objetivos de la empresa, agrupándolos en razón de unidades específicas de dirección y control, para definir claramente los grados de autoridad y responsabilidad.

Para la armonización del trabajo y esfuerzo, se deben establecer líneas de comunicación, entre los diferentes niveles y unidades de dirección y control, para desarrollar la cooperación efectiva y efeciente de todos los grupos que integran la Empresa.

Existiendo un adecuada organización, se requiere la "ejecución", por parte de los miembros del grupo, para que lleven sus tareas con entusiasmo. La ejecución, incluye una buena política de personal; reclutamiento, selección y adiestramiento, promoción, planes de beneficios, retiro e incentivos, así como las facilidades con que se contara cada cual, para el desempeño de sus funciones. Todo esto, es de suma importancia, ya que el elemento humano, es el que va hacer funcionar el presupuesto y a la Empresa.

Al hablar de ejecución, se requiere necesariamente "dirección", que es la función encargada de guiar a las personas, para alcanzar por medio de su actividad, los objetivos que se han propuesto.

3. Verificar la efeciencia de cómo se hizo.

Para verificar la efeciencia de cómo se hizo, se requiere el "control" de las actividades, para saber si se están realizando las acciones (cuándo, dónde y cómo) de acuerdo con los planes. Para ejercer un buen control, se requiere evaluar los resultados, comparándolos con los patrones establecidos previamente, de manera que se tomen decisiones correctivas, cuando surja cualquier variación o discrepancia, con el fin de minimizar hasta donde sea posible, las desviaciones entre lo que se intenta obtener y lo que se está obteniendo.

Las cinco funciones: Planeación, Organización, Ejecución, Dirección y Control; están interrelacionadas. La ejecución de una función, no cosa totalmente antes de que se inicie la siguiente: la secuencia, debe adoptarse al objetivo específico o proyecto en particular.

Para la administración, planear es señalar metas para el esfuerzo coordinado de una comunidad, es dirigir por objetivos, es dar normas, que se orienten al criterio de aquellos que quieren alcanzar dichas metas, es dirigir por políticas, es encauzar la acción colectiva, sistemáticamente, por medio de procedimientos prestablecidos y de programas elaborados de antemano. Es la planeación, también, desde el punto de vista de la ciencia administrativa, al coordinación de la convivencia, dirigida hacia

metas o fines precisos, con los medios normativos y de programación correspondientes, dentro de las limitaciones impuestas y las facilidades concedidas por el medio material, en el que la colectividad actúa. Es la conciencia que la dirección adquiere de la situación real del grupo dirigido; primero, como una entidad social formada por auténticas personas humanas, con su libertad para decidir y con su propio programa vital y segundo, en su medio físico, en su porción de geografía.

Planear, para la ciencia administrativa, no es ninguna función de improvisados, por lo tanto los planes no deben hacerse con afirmaciones vagas y genéricas, sino con la mayor precisión posible, por que van a regir acciones concretas; dentro de la precisión, todo plan debe dejar margen para los cambios que surjan de este, ya en razón de la parte imprevisible, ya de las circunstancias que hayan variado después de la previsión. Desde el punto de vista expresado, inflexible es lo que no puede cambiar de ningún modo; flexible es lo que tiene una dirección básica; pero que se permiten pequeñas adaptaciones momentáneas, pudiendo después volver a su dirección inicial. Todo plan preciso, debe prever en lo posible, los varios supuestos o cambios que puedan ocurrir, ya sea fijando máximos y mínimos, con una tendencia central entre ellos, como lo más normal; ya que previniendo de antemano cambios de sustitución, para las circunstancias especiales que se presentan, ya estableciendo sistemas para su rápida revisión.

Los planes deben de ser de tal naturaleza, que pueda decidirse que existe uno solo para cada función y todos los que se aplican en la empresa, deben estar coordinados e integrados, que en realidad, puede decirse que existe un solo plan general. Es evidente que mientras haya planes inconexos en cada función, habra dudas, contradicciones, etc., por ello, los diversos planes que se aplican en uno de los departamentos básicos; producción, ventas, finanzas, contabilidad y personal, etc., deben coordinarse en tal forma, que un mismo plan, pueden encontrarse todas las normas de acción aplicables; de ahí surge la conveniencia y necesidad, de que todos cooperen en su formación y si el plan es un principio de orden y el orden requiere la unidad de fin, es indiscutible que los planes, deben coordinarse jerárquicamente, hasta formar finalmente uno solo.

2.1.2 PRINCIPIOS BASICOS DE LA PLANEACION.

Dentro de la fase de la planeación, se establecen seis principios básicos, y en el entendimiento de ellos, puede ayudar a desarrollar toda planificación. Estos principios son:

PRINCIPIO DE LAS ALTERNATIVAS.

Las alternativas existen en toda línea de acción y la buena planificación, requiere la búsqueda de la mejor alternativa de línea de acción que lleve a la obtención en la solución del problema.

PRINCIPIO DEL FACTOR LIMITATIVO.

Al escoger entre soluciones, alternativas a un problema, deben presentarse especial atención a aquellos factores que son limitativos o estratégicos, es la solución del problema.

El Principio de las Alternativas y el Principio de los Factores Limitativos, constituyen la esencia en la adopción de decisiones. La clase de la adopción de decisiones, es resolver el problema planteado por las alternativas, si es posible, buscando y resolviendo los factores limitativo o estratégico. Hacerlo de otra forma, no es solamente sacrificar tiempo y gastos en el examen de un problema, sino que también, el riesgo de dar demasiada importancia a factores que no son críticos para las decisiones.

PRINCIPIO DEL COMPROMISO.

La planificación, debe cubrir un periodo de tiempo en el futuro, necesario para prevenir mediante una serie de acciones, el cumplimiento de los compromisos involucrados en una decisión.

PRINCIPIO DE LA FLEXIBILIDAD.

La flexibilidad, debe ser una importante consideración en la selección de los planes, aunque sus costos y peligros, deben ser sopesados con sus ventajas.

PRINCIPIO DEL CAMBIO DE RUMBO.

La planificación efectiva, requiere de la adecuación de los medios a los fines y una continua comprobación de los sucesos y expectativas, y la reformulación de los planes, para mantener la línea de acción hacia la meta deseada.

El Principio del Compromiso y los Principios de la Flexibilidad y del Cambio de Rumbo, están todos íntimamente relacionados. Aunque tenga sentido prever y formular planes, para plazos, en los cuales se tenga una seguridad razonable de cumplir con los compromisos, frecuentemente es imposible hacerlo, o el futuro es tan incierto, que el cumplimiento de los compromisos, está sujeto a un riesgo indebido, bajo tales circunstancias, un ejecutivo puede sencillamente acertar su compromiso, como por ejemplo, vería en el caso de que se invierta en la instalación de una planta, solamente si puede ser liquidada, mediante utilidades en un plazo relativamente corto, o como frecuentemente se hace, un ejecutivo puede introducir en sus planes, la capacidad de cambiar la dirección, sin incurrir en un costo indebido, en el caso de que los acontecimientos futuros lo aconsejen. Así un ejecutivo, puede firmar un contrato de arrendamiento por veinte años, aún cuando no pueda prever los sucesos para ese periodo, si puede tener el derecho de cancelar el contrato de arrendamiento o de subarrendar el edificio.

El Principio de Flexibilidad, se refiere a la habilidad para

cambiar lo que se introduce en los planes. Por otra parte, el Principio de Cambio de Rumbo, implica revisión de los planes de tiempo en tiempo y reformulación de ellos, si así lo aconsejan los cambios en los acontecimientos y las expectativas. Como está a la vista, a menos que se haya introducido flexibilidad en los planes, el cambio de rumbo, es difícil o costoso. Si un plan inflexible no puede ser realizado eficientemente a causa de circunstancias cambiantes, el ejecutivo puede encontrar que la mejor línea de acción, es descartar su plan y aceptar la pérdida. Ciertamente la falta de flexibilidad inherente, no es razón para no vigilar repetidamente los planes y formularios, si las circunstancias así lo imponen.

PRINCIPIOS DE LA PLANEACION ESTRATEGICA.

Bajo condiciones competitivas, esto es cuando otros están disputando las mismas metas, los planes deben de ser seleccionados sobre la base de lo que un competidor haga o deje de hacer. No es suficiente formular planes lógicamente de acuerdo con las metas, en un situación competitiva, a menos que los planes tengan presentes, los planes del rival. Existen varios tipos de rivalidad en las operaciones de la empresa. El tipo común, es la competencia de una firma contra otra. Pero ciertamente, la rivalidad existe en los tratos con los representantes de los sindicatos, en la obtención de los recursos escasos, materiales y humanos, ya sea desde dentro o desde fuera.

2.1.3 CLASIFICACION DE LA PLANEACION.

En la planeación financiera, es de vital importancia, considerar los elementos básicos de la misma; objetivos, estándares, presupuestos, programas, políticas, procedimientos y métodos.

2.2 OBJETIVOS EN LA PLANEACION FINANCIERA.

Los objetivos, son los propósitos de la empresa, la razón por la cual existe y la línea que marca su desarrollo. Sin ellos, la organización no tendría sentido ni razón de existir, se desintegraría.

Los objetivos también, son los fines a cuya consecución se encamina una empresa organizada y en términos generales, vienen a constituir la prestación de un servicio a: Accionistas o Dueños, representado por las utilidades generales; trabajadores, representado por los salarios y prestaciones; colectividad representado por los satisfactores de buena calidad y precios accesibles y también porque la empresa es una fuente de trabajo.

Toda empresa, tiene varios objetivos que alcanzar para seguir operando y evolucionando, pero la mayoría de éstas, no ha tomado conciencia de ellos de una manera clara, ni ha sentido la necesidad de analizarlos, evaluarlos, ponerlos por escrito y

hacerlos del conocimiento de todo el personal.

Para planear lo que se quiere hacer, se deben determinar los objetivos. Esto da propósitos al esfuerzo, y su logro satisface dicho esfuerzo. Por lo que cualquier organización por pequeña que sea, debe comenzar por determinar sus objetivos, ya que los recursos en algunas organizaciones, son escasos y deben utilizarse eficazmente, si es que se quiere que la empresa sobreviva y prospere.

La importancia de los objetivos, está ampliamente aceptada. La mayoría de los administradores están de acuerdo en que son vitales. La dificultad está, en que los administradores sepan, cuales son los objetivos en que los identifiquen y los usen con eficiencia.

Con demasiada frecuencia, no se anuncian los objetivos, se descuidan, olvidan o ignoran. Una útil sugerencia para cualquier gerente, es que se dedique periódicamente a reiterar sus objetivos y luego determine si efectivamente está trabajando hacia tales metas.

OBJETIVOS COMERCIALES.

Comprende la definición de los productos y servicios que ofrece; que es lo que se vende, a quién lo vende, en qué se destacan los productos y servicios de los que venden otros.

OBJETIVOS TECNICOS.

Los propósitos de desarrollo de métodos de trabajo, procesos, equipos, sistemas administrativos, como los van a desarrollar, cuando los ha de implementar, qué consecuencias tendrán sobre su posición comercial y sobre sus resultados y finanzas.

OBJETIVOS FINANCIEROS.

Se refiere a qué cantidad de recursos ha de manejar, como estarán asignados entre los diversos renglones de su activo y como los va a obtener en forma de créditos y capital.

Asimismo, consisten en maximizar el patrimonio de la empresa, obteniendo utilidades, a través de la correcta consecución y aplicación de los fondos, o sea, distribuir de la manera más provechosa, los recursos que se encuentran en la misma.

De acuerdo a lo anterior, es importante insistir, que el objeto fundamental de las empresas, es obtener utilidades, por lo que el ejecutivo financiero, deberá elegir el curso de acción que eleven al máximo las utilidades.

Desde el punto de vista de la planeación financiera, es importante considerar:

- Que los objetivos financieros de la empresa, deben estar

perfectamente en armonía con los objetivos o metas generales, y derivarse directamente de ellos, en cuanto que implican cuestiones monetarias.

- Que todos los aspectos importantes que comprende el ejercicio de la función financiera, deben ser expresados en objetivos para cada área principal de actividad, debe haber un conjunto de políticas, que delimiten el alcance de esa área, y a quién la actividad hacia el objetivo.

OBJETIVOS ECONOMICOS.

Esto es, lo que se propone obtener como utilidad, expresado en porcentajes de la inversión o en terminos absolutos.

OBJETIVOS DE DESARROLLO DE LA ORGANIZACION.

Incluyen la definición del personal que se requiere, sus características personales, su capacidad y experiencia, la forma en que los va a desarrollar dentro de la empresa, su remuneración y sus estímulos.

OBJETIVOS ADMINISTRATIVOS

Son la contribución al desarrollo del medio socioeconómico del país. Desarrollo del nivel de vida, capacidad de compra y consecuentemente un mercado potencial creciente para la empresa, conjuntamente con una mejor justicia social y venta de sus productos, incluyen también providencias para el empleado, o el de mantener una empresa en marcha, proporcionando así trabajo para sus empleados.

OBJETIVOS SOCIALES.

Se refiere a los propósitos de la organización, en relación con las personas que trabajan en ella y con todas aquellas, con quienes entran en contacto en su operación, incluyendo también al medio natural que soporta la vida en las empresas. También tienen relación con el establecimiento de funciones para investigaciones caritativas, iglesias y oficinas gubernamentales, las cuales no tienen por meta las utilidades económicas.

Los objetivos anteriormente mencionados, se fundamentan en una posición filosófica de los empresarios y en su conocimiento de las realidades en que opera la empresa, las características de mercados, las capacidades de su personal, los recursos económicos con que cuenta y los que puede obtener, la situación económica y social del país, etc., no se trata de ideas vagas o de buenas intenciones puestas en el papel. Para que un cuerpo de objetivos sirva para algo, debe estar fundamentado en un análisis realista de la propia organización y del medio en que opera.

Los objetivos generales de las empresas, deben reflejar su manera de sentir, respecto a sus obligaciones hacia la sociedad. En un aspecto, la negociación está obligada a contribuir al bien material de la sociedad, y de esto la lleva al imperativo de orden cívico de invertir el capital de que dispone y emplear sus recursos humanos y tecnológicos en la forma más eficiente, de donde un objetivo financiero de carácter general, es la utilización de capital, en la proporción más adecuada, para aumentar la productividad de los factores de la producción en forma permanente.

2.3 FLUJO DE EFECTIVO.

2.3.1 EFECTIVO.

Generalmente todas las empresas, buscan obtener utilidades, elevando, desde luego, el volumen de sus ventas, para esto, es necesario, tener los suficientes artículos para vender y de la calidad que los demandantes exijan, para que esto suceda, se necesita haber producido, o bien, comprado en la cantidad necesaria. Todas estas operaciones, tienen como requisito indispensable, el efectivo para poderlas llevar a cabo normalmente.

También se debe tener en consideración, que a mayor efectivo a disponer, se pueden liquidar más cuentas por pagar, por ejemplo: materias primas; pero a mayor efectivo que se pueda invertir o poner a trabajar, mayores utilidades se pueden obtener.

Es por eso, que sin duda alguna, el efectivo es vital para cualquier tipo de organización en todas las épocas y condiciones en que se encuentren éstas, independientemente de la decisión que se tome sobre la manera de aplicarlo, ya sea para obtener más liquidez o mayor productividad.

2.3.2 OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION DEL FLUJO DE EFECTIVO.

El flujo de efectivo, debe tener una eficiente administración, ya que éste, tiene como objetivo, optimizar la generación y manejo del efectivo, de tal modo, que se pueda contar con el flujo

necesario para la operación normal de la empresa, en la cantidad y oportunidad requeridas, y que, asimismo, se tenga la disponibilidad necesaria para aprovechar oportunidades o hacer frente a emergencias, así como también, pretenda que los excedentes de efectivo, sean invertidos al máximo de rendimiento y liquidez.

La determinación del equilibrio óptimo entre la rotación y las ventajas de una liquidez abundante, representa una importante decisión administrativa, la cual debe adaptarse dentro de las circunstancias y de los objetivos distintivos de una empresa.

Más aún, hoy en día, una adecuada vigilancia sobre la administración del efectivo y el juicio que se puede emitir ante la capacidad de una entidad, para generar fondos suficientes, pueden ser elementos esenciales para la sobrevivencia de esa entidad, como sujeto de crédito y como negocio en marcha, ya que es difícil concebir la existencia de un negocio, si de su situación financiera no se desprende la habilidad de producir recursos convertibles en efectivo.

Por lo tanto, es importante que el efectivo, se maneje apropiadamente en épocas de crecimiento y éxito, ya que es un recurso del cual se debe obtener el mayor rendimiento en beneficio de la entidad, así como en períodos de recesión y de liquidez.

Desde hace mucho tiempo, ha quedado demostrado que las empresas mejor administradas, tienen un programa diseñado para administrar con eficacia el flujo de efectivo.

2.3.3 EL FLUJO DE EFECTIVO.

Es el estado que presenta en forma comprensible y condensada, información sobre el manejo de recursos financieros (o sea, sobre su obtención y aplicación) por parte de la entidad durante un período de trabajo.

Su finalidad, es mostrar una síntesis de los cambios ocurridos en la situación financiera (o sea, en sus inversiones y financiamientos) para que los usuarios de los estados financieros, puedan conocer y evaluar en forma conjunta con los otros estados básicos, la liquidez y solvencia de la entidad, a través de los siguientes aspectos básicos:

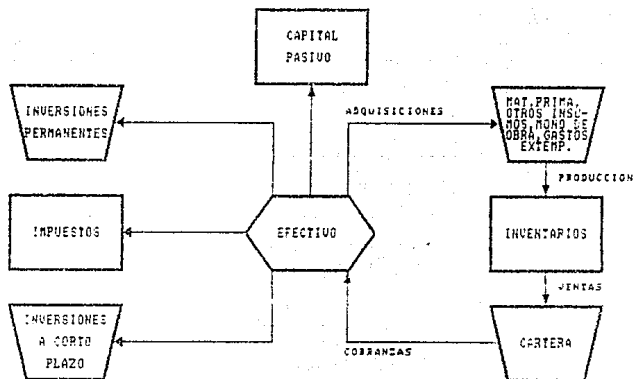
- a) Capacidad para generar efectivo, a través de sus operaciones normales.
- b) Manejo de las inversiones y financiamientos a corto y a largo plazo durante el período.
- c) Como consecuencia de los dos aspectos anteriores, tener una explicación de los cambios en la situación financiera, reflejados en el mismo estado en forma comparativa.

2.3.4 PRESENTACION DEL CICLO Y DEL ESTADO DE FLUJO.

El estado de flujo de efectivo, debe mostrar en forma apropiada, los conceptos que motivarán orígenes y aplicaciones de efectivo, durante el ejercicio.

Generalmente en las empresas industriales, antes de elaborar el Estado de Flujo de Efectivo, se presenta el ciclo del mismo, ya que es indispensable, para llevar a cabo un estudio de esta naturaleza.

EL CICLO DEL FLUJO DE EFECTIVO EN LA EMPRESA.



Como se puede apreciar en la figura, regularmente una empresa, se constituye a través de recursos aportados por los accionistas de la misma y por ciertos pasivos a corto plazo y largo plazo que la administración ha obtenido. Con estos recursos, es posible financiar las inversiones permanentes en instalaciones, maquinaria y equipo, los gastos de organización preoperativos y los insumos necesarios, para iniciar las actividades de producción, es decir, la materia prima, la mano de obra y los gastos indirectos de producción. A través del proceso de fabricación a manufacturas, éstos insumos se transforman en inventarios, los cuales mediante un proceso de ventas, se convierten, en su mayoría, en cartera a cargo de los clientes; esta cartera, a través del proceso de cobranza, se vuelve finalmente efectivo.

Sin embargo, en este ciclo, el importe del efectivo generado, debe ser superior al importe de los insumos utilizados en el proceso de la fabricación, ya que va a ser necesario incurrir en una serie de erogaciones, para efectos de cubrir los gastos administrativos y de venta, los impuestos, los intereses y el principal de los pasivos contraídos, los dividendos sobre el capital de los accionistas, la sustitución de las inversiones permanentes, las inversiones necesarias para el crecimiento de la empresa, y finalmente, es conveniente invertir algunos remanentes de efectivo en operaciones a corto plazo, que pueden servir para hacer frente a emergencias o simplemente para el aprovechamiento de oportunidades.

Posteriormente al ciclo, se analiza el estado de flujo de efectivo, en el cual, se identifican las fuentes de donde proviene el efectivo y después la designación en cuanto a la distribución del mismo:

VENTAS DE CONTADO

Cobranza de:

- Saldos Pendientes.
- Descuentos de Documentos.

Intereses sobre:

- Inversiones Diversas.
- Ventas.
- Otras Operaciones.

Ventas de:

- Activo Fijo en Disponibilidad.
- Otras Inversiones.

Emisión de Documentos por Pagar.

Obligaciones Suscritas por Nosotros.

Ventas de Acciones.

Endoso de Cuentas por Cobrar.

Otros.

El Efectivo se Disminuye Cuando se Aplican Pagos de:

- Nóminas.
- Compra de Mercancías al Contado.

- Intereses.
- Cuentas por Pagar.
- Gastos de Producción.
- Gastos de Operación.
- Documentos por Pagar.
- Impuestos.
- Seguro Social.
- Reparto de Utilidades.
- Liquidación de Juicios Desfavorables.
- Compra de Activo Fijo.
- Compra de Inversiones Temporales.
- Pago de Vencimiento a Largo Plazo.
- Liquidaciones.
- Liquidación de Acciones de Capital.
- Otros.

Para efectos de la preparación y presentación de este estado, el concepto de efectivo, abarca la existencia en caja y bancos, así como en inversiones transitorias, que se utilizan normalmente para invertir temporalmente los excedentes de efectivo.

El estado de flujo de efectivo, es conveniente elaborarlo en forma mensual y de ser posible en forma semanal.

2.3.5 ESTADO DE POSICION DE RECURSOS NETOS GENERADOS Y SU FINANCIAMIENTO.

Este estado, se considera relevante dentro de la información financiera, que se presenta parcialmente en el estado de flujo de fondos o en el estado de origen y aplicación de recursos, dando atención muy importante, a la generación de recursos provenientes de las operaciones, antes y después de intereses, de impuestos, dividendos y de su financiamiento.

Por presentar tan importante y significativa información, se considera básico y vital en el entorno económico inflacionario.

El objetivo primario del estado, es conocer la generación de fondos internos de la empresa, considerando por separado:

- La acción de tesorería, por lo cual, se agrega el efectivo, inversiones de inmediata realización y financiamientos provenientes de préstamos.
- La carga financiera, por lo cual se separan los intereses.
- La carga impositiva, por lo cual se muestra por separado, el impuesto sobre la renta y la participación de las utilidades a los trabajadores.
- Los accionistas, por ello, se presentan por separado los dividendos decretados a los socios o accionistas.

De esta manera, se obtendrá la generación de fondos internos de la empresa en forma pura, sin mezclar otros factores que distorsionan la información de lo que se presenta el negocio.

A mayor abundamiento, de la información que los estados financieros presentan, debe satisfacer a los usuarios para formarse un juicio sobre la rentabilidad de la empresa, la posición financiera que incluye solvencia y liquidez, su capacidad financiera de crecimiento y el flujo de fondos.

La empresa, carece de información financiera sobre la generación de recursos antes de efectivo, financiamiento, intereses, impuestos y dividendos, con el fin de conocer la capacidad generadora interna de recursos, se utiliza el estado de posición de recursos netos generados y su financiamiento, que informa sobre los cambios ocurridos en la situación de la entidad entre dos fechas, presentando resultados antes y después de su financiamiento. La posición de recursos provenientes de las operaciones del periodo, se presenta antes y después de intereses e impuestos y dividendos, con el fin de conocer la capacidad generadora interna de la entidad.

La base para la preparación de dicho estado, la constituyen los dos balances generales, referidos al inicio y al fin del periodo a que corresponde el estado de flujo de efectivo, así como un estado de resultados, correspondientes al mismo periodo.

Consiste fundamentalmente, en analizar las variaciones resultantes del balance comparativo, a efecto de identificar los orígenes y aplicaciones, culminando con el incremento y decremento neto en el efectivo.

Por lo que la ilustración de la figura 2, nos lo muestra:

FIGURA 2.

COMPANIA "X" ,S.A.

BALANCE COMPARATIVO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1988.

(CIFRAS EN MILES DE PESOS).

Concepto	ñ Sep - 88	ñ Sep - 87	Aumentos	ñ Disminuciones
ñ Caja y Bancos	ñ 890,784	ñ 202,907	ñ 687,877	ñ
ñ Cuentas por Cobrar	ñ 700,910	ñ 502,901	ñ 198,009	ñ
ñ Ctas. Afiliadas	ñ 653,579	ñ 496,738	ñ 156,841	ñ
ñ Otras Ctas. por Cobrar	ñ 89,813	ñ 64,526	ñ 25,287	ñ
ñ Inventarios	ñ 512,292	ñ 124,700	ñ 387,592	ñ
ñ Gastos anticipados	ñ 24,049	ñ 14,344	ñ 9,705	ñ
ñ Inversiones en A. Fijo	ñ 697,782	ñ 474,497	ñ 223,285	ñ
ñ Depreciaciones	ñ (236,078)	ñ (207,684)	ñ -	ñ 28,394
ñ Revaluación de A.F.	ñ 5'900,818	ñ 4'317,298	ñ 1'583,520	ñ
ñ Depre. por Revaluación	ñ (3319,538)	ñ (2213,248)	ñ -	ñ 1'106,290
ñ Anticipos a Largo Plazo	ñ 872	ñ 608	ñ 294	ñ
ñ Otros Activos	ñ 26,803	ñ 18,713	ñ 8,090	ñ
ñ TOTAL ACTIVO	ñ 5'942,086	ñ 3'796,300		
ñ Prestamos Bancarios	ñ 18,331	ñ -	ñ 18,331	ñ
ñ Proveedores	ñ 174,998	ñ 79,168	ñ 95,830	ñ
ñ Otros Pasivos	ñ 21,294	ñ 9,152	ñ 12,142	ñ
ñ Pasivos Acumulados	ñ 263,057	ñ 152,053	ñ 111,004	ñ
ñ I.S.R.	ñ 308,387	ñ 177,514	ñ 130,873	ñ
ñ P.T.U.	ñ 156,661	ñ 102,899	ñ 53,762	ñ
ñ I.S.R. Y P.T.U. L.P.	ñ 415,048	ñ 1'052,282	ñ 362,766	ñ
ñ Capital Social	ñ 141,490	ñ 141,490	ñ -	ñ
ñ Utilidades Acumuladas	ñ 903,210	ñ 261,496	ñ 641,714	ñ
ñ Utilidad del Ejercicio	ñ 759,205	ñ 641,714	ñ 117,709	ñ
ñ Actual. Cap. Social	ñ 1'919,153	ñ 1'178,532	ñ 740,621	ñ
ñ Dividendos Decretados	ñ (138,748)	ñ -	ñ -	ñ
ñ TOTAL PASIVO Y CAPITAL	ñ 5'942,086	ñ 3'796,300		

ESTADO DE ORIGEN DE APLICACION DE RECURSOS

Conceptos	Capital de Trabajo		Origenes	Aplicaciones
	Aumentos	Disminu.		
Caja y Bancos	687,877			
Cuentas Por Cobrar	198,009			
Clas. Afiliadas	156,841			
Otras Cuentas Por Cobrar	25,287			
Inventarios	387,592			
Gastos Anticipados				9,705
Inversiones en A. Fijo				223,285
Depreciaciones			28,394	
Revaluación de A. Fijo				1,583,520
Dep. por Revaluación			1106,290	
Anticipos a Largo Plazo				264
Otros Activos				8,090
Prestamos Bancarios C. P.			18,331	
Proveedores			95,830	
Otros Pasivos			12,142	
Pasivos Acumulados				111,004
I.S.R.				130,873
P.T.U.				53,762
Impuestos a Largo Plazo				362,766
Utilidad del Ejercicio				759,205
Act. Capital Contable				740,621
Dividendos Decretados				138,748
Capital de Trabajo		1,329,303		1,329,303
	1,455,606	1,455,606	3292,555	3,292,555

CIA. X S.A.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

ORIGENES	PARCIAL	TOTAL
Utilidad del Ejercicio.		759,205
Cargos a Resultados que no son en Efectivo.		
Depreciación.	28,394	
Depreciación por Rev.	1'106,290	1'134,684
Aumento de Otros Pasivos.		
Pasivos Acumulados.	114,004	
I.S.R.	130,873	
P.T.U.	53,762	
I.S.R. y P.T.U. a L.P.	362,766	658,405
Actualización del Capital Contable.		740,621
TOTAL FONDOS OBTENIDOS.		3'292,915

APLICACIONES	PARCIAL	TOTAL
Capital de Trabajo.		1'329,303
Aumentos en otros Activos		
Gastos Anticipados.	9,705	
Anticipos a Largo Plazo.	264	
Otros Activos.	8,090	18,059
Inversiones en Activo Fijo.	223,285	
Rev. de Activo Fijo.	1'583,520	1'806,805
Dividendos Decretados.		138,748
TOTAL FONDOS APLICADOS		3'292,915

2.4 LA PLANEACION Y LOS PRESUPUESTOS.

2.4.1 DEFINICION, PRINCIPIOS Y OBJETIVOS.

2.4.1.1 DEFINICION.

La palabra "presupuestos", se deriva del verbo presuponer que significa dar previamente; se acepta también que presuponer, es formar anticipadamente el cómputo de los gastos o ingresos o de unos u otros de un negocio cualquiera.

PRESUPUESTOS.

Significa la planeación anticipada de todas las fases de la actividad de los negocios, junto con una comprobación subsecuente de las verdaderas realizaciones, en comparación con el plan, según este sea necesario para su satisfacción.

2.4.1.2 PRINCIPIOS.

La obtención de resultados satisfactorios, en la operación del sistema presupuestal, requiere de la observación ante ciertos principios fundamentales, los cuales en sí, son las bases esenciales para el desarrollo y control.

A continuación, se señalan y explican brevemente algunos de ellos:

PRODUCTIVIDAD.

Este principio, que establece básicamente en todas las previsiones que se hagan, deben estar razonablemente fundamentadas en el estudio y evaluación de las posibilidades que tienen de realización.

CUANTIFICACION MONETARIA.

Para cualquier operación y dada la heterogeneidad de todas las empresas, debe haber la posibilidad de cuantificación que sea común a ellas, con el objeto de unificar la presentación bajo el común denominador, que es la unidad monetaria.

FIJACION DEL OBJETIVO.

De acuerdo con este principio, es fundamental la aplicación de los fines a que se pretenda llegar, de tal manera, que en ningún momento, es de mayor importancia a los medios para lograr el objetivo mismo, ya que podrán existir diversos medios, pero siempre, convergentes a una finalidad común.

COSTEABILIDAD.

Indudablemente que la implantación de un control presupuestal, debe traer la obtención de una mayor eficacia de la operación y

consecuentemente de mejores resultados, pero nunca debe olvidarse que es necesario evaluar por un lado la posible mejoría de resultados y por otro, el costo de funcionamiento del sistema.

DE LA UNIDAD.

En la formulación de todos los presupuestos parciales, deberá siempre observarse, que están debidamente coordinados y encaminados a la consecución del objetivo común.

DE LA PARTICIPACION.

A la observación de este principio, se considera esencial que participen en la elaboración de los presupuestos, todos aquellos funcionarios, cuya actuación vaya a ser juzgada por los mismos, en el ejercicio de partidas presupuestales que les haya asignado. Esto sirve además, para obtener la colaboración de todo el personal involucrado, por que indudablemente, el establecimiento de un sistema presupuestario, no es trabajo de un solo hombre.

DE LA OPORTUNIDAD.

Al conseguir el presupuesto un plan a seguir, este debe estar terminado y un plan de cada uno de los responsables antes de iniciarse el periodo de operaciones, ya que así, se podrá prever con el tiempo, la necesidad de la operación del mismo que trae implícita.

CONTROL CONTABLE.

La organización, debe estar programada de tal manera, que en sus registros, aparezcan el desarrollo del presupuesto, es decir, debe ajustarse a la necesidad de información que se requiere para controlarlo.

DE LA ORGANIZACION.

El desarrollo del control presupuestal, debe descansar en una adecuada organización, que facilite todos los aspectos para su realización óptima.

DEL RECONOCIMIENTO.

El funcionamiento de una empresa, se realiza a través de personas, el elemento humano, que es el más importante recurso con que se cuenta para el logro de las metas señaladas, por ello, que la dirección de la empresa, debe tomar un especial interés en él.

Si a un individuo, a cumplido con sus obligaciones, sirve al plan señalado, la empresa debe reconocer este mérito y desde luego premiarlo.

Es una obligación ineludible de la dirección, encontrar

motivaciones adecuadas, para que cada quien cumpla con los planes fijados, y entre los principales, existen la de el reconocimiento a la labor realizada.

OPERATIVO FINANCIERO.

Se refiere al conjunto de presupuestos que hacen posible determinar anticipadamente, el balance general y el flujo de efectivo, a través de los estados de resultados y la situación financiera que tendrá la empresa a una fecha determinada.

FINANCIEROS.

Son aquellos, que a través del balance general, flujo de efectivo, presupuesto de inversión, fundamentalmente, muestran la situación financiera, que tendrá la empresa a una fecha determinada.

2.4.3 OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO.

Los objetivos del presupuesto, se derivan del proceso administrativo: Planeación, Organización, Coordinación, Dirección y Control.

Los cuales, se describen a continuación:

- El presupuesto en sí, es un plan esencialmente numérico, que se anticipa a las operaciones que se pretenden llevar a cabo, pero desde luego, que la obtención de resultados razonablemente correctos, dependerá de la información estadística que se posea en el momento de efectuar la estimación, ya que además de los datos históricos, es necesario enterarse de todo aquello que se procura realizar y que afecten de algún modo lo que se planea, para que con base a las experiencias anteriores, puedan proyectarse los resultados a futuro.

Entre los métodos más usuales para conseguirlo, está el de las tendencias y el de las correlaciones.

- Con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos de estructura de la organización, podrá precisar los departamentos que indicarán las características de las unidades, tales como: Ventas, Producción, Compras, Finanzas, Personal, etc., de acuerdo con las necesidades específicas. El agrupamiento de actividades, equivale a establecer en la entidad, divisiones, departamentos, mismos que dan lugar a elaborar tantos presupuestos como departamentos funcionales.

Mediante el empleo de los presupuestos dentro de la organización, a través de la coordinación o dirección que se tengan en los mismos, es como se logra el completo engranaje de sus funciones totales, por la interdependencia

departamental que debe existir.

- La influencia coordinadora de los presupuestos, constituye una ayuda muy valiosa para lograr este equilibrio, ya que para la elaboración del presupuesto de un departamento, es necesario basarse o auxiliarse en los otros, de tal manera, que se va creando de una cadena de dependencias entre ellos, engranando así, todas las funciones de la empresa.
- El presupuesto, es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones, administración por excepciones políticas a seguir, visión de conjunto, etc., es decir, dar lugar, el presupuesto a una buena dirección.
- La acción controladora del presupuesto, se establece al hacer la comparación entre éste y los resultados obtenidos, lo cual conduce a la determinación de las variaciones ocurridas; si bien, la simple determinación de las variaciones, no es una solución, será necesario analizarlas, con objeto de tomar las medidas convenientes, para corregir las deficiencias existentes.

Como conclusión, se puede decir que por medio del presupuesto, se obtienen básicamente los objetivos que a continuación se mencionan:

- a) Gran ayuda en la política a seguir, tomas de decisiones y visión de conjunto.
- b) Una adecuada, precisa y funcional organización de la entidad.
- c) Una compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones, obligando a que se desarrollen las actividades integralmente, es decir, sobre el mismo objetivo.
- d) Auxiliar correcto y con buenas bases, para conducir a guiar a los subordinados.
- e) Base para la comparación entre lo estimado y los resultados habidos, lo cual dara lugar a variaciones, las que son verdaderas llamadas de atención, que lógicamente habrá de analizarse y estudiarse.

Los directivos de la empresa en cuanto al objetivo que se busca con la implantación del presupuesto, deberá explicarse en forma clara y concisa por medio de los manuales o instructivos, los cuales tendrán como fin, además de lo anterior, uniformar el trabajo y coordinar las funciones de las personas encargadas de la preparación y ejecución del presupuesto, definiendo las responsabilidades y los límites de autoridad de cada una de ellas.

2.4.4 PERIODO Y ELABORACION DEL PRESUPUESTO.

Las principales técnicas financieras de la planeación de presupuestos, que se usan en las grandes negociaciones son:

PRESUPUESTO DE OPERACION.

Es el que con más frecuencia utilizan las empresas y debe ser preparado, preferentemente, tomando como base, la estructura de la organización y asignando a los gerentes o directores, la responsabilidad de lograr los objetivos determinados de esta forma, en una organización funcional, una persona será la responsable de las rentas, otra de producción, otra más de las compras, etc., esto es asignado a primer nivel autoridad necesaria y responsabilidad. Es muy deseable que tanto la responsabilidad como la autoridad, se establezcan a segundos o terceros niveles, con el fin de manejar pequeños centros de utilidades, para que sea controlada y medida la actuación gerencial a niveles que presentan partes significativas de la empresa.

Hay que emplear el criterio profesional, para determinar en cada empresa en particular, hasta qué nivel de responsabilidad, debe controlarse y medirse a través de la técnica de planeación financiera.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES PERMANENTES.

Este presupuesto, también llamado de Capital, está relacionado con la adquisición y reposición de activos fijos. Se prepara por separado del presupuesto de operación, generalmente, bajo un Comité de Inversiones de Capital, distinto al Comité de Presupuestos. Cada proyecto de inversión, deberá tener la justificación que lo apoye y para proyectos mayores. Su rendimiento sobre la inversión, tiene que ser analizado y medido con métodos apropiados.

Con bastante frecuencia, los proyectos se clasifican, basándose en el propósito de inversión, como por ejemplo: el aumento de capacidad, para mejorar la eficiencia de operación, mejorar la seguridad de operación, en la fabricación de un nuevo producto, etc., cada día un mayor número de empresas, están trabajando con este presupuesto, para ejercer mayor control y vigilancia sobre las inversiones de capital.

PRESUPUESTO FINANCIERO.

Está relacionado con la estructura financiera de la empresa, como las necesidades de capital de trabajo, los orígenes y aplicaciones de recursos o fondos, incluyendo el presupuesto de caja, la composición del capital social y utilidades retenidas en

el que se debe estudiar la rentabilidad del mismo.

La planeación financiera, se usa más frecuentemente para preveer a corto plazo, el cual cubre un periodo de doce meses, fraccionando por meses, con el fin de ir comparando mensualmente, la situación financiera y los resultados obtenidos, según lo presupuestado, actualizando las estimaciones contra cifras reales, obteniendo diferencias, o variaciones que deben

analizarse, para estudiar su tendencia, a fin de tomar las decisiones que correspondan, para llegar a obtener los objetivos; asimismo, se comparan los resultados acumulados, incluyendo el mes en curso.

La planeación a largo plazo, cubre generalmente, un periodo de cinco a diez años o más; este presupuesto, no es preparado con muchos detalles como se prepara un anual; ya que su propósito, es mostrar a la Dirección General, los planes que guiarán a la empresa a sus necesidades de expansión.

La planeación a largo plazo, sirve de guía para la planeación a corto plazo, el cual debe considerarse como una herramienta fundamental, en la administración de la empresa y no como una función contable.

ELABORACION DEL PRESUPUESTO.

Quien formula y Administra el Presupuesto.

Los distintos jefes de departamento, son responsables de las operaciones a su cargo. Si el presupuesto son las metas por alcanzar, es lógico que no se pueda responsabilizar de ellas al personal a cargo de la misma, si dicho personal, no ha intervenido en su determinación y básicamente, son los jefes de los distintos departamentos los que señalan dentro de ciertas condiciones, el volumen e importe de las operaciones que se puedan desarrollar.

En los negocios pequeños, las estimaciones proporcionadas por los jefes de departamento, se recopilan, afinan y coordinan por el contador, quien trabaja en estrecha cooperación con la Gerencia y los jefes de departamentos. Es también el contador, el que reportará las variaciones incurridas.

En los negocios de mayor importancia, es el contralor el que se encarga de la recopilación, afinación, coordinación y administración del presupuesto, bien sea por sí mismo o por delegación de esta función, aun individuo que la ejercite bajo su dependencia y responsabilidad.

Cuando la importancia de la empresa lo amerita, las funciones presupuestales, estarán a cargo de un funcionario especial, cuya responsabilidad, será directa a la Gerencia o a un Comité de Presupuestos.

Es natural que la supervisión de los presupuestos departamentales, requiera suficiente familiaridad con los principios y práctica de la contabilidad general y de costos, así como del conocimiento de los aspectos técnicos de venta, producción, compras y operaciones financieras.

"CLASIFICACION DE LOS PRESUPUESTOS".

POR SU CONTENIDO.

- Principales.
- Auxiliares.

POR SU DURACION.

- Corto Plazo.
- Mediano Plazo.
- Largo Plazo.

POR SU FORMA.

- Flexibles.
- Fijos.

POR SU TECNICA DE VALUACION.

- Estimados.
- Estándares.

POR SU REFLEJO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.

- De Sistemas Financieros.
- De Resultados de Costos.

POR LAS FINALIDADES QUE PRETENDEN.

- De Promoción.
- De Aplicación.
- De Programas.
- De Fusión.

DE INGRESOS.

- De Ventas.
- De otros ingresos.

DE EGRESOS E INVERSIONES.

- De Inventarios, Producción, Costos.
- De Compras.
- De Costos de Distribución.
- De Gastos de Administración.
- De Inversiones Fijas.

- De I.S.R.
- De Aplicación de Utilidades.
- De Otros Egresos.

CUSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO.

FINANCIEROS.

- Caja.
- Secuencia del efectivo.

ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADOS.

ESTADO DE POSICION FINANCIERA PRESUPUESTADO.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS PRESUPUESTADOS.

El proceso presupuestar, constituye una herramienta administrativa para todas las fases de las operaciones de un negocio, no sólo por que ayudan a vislumbrar los problemas venideros importantes, sino también por que sirve como estándares de la actuación a medida que el negocio sigue su curso.

La culminación del proceso presupuestal, es la elaboración del Balance General Proforma, el cual refleja la situación financiera de la compañía dentro de un tiempo determinado, siempre y cuando se realicen los planes establecidos en el conjunto de presupuestos elaborados.

El periodo que habrá de cubrir el presupuesto, variará con la naturaleza de los planes involucrados y con el grado de exactitud posible, en la elaboración de las estimaciones.

2.4.4.1 MECANICAS DEL CONTROL PRESUPUESTAL.

CONTROL PRESUPUESTAL.

Se llama así, al conjunto de procedimientos y recursos de los que se vale la administración, para planear, coordinar y controlar todas sus operaciones, lo anterior, se logra a través de la comparación sistemática del conjunto de provisiones establecidas para cada uno de sus departamentos, con los datos históricos que refleja la contabilidad durante el mismo periodo.

LA MECANICA DEL CONTROL PRESUPUESTAL.

La mecánica que se sigue en el control presupuestal, es, una vez establecido el periodo presupuestario, se hace la selección de personal idoneo, que deberá trabajar en la elaboración del mismo, como son: Director de Finanzas o Contralor, Director o Gerente General, Gerente de Ventas o Mercadotecnia, Gerente de Producción o Superintendente, además el Comité, puede incluir Jefes de importancia como el de Personal y el de Compras; se debe hacer notar a los funcionarios, la importancia y ventajas que puede obtenerse con la adopción del presupuesto, se les puede informar

por medio de un boletín, dirigido a todos los componentes de la organización, en el que se comuniquen las perspectivas y objetivos de la empresa, conteniendo un mensaje optimista y atractivo, sobre las ventajas que se derivarán para todos, lo cual deberá promover entusiasmo y buena voluntad en el personal para la tarea que se inicia, y en la que cada uno, tendrá un papel importante que desempeñar.

Se considera, que debe existir coordinación en todos los aspectos para trabajar eficientemente; un auxiliar valioso para el control de las actividades en la implantación de un sistema de redes de actividades, para determinar los puntos críticos en que se requiere la atención del coordinador.

FASES DEL CONTROL PRESUPUESTAL.

Todo estudio sistemático, requiere de un orden o encausamiento en su desarrollo, por lo que se comentan las etapas de dicho sistema, que son:

PLANEACION.

La fase de planeación, comprende múltiples aspectos: uno de los primeros pasos a dar, es elegir la persona o personas (Director o Comité, generalmente existen ambos) que se harán cargo de todo el sistema presupuestario desde su planeación, recopilación de datos, sus estudios cuidadosos, su ordenamiento e integración, cuestión en la cual intervienen los distintos departamentos o funcionarios.

FORMULACION.

En esta etapa, se elaboran los presupuestos parciales que se hacen en forma analítica de cada departamento del organismo y realización de los presupuestos previos, ya que están sujetos a ajustes, pero con la visión global del presupuesto.

APROBACION.

La Dirección General o Gerencia de la entidad, se encargan de aprobar o desaprobando los resultados de los presupuestos, simultáneamente son verificados por los jefes de departamento y otros funcionarios que se hagan responsables de llevarlos a cabo, después de las discusiones y modificaciones pertinentes.

EJECUCION Y COORDINACION.

La obra de ordenar metódicamente las metas departamentales y compaginar las actividades, es una atribución que se delegará de los más altos niveles a los de mediana jerarquía; para llevar a efecto los presupuestos, es de todo el personal, desde el obrero hasta los funcionarios de más alta jerarquía; por lo que es necesario formular manuales específicos de labores coordinadas de procedimientos y métodos.

CONTROL.

El objetivo fundamental de controlar el desarrollo del presupuesto, es localizar actitudes perjudiciales en el momento en que aparecen, para evitar que ocasionen momentos críticos o de mayor importancia negativa.

2.5 EL FLUJO DE EFECTIVO Y EL PRESUPUESTO.

2.5.1 PLANEACION DEL MOVIMIENTO DE EFECTIVO.

Los Bancos y otras Instituciones de Crédito, con frecuencia necesitan proyecciones de sus requerimientos de efectivo, que calculan por anticipado los ingresos y egresos por un periodo futuro, sus objetivos generalmente incluyen:

- 1) Determinación del monto de financiamiento requerido.
- 2) Análisis de los reembolsos y obligaciones planeadas.

La práctica común en las empresas, era conservar siempre importantes cantidades de efectivo en caja, la idea era guardar tanto efectivo como fuera posible, para cubrir posibles necesidades contingentes, como sabemos pocas compañías practicaban la presupuestación, porque no se daban cuenta de la importancia.

Con el advenimiento de las técnicas científicas de administración, la Dirección aprendió a evitar la mayor parte de las emergencias, por medio de una planeación cuidadosa.

No toma mucho tiempo a los hombres de empresas, para darse cuenta de que era un desperdicio conservar dinero ocioso, que era muy importante conservar el dinero trabajando, sólo era el primer paso hacia lo que ahora es una técnica administrativa indispensable "La Planeación del Movimiento de Efectivo y la Presupuestación".

En la actualidad, ningún esfuerzo presupuestal está completo hasta que la administración determine el efecto que tendrán sus planes de operación en la posición de efectivo de la empresa y como afectarán esos planes de operación, las variaciones probables, en la posición durante el periodo de presupuestos.

Con el uso de los pronósticos de ventas y los presupuestos de producción y gastos como base, la mayor parte de los negocios, desarrollan planes de operación y para asegurar de que se disponen de fondos suficientes, para llevar a cabo los planes expresados en el presupuesto de operación.

2.5.2 QUE ES EL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

Uno de los instrumentos principales que utiliza el Director de Finanzas para controlar los gastos de la empresa, es el

presupuesto de efectivo y los gastos también en efectivo, en los que la empresa incurrirá durante el período de planeación.

Funciona en forma parecida al talonario de cheques personal, en el que ocurren. El presupuesto de efectivo, es esencialmente, un plan de entradas y salidas de dinero y como tal, difiere en un aspecto muy importante de los otros presupuestos que se estudian.

Mientras que el presupuesto de efectivo se refiere exclusivamente al dinero real, los otros presupuestos se refieren a conceptos devengados. Así, el presupuesto de ventas, representa aquellas, cuyo pago no se recibirá tal vez antes de que transcurran varios meses en el curso normal de las operaciones.

La empresa establece sus cuentas por cobrar, anticipándose al pago que recibirá en una fecha futura. Las cuentas por cobrar y otras cuentas que se pagaran o se cobrarán en el futuro, constituyen conceptos devengados. En el presupuesto de efectivo, no se encontrará ningún concepto devengado.

2.5.3 FINALIDAD DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

La finalidad principal del presupuesto de efectivo, consiste en coordinar las fechas en que la empresa necesitará, con el fin de que se puedan tramitar préstamos con anticipación y sin precisiones indebidas.

El presupuesto de efectivo, indicará con exactitud las necesidades excepcionalmente importantes de efectivo; por ejemplo: la liquidación de un préstamo anterior de algún Banco.

Señala igualmente, las fechas en que la empresa dispondrá de excedentes temporales, los cuales podrán invertir en valores a corto plazo, obteniendo una utilidad adicional. Es común que los funcionarios de finanzas, coloquen sus recursos excedentes por periodos tan cortos como de un día para otro, con el fin de no perder ningún interés. Después de todo, cuando se trata de varios millones, los intereses de un solo día, pueden significar una suma apreciable en términos de utilidades por acción.

El presupuesto de efectivo, también permite a la empresa, planear con anticipación, para tener efectivo suficiente a la mano y aprovechar los descuentos en sus cuentas por pagar, cubrir sus obligaciones a su vencimiento, formular sus políticas de dividendos, programar el financiamiento de sus aumentos de capital y unificar el programa de producción durante el año, para nivelar las costosas fluctuaciones de temporada.

2.5.4 ELABORACION DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

El primer paso para elaborar el presupuesto de efectivo, consiste en decidir la duración del período y de los subperíodos en que se dividan para el cual se quiere proyectar las entradas y salidas de efectivo. Por lo regular, el presupuesto de efectivo abarca

periodos relativamente cortos, si se considera el que abarca otros presupuestos.

Las estimaciones presupuestales, serán más efectivas, si se limitan a periodos de un año. Las proyecciones de efectivo, se vuelven aun más útiles, clasificando el periodo anual en trimestres, bimestres, o meses. Aunque algunos Directores de Finanzas, dan un paso más adelante y calculan la posición probable de efectivo sobre bases semanales.

Es necesario, determinar que factores de operación, habran de generar efectivo en el periodo que abarca el presupuesto, asegurándose de no olvidar ninguna fuente y de no incluir aquellas que no se materializaron.

Es muy común que las principales fuentes de ingresos de las empresas, son sus ventas al contado y el cobro de cuentas por cobrar, que se genera al efectuar las ventas. El tiempo de transcurso entre la creación de las cuentas y su cobro, dependerá de las condiciones del crédito que conseda la empresa y de la puntualidad con que paguen sus clientes.

Se debe considerar la contribución de la cobranza, el descuento que se concede a los clientes por pronto pago, las mercancías que se devuelven y las cuentas malas, todo lo cual disminuye las entradas de efectivo.

Cuando se ha establecido qué factores de operación generan efectivo, abrá que determinar cuáles exigirán un desembolso en el periodo que abarca el presupuesto.

Por lo general, se pueden mencionar las compras al contado de materiales y el pago de cuentas, cuyas estimaciones se toman del presupuesto de compras. La estimación de sueldos y salarios se toma del presupuesto de mano de obra directa, mientras que el importe estimado de los gastos de fabricación, figura en el presupuesto de gastos generales y de mantenimiento.

2.5.5 ANALISIS DE PRESUPUESTO DE EFECTIVO ILUSTRADO.

En el cuadro número 2.5, observamos que el presupuesto de efectivo, permite conciliar las necesidades de fondos (particularmente las de temporada y las que se puedan predecir) con los arreglos financieros. En los dos primeros meses, esta empresa requiere financiamiento temporal que prodrá pagar dentro de los meses 3 y 4. El presupuesto lo indica claramente y dá al Director de Finanzas, flexibilidad para negociar un préstamo con el Banco, apegándose a los flujos de efectivo que se proyecten.

En los meses 5 y 6, la empresa dispone de un excedente que el ejecutivo de finanzas, buscará la forma o el medio de invertir temporalmente, hasta que esos recursos se deban aplicar a las operaciones. Es normal que después de una venta de acciones, la empresa tenga un excedente relativamente apreciable de recursos,

hasta que se realicen los proyectos para los cuales, obtuvieron el pasivo a largo plazo que se debe pagar en el mes número 6, y algunos otros adeudos de efectivo, ya que es un elemento muy útil para planear las finanzas de la empresa.

Este presupuesto, permite al ejecutivo de finanzas, planear la demora en el cobro de las cuentas, programar los dividendos, disponer la venta de los valores de la empresa, pagar oportunamente los bonos o cuentas de préstamos y maquinaria; así como coordinar los ingresos y gastos.

CUADRO No. 2.5

PRESUPUESTO DE EFECTIVO PARA LOS SEIS PRIMEROS MESES DEL AÑO 19...

M E S	1	2	3	4	5	6
ENTRADAS DE EFECTIVO.						
Ventas al Contado.	200,000	250,000	300,000	300,000	300,000	200,000
Cobros de Cuentas.	0	882,000	1,984,500	2,425,000	2,646,000	2,646,000
Intereses Cobrados.	50,000	0	0	0	0	50,000
Dividendos Cobrados.	0	0	100,000	0	0	100,000
Venta de Acciones.	0	0	0	0	0	2,300,000
SUMA DE ENTRADAS.	250,000	1,132,000	2,384,500	2,725,000	2,946,000	10,996,000
SALIDAS DE EFECTIVO.						
Compras.	50,000	75,000	100,000	100,000	100,000	50,000
Mano de Oera Directa.	300,000	350,000	400,000	400,000	400,000	300,000
Gastos Generales de Fabricacion.	650,000	675,000	700,000	700,000	700,000	650,000
Gastos Administrativos.	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Distribucion y Publicidad.	100,000	150,000	200,000	200,000	200,000	100,000
Materiales Primas.	0	700,000	750,000	800,000	800,000	800,000
Intereses Pagados.	20,000	0	0	0	0	0
Dividendos Pagados.	100,000	0	0	100,000	0	0
Pagos a Cuenta de Maquinaria.	0	0	0	0	0	1,000,000
Pagos de Pasivo a Largo Plazo.	0	0	0	0	0	4,000,000
SUMA DE SALIDAS.	1,720,000	2,050,000	2,250,000	2,400,000	2,500,000	7,800,000
ENTRADAS NETAS.						
	11,076,000	1,919,000	134,500	325,000	446,000	2,996,000
Efectivo Disponible al Principiar el Mes.	2,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,117,500
Efectivo Disponible al Terminar el Mes.	920,000	80,000	1,174,500	1,725,000	1,646,000	2,113,500
Saldo Minimo Requerido.	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
Necesidades de Financiamiento a Corto Plazo.	70,000	519,000	0	0	0	0
Pago de Financiamiento a Corto Plazo.	0	0	174,500	325,000	328,500	0
Prestamos a Corto Plazo al Finalizar el Mes.	70,000	522,000	327,500	328,500	0	0

C A P I T U L O I I I .

3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

3.1 APALANCAMIENTO FINANCIERO

3.2 CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

3.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

3.4 EMISION Y SUSCRIPCION DE ACCIONES

3.5 ARRENDAMIENTO FINANCIERO

CAPITULO III.

3.1 APALANCAMIENTO FINANCIERO

Apalancamiento; este generalmente, se refiere a las estrategias referentes a la composición de deuda y capital, para financiar los activos, aún cuando en forma más específica a la razón resultante de dividir el pasivo entre el capital contable.

3.1.1 IMPACTO DE LA DEUDA SOBRE LA RENTABILIDAD DEL ACCIONISTA.

Dadas las características propias del negocio, las preferencias de los accionistas y las condiciones económicas generales, la empresa fija una estrategia explícita sobre la forma de obtener recursos, ya sea a través del capital propio, endeudándose, o bien, con una combinación de ambas fuentes (Estructura Financiera).

A pesar de las preferencias sobre la estructura financiera, los empresarios mexicanos, se han visto afectados por una serie de fenómenos económicos que han influido en sus decisiones:

- a) Una alta inflación
- b) Una disminución del poder de compra
- c) Una devaluación sin precedentes

Todo esto aunado a un acceso difícil del mercado de capitales, obtener financiamientos adicionales, ha provocado que las empresas, se encuentren en serios problemas financieros, entre los que podemos señalar los siguientes:

- Pago de intereses por la deuda contraída al incrementarse las tasa en moneda nacional, en países con altos índices inflacionarios.
- Obligaciones en dólares, las cuales tienen que elevarse a medida que la devaluación se acentúa provocando un incremento de la deuda e intereses.
- La disminución del poder adquisitivo de la población, ha provocado en términos reales, que las empresas obtengan menos ingresos, ocasionando problemas para conseguir los fondos necesarios, que amortisen sus obligaciones e intereses a corto plazo.
- Finalmente, aquellas empresas que tienen elaborados índices de deuda, han constatado la dificultad de conseguir nuevos préstamos, que les permitan resolver sus problemas de liquidez a corto plazo.

Ante este panorama los empresarios y financieros, deben cuestionarse sobre los puntos siguientes:

- a) Es cierta la máxima que dice: Es mejor trabajar con dinero ajeno, con el fin de generar mayores utilidades?.
- b) Hasta dónde conviene endeudarse?.
- c) Cuáles son las ventajas y desventajas de utilizar el endeudamiento?.

En nuestro estudio, partiremos del supuesto de que el accionista, se interesa primordialmente en las utilidades que él, como propietario recibe por cada peso invertido. Por lo tanto, en términos generales, deberá utilizar el financiamiento externo siempre y cuando éste, le incremente su utilidad y no lo utilizara si dicho financiamiento lo reduce.

El problema se centra, en determinar el impacto que la deuda provoca sobre la rentabilidad de el accionista.

La teoría financiera, ha tratado de medir dicho impacto, a través del método llamado "Apalancamiento Financiero".

El Apalancamiento Financiero, es el cambio porcentual en las ganancias de los accionistas, que se produce por el cambio porcentual antes de intereses e impuestos.

Apalancamiento = $\frac{\% \text{ utilidades por acción}}{\% \text{ utilidades antes de intereses e impuestos}}$.

Esta fórmula tradicional, tiene los siguientes inconvenientes:

- a) Sirve para medir el impacto (en términos de porcentaje) en la utilidad del accionista, solo cuando se realizan cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos, no se explica en el análisis de un solo ejercicio.
- b) A través de este método, no se puede observar cuanto pierde o gana el accionista, por utilizar el endeudamiento.
- c) Es un índice que mide el riesgo financiero más el impacto que provoca la deuda sobre el rendimiento del accionista.
- d) Es difícil interpretar el papel que juega la deuda en el resultado de dicha fórmula.

Se ha tratado de encontrar modelos matemáticos, que nos permitan medir el impacto de la deuda sobre la rentabilidad del accionista.

3.1.2 RIESGO FINANCIERO.

Además de las influencias externas que la sociedad ejerce, el gobierno, los mercados financieros y la industria, también impone sus propias características al medio en que los directores de finanzas, deben tomar sus decisiones de inversión y financiamiento, en función de esto, es posible definir los riesgos de operación como los factores característicos de una industria que introduce incertidumbre en los procesos de inversión y financiamiento, existiendo tres clases de riesgos:

- a) Externo
- b) Externos de operación
- c) Apalancamiento de operación.

Este último se presenta siempre que la empresa puede incrementar la producción y las ventas, sin un aumento proporcional de los costos fijos. En tales circunstancias, las utilidades de operación, o sea, tasa que se relacionan directamente con la producción y venta del producto, aumentan proporcionalmente más de lo que aumentan las ventas. Desde luego si la producción disminuye sin la correspondiente reducción proporcional en los costos fijos, la utilidad de operación se disminuirá en forma proporcional, más de lo que se disminuyen las ventas.

Nadie puede predecir el futuro, pues solo se formulan hipótesis más o menos fundadas, y como director de finanzas, se debe ser capaz de afrontar la incertidumbre del futuro. La incertidumbre, es la situación a que se enfrenta el financiero, cuando el futuro contiene un número determinado de resultados posibles.

3.1.3 TEORIA DEL APALANCAMIENTO.

Cuando la proporción del pasivo o capital contable aumenta para cierta estructura de capital, aumenta la variabilidad potencial que se introduce en la serie de utilidades, haciendo que los inversionistas exijan mayores tasas de rendimiento.

El apalancamiento, es una espada de dos filos, además de influir en el costo del pasivo y del capital social, puede afectar las utilidades negativa o positivamente. Con apalancamiento financiero positivo las utilidades por acción aumentarán; si el apalancamiento es negativo, las utilidades por acción disminuirán.

El apalancamiento financiero resulta ventajoso, cuando el aumento proporcional de las utilidades por acción, es mayor que el aumento proporcional del costo del capital común.

TIPOS DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

POSITIVO .

Ocurre cuando las utilidades de una empresa aumentan, debido a la introducción de pasivo en la estructura financiera o de capital, incrementando los dividendos por acción esperados.

NEGATIVO .

Es cuando se inyectan enormes cantidades de pasivos en la estructura del capital de la empresa, ya que dicho apalancamiento también puede hacer que se deduzcan las utilidades por acción, en aquellos casos, en que la tasa de rendimiento del activo es inferior al costo del pasivo.

3.3.4 EFECTOS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y OPERATIVO.

Además de afectar positiva y negativamente las utilidades por acción, la inclusión del pasivo, influye también el costo del capital contable y del capital que se obtiene con emisión de pasivo. Cualquier cambio en las ventas o en el gasto, influyen en las utilidades de la empresa que ha recurrido al apalancamiento financiero, también magnifica el incremento de las utilidades por acción, para cierto aumento de las ventas o disminución de los gastos.

Con los efectos del capital contable, se incrementará al aumentar la variabilidad de las utilidades por acción de la empresa, debido a la presencia del apalancamiento financiero.

Los inversionistas, exigirán una tasa de rendimiento más alta, a medida de que aumenta la dispersión alrededor de una serie de dividendos esperados, puesto, que aumenta también el riesgo de no recibir los beneficios previstos.

Con efectos de los precios en los valores de la empresa, es bastante directo el efecto que produce el apalancamiento financiero, en el precio en que se venden los bonos de la empresa. A medida de que aumenta la cantidad del pasivo respecto al capital contable en la estructura financiera, aumenta el riesgo financiero para los tenedores de bonos; para un determinado pago de intereses.

3.1.5 MEDICION DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO

Cómo mide el director de finanzas el grado de apalancamiento en la estructura financiera?

Los directores de finanzas, así como los acreedores, los tenedores de bonos y los banqueros, emplean básicamente, algunas medidas estándares: la razón PASIVO/CAPITAL CONTABLE.

La solvencia a largo plazo de una empresa, depende de cómo administra y mantiene su pasivo. La cuestión esencial es: Puede

soportar el importe de los préstamos que se ha comprometido a pagar a largo plazo?. Esto depende de la reserva que proporcione el capital contable. Si los accionistas están dispuestos a aportar los recursos, la empresa puede continuar obteniendo préstamos. La posibilidad de obtener el pasivo, depende también, de la capacidad de la empresa, para generar recursos suficientes con que afrontar los programas de pago de intereses y capital; como por ejemplo tenemos la razón:

$\text{Pasivo Total/Capital Contable} = 497,674/948,636 = 0.94$

El pasivo total, incluye el pasivo a corto plazo. Una razón pasivo/capital contable ascendente, indica que aumenta la dependencia del financiamiento, mediante pasivo en relación con el financiamiento, a base de capital contable. La empresa en una situación potencialmente más riesgosa, puesto que cualquier incremento del pasivo, en relación con la reserva de que se dispone, para mantenerlo, expondrá a la empresa a mayores probabilidades de que surjan dificultades financieras.

A medida que se incurre en mayor apalancamiento financiero, aumenta la razón pasivo/capital contable. El problema, es que no indica el efecto del apalancamiento en las utilidades por acción, ni el riesgo de no poder hacer frente a las mayores obligaciones de pasivo.

3.2 CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

En las fuentes de financiamiento de las empresas, se muestran las cantidades de recursos necesarios durante un periodo, así encontramos que hay ciertas cantidades de efectivo, que se requieren por una temporada, hasta que se está en posibilidades de recuperar el efectivo invertido, tanto en cuentas por cobrar como en inventarios y de esta manera, liquidar las deudas de acreedores de la empresa. También deben tenerse ciertos recursos empleados en inversiones de carácter fijo, que generalmente permanecen en la empresa por varios años.

Además de conocer el monto, la oportunidad y la duración de las necesidades de recursos para la empresa, se deberá de considerar el tipo de financiamiento apropiado, para satisfacer adecuadamente tales necesidades en las mejores condiciones al costo más bajo. Por lo que las fuentes de financiamiento se clasifican en:

A CORTO PLAZO.

Es aquel con vencimiento hasta de un año, se emplea para financiar necesidades temporales o estacionales de efectivo. Constituye de hecho, un anticipo de los cobros y en consecuencia, deben en principio, amortizarse precisamente con fondos obtenidos de dichos cobros.

Al recurrir a esta fuente de financiamiento, debe tenerse la seguridad, de que las necesidades que se tratan de cubrir sean principalmente, por falta temporal de numerario y que los fondos obtenidos de dicho financiamiento, se apliquen exclusivamente a las operaciones de activo circulante.

Los créditos a corto plazo, se mueven dentro del activo circulante, por lo que también se le denomina "Crédito del Capital de Trabajo".

A MEDIANO PLAZO.

Es cuando se excede al término de un año en su vencimiento, hasta 3, 4, 5 ó 6 años, sin haber un acuerdo unánime al respecto en nuestro país.

Se emplea para financiar necesidades de recursos más permanentes, como inversiones en planta y equipo, así como activos circulantes permanentes.

Este tipo de financiamiento, significa un anticipo de beneficios, en lugar de un anticipo de cobros y en consecuencia, su amortización debe planearse con las utilidades en lugar de hacerlo con las cobranzas. Asimismo, puede consolidarse como una nueva deuda a largo plazo, es decir, puede funcionar como una operación "puente", que inclusive puede llegar también a un aumento de capital.

En unión con la deuda a largo plazo, contribuye al sostenimiento del activo fijo neto y del capital de trabajo.

Las utilidades retenidas durante la vigencia del crédito a plazo medio, deben bastar para cubrirlo a su vencimiento.

A LARGO PLAZO.

Es el que excede de los términos convencionalmente aceptados, en relación al tiempo de vencimiento y constituyen auténticos anticipos de utilidades.

Su finalidad, es soportar el capital de trabajo y el activo neto; y su liquidación, debe hacerse con el importe de las utilidades netas, los recursos retenidos por depreciaciones y amortizaciones.

En la clasificación de las fuentes de financiamiento, se observan los tipos básicos de recursos financieros disponibles para una empresa, los cuales se enuncian a continuación:

PLAZOS DE FINANCIAMIENTO

A CORTO PLAZO

A MEDIANO PLAZO

A LARGO PLAZO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

- a) Acreedores diversos
 - b) Instituciones de crédito
 - c) Compañías financieras
 - d) Organismos gubernamentales de financiamiento
-
- a) Bancos
 - b) Financieras
 - c) Organismos gubernamentales de financiamiento
-
- a) Financieras
 - b) Bancos
 - c) Emisión de obligaciones
 - d) Acciones y certificados de depósito

EN LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

Existe una variedad de créditos a corto plazo, por lo que el administrador financiero, deberá elaborar un análisis a los estados financieros, para seleccionar los medios de financiamiento para hacer frente a las necesidades de efectivo y presentarlos al Gerente Financiero, para que éste pueda conocer las ventajas y los inconvenientes de cada clase.

El Crédito a Corto Plazo, se define como una deuda programada, originalmente, para pago a una año. Las Fuentes Principales de Financiamiento a Corto Plazo son las siguientes:

- a) Proveedores.
- b) Préstamos Bancarios:
 - Directos.
 - Habilitación o Avío.
- c) Cuentas por Cobrar a Clientes:
 - Descuento de Documentos.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

FINANCIAMIENTO A TRAVES DE PROVEEDORES.

Son personas físicas o morales con las que se trata comercialmente al solicitar crédito en la compra de los productos que venden, reflejándose el adeudo en cuentas por pagar y éstas, nos informarán sobre el tipo de crédito concedido, métodos de pago y cumplimiento de sus tratos y compromisos. Esta forma de obtención de recursos, representa una de las fuentes de financiamiento a corto plazo, más importantes en el pasivo circulante de las empresas.

FINANCIAMIENTO A TRAVES DE PRESTAMOS BANCARIOS.

La obtención de préstamos, usualmente procede de financiamiento bancario, mediante el establecimiento de líneas de crédito. Por lo cual, la Sociedad Nacional de Crédito otorga a la empresa, préstamos a corto plazo, destinados principalmente al apoyo del capital de trabajo.

El administrador, una vez seleccionada la fuente de financiamiento, deberá estar conciente que tipo de crédito solicitara con él a los bancos, teniendo en cuenta para este efecto entre otras características las siguientes:

- 1) La capacidad del banco para transferir fondos en el país o en el extranjero.
- 2) La posibilidad de ayudar en transacciones internacionales.
- 3) La ubicación geográfica del mismo.
- 4) El monto y los tipos de líneas de crédito a solicitarse.
- 5) La importancia financiera del banco.

Al determinar el número de instituciones bancarias con las cuales se contraerá el préstamo, es necesario considerar que la empresa al contratar sus depósitos en un número reducido, puede contraer e incrementar la importancia como cliente en alguno en particular, mientras más alto sea su promedio de saldo en la cuenta y mayor sea el incentivo por el banco al que otorgue líneas de crédito, también es de vital importancia el cuidar que los pagos a instituciones de crédito, se realicen en las fechas de vencimiento, ya que los atrasos ocasionan además del deterioro de la imagen de la empresa, los consabidos intereses moratorios, que son siempre superiores a los establecidos en la operación normal.

En los Préstamos Directos, se consideran los siguientes:

- 1) Se otorga para el fomento de la Industria en forma muy limitada, ya que este tipo de créditos, resulta muy difícil comprobar su inversión.
- 2) La ley menciona que puede otorgarse a plazo de una año, cuando son Quirografarios y a plazos superiores, cuando se encuentran con garantías reales.
- 3) El tipo de interés que cobran las instituciones financieras, se determina siempre sobre saldos insolutos.
- 4) El pago de intereses en estas operaciones, se pacta siempre mensual y el capital como máximo semestral.

Los préstamos directos, son con garantía o sin ella; en la primera la banca los otorga a un plazo no mayor de 180 días, que pueden renovarse a su vencimiento, por otros 180 días, con un cargo adicional por comisión; las garantías deben ser bienes que sean propiedad de la empresa y el monto del préstamo no puede ser mayor al 10% del valor de la garantía otorgada, en el segundo caso, se tienen las mismas características de la primera, con la excepción de que se dan sin garantía.

PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO.

Es una operación de crédito, mediante la cual una institución bancaria, pone a disposición del acreditado determinada cantidad de dinero, con el fin de incrementar su activo circulante de una persona física o moral, debiendo hacer uso del crédito concedido en la forma, términos y condiciones establecidas en el contrato, de acuerdo con lo indicado en el artículo 322 de la misma ley (Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito) se establecen: En virtud del contrato de crédito de habilitación o avio, el acreditado queda obligado a invertir del crédito, precisamente en la adquisición de las materias primas, materiales y en el pago de los jornales, así como los salarios y los gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa.

- 1) Se otorga para el fomento de la Industria financiando la compra de materias, pago de salarios o gastos directos de explotación.
- 2) La ley, fija un plazo máximo de tres años para el otorgamiento de estos créditos; sin embargo, las instituciones financieras los conceden, ajustándose a los plazos que requieren.
- 3) Estas operaciones, se documentan en contratos de apertura de crédito que se inscriben en el Registro Público de Comercio.
- 4) Las garantías de estos créditos, son los bienes adquiridos por los acreditados con el importe de las operaciones celebradas.
- 5) El importe de los créditos; de acuerdo con lo que la ley establece, no pueden exceder del 75% del valor de las garantías.
- 6) El pago de intereses en estas operaciones, se pacta siempre mensual y el capital como máximo semestral.

PRESTAMOS DE PAPEL BANCARIO.

Para muchas empresas de fuerte posición crediticia, el papel comercial o bancario, es una fuente importante de fondos a corto plazo. Este tipo de préstamos, se refiere a los pagarés u otros efectos a corto plazo, generalmente, no garantizados que son vendidos a través de negociantes o corredores de papel comercial. Entre los inversionistas en papel comercial, se encuentran los bancos y las instituciones financieras, pero en la actualidad, empresas diferentes a éstas, con excedentes de fondos para invertir sobre una base a corto plazo, son las principales compradoras del papel comercial.

Entre las características especiales de este sistema de financiamiento se tiene:

- a) El mercado del papel comercial, solamente está a disposición de prestatarios que tienen una alta reputación crediticia.
- b) Los emisores potenciales o usuarios de este método de financiamiento, debe tener una sana estructura financiera, tanto a corto como a largo plazo.

Además el prestatario, debe tener líneas de crédito bancarias, sobre las cuales deben girar, si fuera necesario, para cubrir los préstamos obtenidos con papel comercial.

El atractivo principal de obtener recursos a través del papel comercial, residen en los tipos de interés relativamente bajos, con los que puede realizarse.

FINANCIAMIENTOS A TRAVES DE CUENTAS POR COBRAR.

No obstante que las cuentas por cobrar representan cantidades en efectivo o próximas a realizarse, en ocasiones las empresas se ven en la necesidad de agilizar su conversión y no pueden esperar a los vencimientos que previamente se hayan pactado con los clientes.

DESCUENTO DE DOCUMENTOS.

Es una operación de crédito, mediante la cual el acreditado transmite en propiedad a una institución de crédito, determinados títulos de crédito, pagarés o letras de cambio, contra la entrega en efectivo del importe de los documentos, menos los intereses pactados, que se calculan en razón del plazo que transcurra, entre la fecha de operación y del vencimiento en cada uno de ellos. Esta operación debe provenir de financiamiento de ventas a crédito.

- 1) Este tipo de crédito, se otorga a comerciantes para financiar sus ventas.
- 2) Los documentos que la financiera toma en descuento, deben amparar una venta a plazo con reserva de dominio del bien vendido y contrato registrado ante corredor público. El contrato, deberá llevar al final una cláusula firmada por el comprador y el vendedor, en las que se traspasen los derechos del mismo a la financiera; por lo tanto el contrato como la cláusula mencionada, quedarán inscritos en el Registro Público de Comercio.
- 3) Al descontar la financiera las series de documentos provenientes de las ventas que antes se menciona, cobra por anticipado los intereses y entrega al cliente el neto de la operación.

- 4) La financiera descuenta también, documentos provenientes de compra-venta de mercancías, aun cuando las operaciones no se hayan concertado con reserva de dominio.
- 5) El tipo de interés, generalmente, es pactado sobre saldos insolutos.

FACTORING.

Puede decirse que es un método de financiamiento de reciente introducción en nuestro medio, consiste en la venta de la cartera (facturas, contrarecibos, documentos por cobrar en general) a una institución llamada factor, la cual se encargará de hacerla efectiva y asimilando toda la responsabilidad en caso de que parte de ella fuera incobrable.

El factoring se constituye a través de un contrato generalmente con duración de una año y que puede renovarse en períodos iguales.

Las características principales de la operación factoring, son:

- 1) La comisión que cobra el factor, es alta en relación a otras fuentes de financiamiento, debido al riesgo que ocurre.
- 2) El factor interviene en forma directa, en el otorgamiento del crédito.
- 3) El vendedor de la cartera, se despreocupa de las funciones de crédito y cobranzas, así como el riesgo de la incobrabilidad de la cartera.

Es conveniente aclarar que en México, esta fuente de financiamiento, no está operando totalmente en la forma antes descrita, ya que debido a las características existentes en nuestro medio para otorgar el crédito, se incide en un mayor riesgo para el factor y en consecuencia, en un mayor costo para la empresa que vende la cartera.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO.

La banca (S.N.C.) otorga a la empresa, préstamos a mediano plazo, principalmente, destinados a la adquisición de inventarios, maquinaria y equipo, y para liquidar pasivos, con el fin de mejorar la liquidez del Capital de Trabajo. En contraste, la venta de acciones preferentes y comunes, y las emisiones de bonos y obligaciones representan un financiamiento a largo plazo.

Entre estos dos extremos, se clasifica como financiamiento a plazo medio o intermedios a los préstamos que tienen que ser liquidados en más de una año, pero no mayor de 6 años.

Dentro de las fuentes de financiamiento más usuales, se conocen las siguientes:

BANCOS COMERCIALES.

La mayoría de las empresas, dependen de bancos comerciales y disfrutan de una escala amplia de importantes servicios.

Los bancos comerciales, son una fuente sumamente importante de crédito mercantil e industrial.

Algunos factores contribuyen de manera especial a la importancia del crédito bancario para las empresas, como son:

1. Los bancos por lo general, tienen como función básica, conceder préstamos.
2. Los negocios pequeños en general, tienen una capitalización menos fuerte y sus fuentes internas de recursos en efectivo, son menos adecuadas que en el caso de las empresas grandes.

INSTITUCIONES FINANCIERAS.

Este tipo de compañías, son las que están en el negocio de prestar dinero, sin embargo, no pueden definirse como bancos, pero ofrecen una amplia escala de préstamos; las instituciones financieras, independientemente de sus operaciones especiales, obtienen sus recursos de una manera general muy parecida. En resumen, tomando préstamos a tipos de interés más bajos que los que ellos cargan sobre sus préstamos, las instituciones financieras cubren sus gastos y aumentan el rendimiento sobre la inversión de sus accionistas.

La mayoría de las instituciones financieras, se especializan en la concesión de préstamos directos; hay otros que se especializan en la compra a los detallistas de las cuentas por cobrar a largo plazo, que se derivan de la venta al por menor de: automóviles, aparatos eléctricos para el hogar, equipo industrial, equipo agrícola y otros bienes duraderos, vendibles mediante planes de pagos a plazos.

PROVEEDORES DE MAQUINARIA.

La continua tendencia a largo plazo hacia la mecanización en la manufactura, la agricultura, los servicios y hasta la venta al detalle, ha ido acompañada por una inversión creciente en equipo de las empresas en estos campos y con el uso del equipo como garantía de préstamo.

FINANCIAMIENTOS DE DOCUMENTOS POR COBRAR A PLAZO MEDIO.

Este tipo de financiamiento, lo efectúan los bancos comerciales, las compañías de crédito comercial y las empresas de financiación factorial, son los principales negocios que prestan en escala importante contra las cuentas por cobrar.

Como se indicó antes, las compañías de crédito comercial, fueron las primeras en hacer préstamos contra las cuentas a cobrar y dichos préstamos representan toda una porción considerable de su volumen total de negocios.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

ARRENDAMIENTO PURO.

Estos dos puntos, se tratarán en este capítulo en el número, 3.5.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.

Otro aspecto fundamental en el estudio de la estructura financiera de las empresas, es el análisis de la posición financiera a largo plazo que tiene por objetivo, determinar la capacidad de pago que tiene la empresa.

Este objetivo, se logra a través del conocimiento de dos aspectos básicos que son: qué inversión de capital ha sido destinada a los diferentes tipos de activo y cuáles son las fuentes de ese capital, esto es, por fondos provenientes de acreedores o por el capital propio.

Ahora bien, para llegar al conocimiento de estas dos situaciones se requiere de la utilización de métodos de análisis, de los cuales destaca el de razones, que de acuerdo a su aplicación se obtiene como resultado lo siguiente:

- a) La adecuada o inadecuada proporción que existe entre el pasivo y el capital propio de la empresa.
- b) La inversión en el activo de operación, en relación con las ventas y la utilidad.
- c) La inversión que hay en el activo total de operación.
- d) Si existe la solidez financiera a largo plazo.

3.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

En la época actual, debido a la inflación, los préstamos tienen un atractivo especial, que consiste en que generalmente se pagan con un poder adquisitivo menor al recibido.

En estricta teoría, la tasa de interés que se paga, debe comprender el costo del uso del dinero más la tasa inflacionaria, pero en la práctica, esta situación no se presenta; por ejemplo, cuando la tasa de interés en moneda nacional es del 63% anual con una tasa inflacionaria estimada del 60% anual, el costo real por el uso del dinero es del orden del 3% anual.

Esta situación, aunada al incentivo especial que resulta del hecho de que los intereses sobre los préstamos son deducibles

para fines fiscales, hace que el endeudarse, resulte bastante atractivo, sobre todo cuando con dichos préstamos se adquieren bienes que suben de valor monetario dentro del proceso general de la inflación.

Sin embargo, existen varias limitantes para el endeudamiento. Por una parte, para adquirir pasivo en moneda nacional, existen limitaciones crediticias bancarias que se imponen como medidas de control antiinflacionarias, razón por la que muchas empresas se ven obligadas a recurrir al pasivo en monedas extranjeras, lo cual representa características especiales.

Por otro lado, una limitante del crédito, la constituye la capacidad de pago, que debe determinarse en términos conservadores, para no exponer a la empresa a una falta de liquidez que se traduzca en incumplimiento de sus compromisos. Este aspecto suele descuidarse con frecuencia por un elevado número de empresarios, que cuando adquieren compromisos a fechas determinadas no estudian o anticipan siempre, con la necesaria profundidad, si podrán cumplir con ellos, lo que puede conducirlos a situaciones de morosidad y aún a incurrir en costos adicionales en el momento de hacer frente a la materialización de los pagos.

Otro factor que limita al endeudamiento, es la necesidad de mantener una estructura financiera adecuada entre pasivo y capital, ya que si el pasivo es excesivo, cualquier cambio en las condiciones macroeconómicas del ambiente externo o interno en la empresa, puede afectar sustancialmente su capacidad de pago y su propia estabilidad.

Si el pasivo se invierte en activos que incrementan su valor en el proceso inflacionario, la empresa puede verse beneficiada por una llamada "ganancia monetaria", pues mientras que los activos aumentan su valor, el pago del pasivo se efectúa con las mismas unidades de moneda recibidas.

Por lo antes descrito, es necesario exponer algunas de las ventajas y desventajas de los siguientes financiamientos:

3.3.1 FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO.

Es aquel que se programa originalmente, para pagar a un año. Ejemplo de algunas fuentes de financiamiento a corto plazo.

PROVEEDORES.

Ventajas:

1. Rapidez y facilidad al obtener la disposición de un crédito.
2. Las cuentas por pagar a proveedores, representan una forma de crédito continuada.

3. No se necesita establecer formalmete ningún financiamiento ya que este está siempre presente.
4. Si se aprovecha el descuento por pronto pago que ofrece el proveedor, se tiene un ahorro en el valor de los artículos adquiridos.
5. Es muy simple de obtener y no se incurre en intereses, que se originarían en caso de recurrir a otra fuente de financiamiento.
6. Contribuye a lograr una optimización de la función financiera, mediante el análisis de la calidad de los artículos, el volumen a comprar y el plazo pactado por el pago.
7. No es necesario negociar con el proveedor, solo concurre la decisión unilateral del cliente.
8. En caso de mora en el pago, puede tenerse negociaciones con el proveedor.
9. Es una fuente de financiamiento muy flexible, la empresa no firma pagarés, no entrega garantías reales, ni se somete a condiciones de pago estrictas.
10. Puede determinarse sobre quien recae el costo del financiamiento de proveedores (comprador, proveedor o ambos) ya que el uso de fondos nunca es gratuito.

Desventajas:

1. Si no se paga en el plazo convenido, se desaprovechan los descuentos por pronto pago, que fijan algunos proveedores.
2. Al demorar los pagos, se deteriora el prestigio de la empresa, esto ocasiona que los proveedores ya no concedan descuentos por pronto pago, esto repercute en los costos de los artículos que la empresa fabrique o venda.

PRESTAMOS BANCARIOS.

Ventajas:

1. Para obtener un préstamo bancario, no se pide más garantía que la que ofrece el cliente sujeto al crédito como persona, de acuerdo con sus características de buena solvencia moral y económica.
2. Las tasas de interés, se fijan por medio de negociaciones entre la empresa solicitante y la institución de crédito, con base en la solvencia del cliente y de la relación del banco con este, así como tomando en consideración la tasa básica vigente en el mercado de dinero.

Desventajas:

1. Los pagos a las instituciones de crédito, deben realizarse en las fechas estipuladas de vencimiento, ya que los atrasos ocasionan además del deterioro de la imagen de la empresa, los consabidos intereses moratorios, que son siempre superiores a los establecidos en la operación normal.
2. Los bancos de depósito, generalmente exigen que sus clientes de crédito, mantengan un saldo promedio en la cuenta o cuentas de ahorro o cheques que se les llevan, equivalentes del 15% al 30% del monto del préstamo insoluto, además de los intereses respectivos.

FACTORING.

Ventajas:

1. Existe la certeza de la cobrabilidad del crédito; esto surge como consecuencia de transferir los riesgos inherentes a toda venta financiada a la institución factoring, así como eliminación de costos por incobrabilidad de cuentas.
2. Se consolida la estructura financiera de la empresa. El renglón de cuentas por cobrar desaparece, ya que se disminuyen los créditos que se canalizan hacia la empresa, para hacer frente al financiamiento de las ventas a crédito.
3. Afianzamiento de la estructura patrimonial. Al eliminar las cuentas por cobrar, se consolida el patrimonio neto y por lo tanto la empresa mejora al reflejar sus balances, índices de liquidez y de solvencia más favorables.
4. Existe una mayor integración del activo circulante. No disminuye el capital de trabajo, por que una lógica política de utilización de los recursos líquidos, hace aconsejable la inversión en inventarios que se consideran óptimos o el mantenimiento de niveles de liquidez razonable o máxima eliminación de pasivos.
5. Mayor libertad en la selección de proveedores. Al contarse con mayores recursos líquidos, se pueden seleccionar mejores alternativas de adquisiciones, lo que redundará en beneficio de los costos operativos.
6. Disminución de los costos operativos. Por la sensible reducción de las funciones de los departamentos de créditos y cobranzas.
7. Disminución de los servicios de agencias de investigación de crédito.
8. Reducción del costo de mantenimiento del departamento legal.

9. Mayor precisión en la elaboración de presupuestos financieros.
10. Mejores pronósticos de rentabilidad para la empresa.
11. Permite que la dirección se encuentre más en ventas y producción.
12. Elimina el problema financiero de falta de liquidez, al vender prácticamente de contado.
13. Mejora las relaciones con los clientes y sirve como magnífica referencia de crédito.
14. Elimina discrepancias entre los diferentes criterios para otorgar el crédito.

Desventajas:

1. Su alto costo de operación. O sea, que se tendría que considerar si los fondos recibidos incrementarían o no las ventas, y consecuentemente las utilidades, así como la medida en que estas resultarían modificadas por factores tales como el ahorro en los costos que producirían la eliminación del departamento de crédito y cobranzas.
2. Se tendrían que analizar los costos del factoring y el impacto que ejercerían estos factores en el pago de los impuestos, con el objeto de determinar la ganancia o pérdida marginales que pudieran resultar de esta forma de financiamiento.

Las anteriores fuentes de financiamiento, son de las más importantes dentro del financiamiento a corto plazo, pero existen otras de las cuales solamente haremos mención en forma somera: Compañías financieras, organismos gubernamentales de financiamiento.

En resumen, cuando obtenemos préstamos a corto plazo, típicamente usamos este dinero para financiar una acumulación de inventarios y cuentas por cobrar. Al final del tiempo, debido o durante las declinaciones cíclicas, reducimos inventarios o cobramos cuentas por cobrar. La conversión de este activo circulante en efectivo, permite a la compañía pagar sus préstamos a corto plazo. Debido a que los fondos a corto plazo se mueven dentro y fuera del activo circulante o capital de trabajo como ha sido llamado, los préstamos a corto plazo, algunas veces, se denominan préstamos de capital de trabajo.

PRESTAMOS FINANCIEROS A PLAZO.

Ventajas:

1. Las condiciones de pago de casi todos los préstamos a plazo, estipulan que la empresa, debe amortizar el capital durante

la vigencia del préstamo; es decir, se debe pagar a plazos, ya sea mensual, trimestral o anualmente.

2. Hay ocasiones en que se conceden préstamos a los negocios pequeños a plazos, en los cuales la gran cantidad total se paga en el último año.
3. Al hacer el deudor pagos a plazo de la cantidad total, el banco, recibe su dinero dos veces más rápido que si esperara un pago total al final de la fecha de vencimiento.
4. Si usamos parte de los fondos obtenidos para adquirir activo circulante o para pagar parte de nuestro pasivo circulante, los pasivos a plazos intermedios, pueden mejorar materialmente nuestra posición de circulantes.

Desventajas:

1. Las estipulaciones típicas, obligan a la empresa a mantener un capital de trabajo suficiente, una administración honesta y eficiente y un activo de valor adecuado, al cual el acreedor pueda recurrir para satisfacer sus demandas en caso de que el deudor no cumpla. Aunque estas estipulaciones parecen razonables, su interpretación y ejecuciones específicas, pueden representar una carga para las operaciones de la empresa.
2. La empresa queda obligada a mantener un nivel mínimo de capital de trabajo neto. Esto afecta a la capacidad de la empresa para utilizar el crédito comercial o los préstamos a corto plazo, en sus planes de financiamiento.
3. También puede limitar la posibilidad de hacer retiros de efectivo para fines tales como el pago de dividendos o el rescate de las propias acciones. Esto podría producir el efecto de desalentar la compra de acciones y de aumentar el costo de capital, si bien mantienen la reserva con que el banco cuenta para casos de incumplimiento.

PRESTAMOS SOBRE EQUIPO, CONCEDIDOS POR COMPANIAS FINANCIERAS.

Ventajas:

1. Aún cuando el capital neto de una empresa, pueda ser pequeño en relación con las obligaciones incurridas, se puede aún estar en posibilidad de financiar el equipo, si éste se paga por sí mismo y aumenta el capital neto de los propietarios.
2. Debido a que las compañías financieras descansan, principalmente, en el potencial de utilidades del equipo, estarán menos interesados en nuestra posición financiera y utilidades totales.
3. Por lo anterior, tienen menos necesidad de controlar nuestras operaciones generales, a través de acuerdos más

bien elaborados, tales como los que tendríamos que firmar con un banco.

4. La ley fija una plazo máximo de 3 años para el otorgamiento de estos créditos, sin embargo, las instituciones financieras, los conceden ajustándose a los plazos que requieren.
5. Las garantías de estos créditos, son los bienes adquiridos por los acreditados con el importe de las operaciones celebradas. Adicionalmente, pueden también pactarse otras garantías prendarias, o en su caso, hipotecarias.

Desventajas:

1. Si por algún motivo se llegara a fallar al hacer los pagos convenidos, el prestamista podrá volver a entrar en posesión del equipo.

3.3.3 FINANCIAMIENTOS A LARGO PLAZO.

Los fondos a largo plazo, se encuentran disponibles ya sea en la forma de capital contable (emisión de obligaciones o acciones) o de pasivo (financieros, bancos).

Del capital social se obtienen los recursos:

- a) Mediante la venta de acciones (ordinarias o preferentes) a personas o empresas.
- b) Por la retención de una parte de las utilidades acumuladas, en lugar de pagarlas por medio de dividendos en efectivo.

Ventajas:

1. No se diluye el capital social de la empresa entre otros acreedores y se tiene derecho a participar en las utilidades de la misma, cuando se declara un dividendo en efectivo o en especie.
2. El empleo del capital propio, representa una autofinanciación que evita que la empresa llegue a endeudarse en exceso.
3. Pueden incrementarse los dividendos, con el fin de lograr elaborar al máximo el valor actual de la empresa para sus accionistas.
4. Puede aplicarse también la fuente de financiamiento de: retención de utilidades y no repartir dividendos, difiriéndose el impuesto sobre rendimiento de capital.
5. El capital social, constituye un medio flexible de fuente de recursos, ya que el dividendo, no representa una obligación legal por parte de la empresa, en el sentido de que si no

hay utilidades no se decreta dividendos; en cambio cuando se obtiene un pasivo por préstamo, los intereses que se devengan tienen que ser pagados, cualquiera que sea el resultado de la compañía, pudiéndose generar un riesgo de insolvencia financiera, situación que no ocurre con el relativo compromiso de decretar dividendos.

6. Los costos de colocación de una nueva emisión de acciones cuando se quedan con los mismos socios, que cuando se colocan dentro del público en general.
7. El capital tiene una fecha indefinida de financiamiento, lo que constituye un préstamo permanente para la empresa.
8. El capital social, al integrar el capital contable consolida la posición financiera de la compañía y estos recursos ayudan a que la empresa pueda conseguir mayores créditos principalmente bancarios.
9. Cuando la empresa agota su capacidad de endeudamiento externo, puede obtener recursos nuevos con un aumento de capital, debido a que la capacidad de emisión de acciones, es distinta a la capacidad de endeudamiento externa.
10. Se consolida el control administrativo de la empresa, ya que los accionistas tienen derechos de elegir al director general de la compañía, a través de la cual participan en la gestión directiva del negocio.
11. En determinadas situaciones, la dirección de la empresa no quiere aumentar la carga financiera fija por intereses y amortizaciones de pasivo y en cambio, profiere la obligación de pagar un dividendo.
12. Se demuestra mayor confianza por parte de los socios en el destino y proyección de la empresa.
13. Permite a empresas que no puedan tener acceso a mercados financieros, obtener recursos necesarios para el desarrollo de sus operaciones y necesidades financieras.

Desventajas:

1. El flujo de efectivo que se genera para los socios (dividendos) resulta incierto en cada ejercicio contable transcurrido.
2. El monto de los dividendos, depende de las estrategias financieras y fiscales que se adopten en la empresa.
3. Los accionistas asumen los riesgos asociados al derecho de propiedad de las acciones.
4. En caso de liquidación de la sociedad, los accionistas son los últimos en obtener el reembolso de su capital o lo que

queda del mismo, lo que constituye la fuente de financiamiento más riesgosa en caso de liquidación total, ya que repercute en el patrimonio social.

5. Los socios o propietarios, no pueden solicitar el estado de quiebra de la empresa, sin embargo, los acreedores externos si pueden hacerlo.
6. Al utilizar el capital propio como fuente de recursos, en lugar de pasivos bancarios, se disminuye o limita la carga financiera a resultados por concepto de intereses, los cuales son deducibles para fines fiscales.

En cuanto a los financiamientos por medio de pasivos por préstamos financieros bancarios, las ventajas y desventajas a la deuda, dependerán en parte de la naturaleza exacta del regateo entre prestamistas y deudor. Por que cuando se solicita un préstamo se desea obtener un acuerdo que sea lo más ventajoso posible a los intereses de la empresa, es decir, uno que lleve a un mínimo, las características indeseables del pasivo y lleve a un máximo los deseables.

Al hablar por ejemplo de los financiamientos directos o sin garantía específica, se puede observar:

Ventajas:

1. Que las instituciones bancarias, además de mantener los depósitos de las empresas, prestan dinero, así como otros servicios que ofrecen.

Uno de estos servicios, es otorgar préstamos a largo plazo (los cuales ya no son muy usuales, debido a la inflación) en que la única diferencia con los de mediano plazo, es el vencimiento. La institución de crédito puede o no requerir de una garantía.

Desventajas:

1. Se exige un mínimo de capital de trabajo, que la empresa tenga una razón de solvencia de acuerdo con el tipo o giro de la empresa, que las adiciones de su activo fijo no se incrementen, para protección de la inversión excesiva de los recursos del acreedor en inversiones fijas, no recurrir en deudas adicionales a largo plazo sin conocimiento del prestamista, no asumir o contraer pasivos contingentes como garantizar las deudas de filiales, subsidiarias, etc. Además, que todos los cambios de personal de la alta dirección, le sean informados, contratar un seguro de vida para sus dirigentes claves para su desarrollo, etc.

Se debe tener en cuenta antes de tomar una decisión:

1. Usar al máximo su capacidad de endeudamiento, sin llegar a exponer la liquidez de la empresa, para lo cual, deben tomarse las precauciones siguientes:

- a) Si se trata de financiar cuentas por cobrar, que estas sean autoliquidables, es decir, que se cobren antes de la fecha de liquidación del pasivo.
 - b) Si se invierte en inventarios, que estos tengan una rotación adecuada. Debe tener presente que si un peso de inventarios se inmoviliza por un año, representa un costo financiero muy alto.
2. Si se endeuda en moneda extranjera, invertir el pasivo en maquinaria o equipo que incremente su valor en forma proporcional al importe de una posible devaluación y que, desde luego, el costo adicional de la depreciación sobre la devaluación, pueda recuperarse a través de los costos y del precio de venta de los productos o servicios relativos.
3. Si el pasivo que adquiere en moneda extranjera se destina a financiar activos monetarios en moneda nacional, debe tomarse cualquiera de las siguientes precauciones:
- a) Cubrirse con contratos a futuro, o bien,
 - b) Crear una reserva para el caso de devaluación que pueda calcularse por la diferencia entre la tasa de interés en moneda nacional y la que pague en moneda extranjera.

De hecho, existe un fuerte atractivo hacia un gran endeudamiento, sobre todo si es en moneda nacional, ya que como se ha dicho, se paga moneda que tendrá un poder adquisitivo menor al recibido. Sin embargo, como factor adverso al endeudamiento, está el alto costo de interés que, aunque la tasa puede ser casi igual a la inflacionaria, esta resulta elevada, si no se dispone de adecuados márgenes operativos.

En una situación como en la actual, de alto costo de los recursos ajenos, debe precisarse cuales son los objetivos financieros:

Se desea obtener la mayor utilidad nominal posible?, o bien, se quiere obtener el mayor rendimiento relativo a la inversión de capital?

Por lo tanto, todas las empresas, deben someterse a un proceso integral de planeación a corto, mediano y largo plazo, identificando sus metas y objetivos de crecimiento y rentabilidad.

Al considerar los recursos que se necesitan para el desarrollo de los planes, deben escogerse las alternativas financieras más acordes con las características de la inversión. Si el endeudamiento es adecuadamente manejado en cuanto a plazos y tipos de moneda, la empresa mejorará su capacidad de generar utilidades; pero hay que tener presente que un endeudamiento excesivo y mal administrado ha llevado a muchas empresas a la quiebra, o cuando menos, a situaciones extremadamente difíciles.

3.4 EMISION Y SUSCRIPCION DE ACCIONES.

3.4.1 ANTECEDENTES.

El director de finanzas, debe evaluar todas las fuentes de recursos a largo plazo disponibles para elegir las más convenientes. Encontrará que las acciones preferentes, ofrecen un punto medio entre los bonos y las acciones comunes, por que poseen algunas de las características de cada uno de esos valores. En ciertas circunstancias, la oferta de acciones preferentes, puede ser una alternativa visible.

En algunos casos ni el pasivo a largo plazo, ni las acciones preferentes resultan apropiadas, por lo general, se puede recurrir a las acciones comunes como fuente de recursos a largo plazo. En determinadas circunstancias, la oferta de acciones comunes, es la elección más apropiada.

CLASIFICACION DE LAS ACCIONES.

	Por su origen.	En numerario. En especie.
		Atendiendo a la designación del titular: - Normativas (negociables y no negociables). - Al portador.
TITULOS QUE REPRESENTAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL	En cuanto a su forma.	Atendiendo el número de acciones en cada título: - Sencillas. - Múltiples.
	Por los derechos que confieren.	Ordinarias. Preferentes.
	Por su forma de pago.	Pagadoras. Liberadas.
	Por su valor.	Con valor nominal. Sin valor nominal.
TITULOS QUE NO LE REPRESENTAN.	Bonos o partes de fundador.	
	Certificados de goce.	
	Acciones de tesorería.	

3.4.2 IMPORTANCIA COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO.

La emisión de acciones, representa una fuente importante de financiamiento de carácter permanente para la empresa, que además constituye un indicador para el desarrollo y solidez financiera lograda.

Las acciones pueden ser suscritas en forma privada o pública. La suscripción privada, puede ser desventajosa, por que puede originar compromisos de rendimientos muy altos, que pueden ejercer presiones al empresario. Por contra la suscripción pública de capital, no relaciona en forma directa al accionista con el administrador.

La emisión pública, deberá autorizarse previamente por la Comisión Nacional de Valores, ya que es el organismo que vigila los intereses del público. Con la emisión de acciones se obtienen recursos monetarios externos adicionales para incrementar los activos de la compañía, para variar la estructura financiera actual de la empresa, convirtiendo pasivos en capital, para iniciar o continuar proyectos de expansión.

Esta fuente de financiamiento, es recomendable para no caer en endeudamiento excesivo o por una equivocada aplicación del crédito bancario en la empresa por haberse destinado a inversiones a largo plazo con créditos a corto plazo.

La emisión de acciones, deberá manejarse, conservando un adecuado equilibrio entre las diferentes fuentes de financiamiento, liquidez, capacidad de pago, rentabilidad, productividad, etc., que le permita a la empresa mantener una sana estructura financiera, tomando en cuenta la futura necesidad de financiamiento a corto y largo plazo.

Para decidir la clase de acciones que se emitirán, deberán evaluarse los requerimientos jurídicos, como son los derechos que pueden tener los accionistas, las autorizaciones del gobierno que se requieran, la protocolización de asambleas de accionistas, la determinación del colocador y el tipo de colocación en cada caso, así como su precio y la época apropiada de la emisión.

3.4.3 ACCIONES PREFERENTES.

Las acciones preferentes, forman parte del capital contable de la empresa. Su posesión da derecho a las utilidades después de impuestos de la empresa, hasta cierta cantidad y a los activos de la misma, también a cierta cantidad en caso de liquidación. La prioridad de las acciones preferentes, supera a la de las acciones comunes, pero no a las que tienen todas las obligaciones de pasivo.

En virtud de esta participación limitada en las utilidades, las acciones preferentes no tienen perspectivas de crecimiento, como los bonos y a la diferencia de las acciones comunes. Todo aumento de las utilidades de la entidad sobre el dividendo preferente

fijo, beneficiara unicamente a los accionistas comunes y sólo se reflejara en el precio de las acciones comunes. Igual que el bono, el precio de las acciones preferentes tiende a variar más con los cambios que se registran en las tasas de interés con el aumento de las utilidades de la empresa.

Las acciones preferentes no confieren normalmente derecho de voto para la elección de directores si se ha pagado el dividendo, si bien algunas de ellas otorgan explícitamente ese derecho. Sin embargo en algunos casos, las preferentes asumen ese derecho en forma considerable, cuando el dividendo se ha omitido por un número específico de trimestres. Tienen prioridad sobre las utilidades después de impuesto de la empresa para satisfacer el pago de dividendos, y sobre los activos, en caso de liquidación, para satisfacer el pago de capital.

En término de rango, su prioridad es normalmente más baja de todas las obligaciones de la empresa, con excepción de las que tienen las acciones comunes. Por otra parte las acciones preferentes, se parecen en muchos aspectos a las comunes, se puede omitir. En el caso de las más preferentes, el Consejo de Administración, debe decretar el dividendo antes de que se pueda pagar; pero no está obligado a hacerlo, si no conviene a los intereses de la empresa.

Las acciones preferentes, se parecen a las comunes en que forman parte del capital contable de la compañía (a diferencia de la deuda, que forma parte de su pasivo). Si se examina el balance de una empresa, se verá que las acciones preferentes, aparecen debajo del pasivo en las cuentas del capital contable y precisamente arriba de las acciones comunes. Su posición refleja el punto de vista legal, que se les considera como un valor que tiene prioridad sobre las acciones comunes. Igual que otros valores de capital contable, pero a diferencia de los valores de pasivo, las acciones preferentes, no pueden entablar proceso de quiebra contra la empresa, en caso de que sus reclamaciones no sean satisfechas.

Igual que las acciones comunes, pero a diferencia de los bonos, las acciones preferentes, normalmente no tienen fecha de vencimiento. Después de un periodo de espera específico, las preferentes, por lo general, son redimibles, a opción de la empresa, a un precio determinado, aunque hay algunas de carácter perpetuo que la empresa se ha comprometido a no redimir jamás.

CARACTERISTICAS DE LAS ACCIONES PREFERENTES.

El ejecutivo de finanzas, debe estar familiarizado con las características de las acciones preferentes, con el fin de negociar su venta de modo efectivo y adaptar la emisión a las necesidades del mercado.

VALOR A LA PAR (O VALOR NOMINAL).

El valor a la par, representa normalmente el importe de la reclamación en caso de liquidación. Las acciones preferentes, pueden no ser a la par, en cuyo caso, la reclamación por la liquidación se declara en los derechos. Cuando no valor a la par, el dividendo anual se expresa por lo regular con su importe en dinero y cuando es a la par se expresa en porcentaje.

ESTIPULACIONES DE PROTECCION.

Las acciones preferentes, pueden contener estipulaciones de protección destinadas a garantizar el pago de dividendos a su vencimiento. Entre las mas comunes se encuentran la prohibición de vender valores adicionales con prioridad sobre utilidades y pñtivos, requeridos del capital de trabajo.

Tradicionalmente, las estipulaciones de protección de acciones preferentes, no han sido tan inhibitorias para los financiamientos futuros y para la expresión de la empresa como las que acompañan al bono. Son negociables y pueden contener cualquier condición acordada por las partes.

DIVIDENDO ACUMULATIVO.

La mayoría de las acciones preferentes, permiten la acumulación de dividendos emitidos. Si el Consejo de Administración decide no decretar el dividendo preferente, éste se acumula en favor de los accionistas preferentes y no tendrá que pagar antes que los dividendos por acciones comunes.

Las acciones preferentes, pueden no ser acumulativas en cuyo caso la omisión del dividendo, significa que los tenedores preferentes, nunca cobrarán ese dividendo y no pueden obligar a la empresa a que los pague.

AMORTIZACION.

La mayoría de las acciones preferentes, son redimibles a opción de la empresa después de cierto tiempo, generalmente con una prima sobre el valor a la par. Quedan algunas de carácter perpetuo sin fecha de compra, y algunas preferentes van acompañadas de un fondo de amortización destinado al retiro de toda la emisión en una fecha determinada de antemano.

CONVERTIBILIDAD.

Algunas acciones preferentes son convertibles, en el sentido de que el tenedor puede convertirlas en las correspondientes comunes a un precio específico determinado, el valor de las preferentes puede aumentar, con un aumento de precio de las acciones comunes asociadas.

DERECHO DE VOTO.

Algunas acciones preferentes, tienen derecho de voto idéntico al que confieren las acciones comunes. Cada una puede tener derecho a un voto, aunque existen algunas con más de un voto por acción.

Cuando el dividendo preferente se ha omitido por un número determinado de trimestres, la acción preferente típica, adquiere un derecho de voto considerable. En muchos casos, los accionistas preferentes, pueden tener el derecho de elegir un número específico de miembros del Consejo de Administración, para que velen por sus intereses.

PARTICIPACION.

Un reducido número de accionistas preferentes, pueden recibir dividendos superiores a la cantidad señalada, en ciertas condiciones previstas. Si las utilidades después de impuestos de la empresa exceden a una cierta cantidad, por ejemplo, las acciones preferentes, pueden recibir una parte del excedente. Algunas de las preferentes participantes, no tienen limitación en cuanto al monto de la participación, de manera que, si siguen aumentando las utilidades de la empresa, la participación en dichas utilidades, seguirán aumentando también. Otras pueden tener derecho limitado de participación, en cuyo caso, normalmente tendrán que esperar a que los accionistas comunes, reciban una suma fija o un porcentaje de cualquier dividendo efectivo por acciones comunes en exceso de ese importe.

3.4.4 ACCIONES COMUNES.

Cuando se piensa obtener capital a largo plazo, debemos estudiar todas las alternativas para determinar cual es la fuente más apropiada. Esto significa que debemos considerar a las acciones comunes; al igual que los bonos y las acciones preferentes.

CARACTERISTICAS DE LAS ACCIONES COMUNES.

Igual que los bonos y las acciones preferentes, las acciones comunes tienen ciertas características especiales con las cuales se debe familiarizar al ejecutivo de finanzas. Es preciso tenerlas en cuenta antes de decidirse a emplear las acciones comunes como fuente de capital a largo plazo.

CONTROL.

Los accionistas comunes, son los dueños de la empresa. Y por lo tanto, ellos la controlan. Eligen al Consejo de Administración y a los Auditores Independientes que examinan periódicamente la situación financiera de la empresa e informar a los accionistas que no participan directamente en la administración.

Los accionistas comunes, son los únicos que pueden reformar la escritura constitutiva de la empresa y sus estatutos, así como autorizar la venta de activos fijos, las fusiones y las nuevas

emisiones de acciones comunes, acciones preferentes y valores de pasivo.

DERECHO DE LOS ACCIONISTAS.

La compra de acciones, confiere a su propietario ciertos derechos, que pueden influir en la toma de decisiones del ejecutivo de finanzas de obtener capital, mediante esta clase de acciones. En la mayoría de los casos, el propietario puede transferir la propiedad a otra persona, lo cual significa que el derecho de voto puede pasar fácilmente a otras manos capaces de oponerse a la administración actual, desviarla de la consecución de los objetivos de la empresa.

VALOR A LA PAR (O VALOR NOMINAL).

El valor nominal, es un valor asignado arbitrariamente a una acción. Es fijo y por lo general de escaso significado. Se utiliza primordialmente en la contabilidad de la empresa, para establecer la cuenta de capital social.

VENCIMIENTO.

La acción común no tiene vencimiento. Perdura mientras exista la empresa, y como se supone que ésta es una empresa en marcha, sin fecha de extinción determinada, se supone igualmente que la acción tiene la misma vida.

VALOR DE MERCADO Y RIESGO.

Como las acciones comunes son transferibles, tienen un precio de mercado al que están dispuestos a negociar los propietarios actuales y los compradores potenciales. En teoría el valor que predomina en el mercado, refleja el valor de los beneficios que el accionista espera en el futuro, descontados a la tasa ajustada que corresponda.

Un precio más alto de las acciones, significa un costo menor del capital y un avence hacia el logro de los objetivos de la empresa, cuando estos consisten en maximizar el patrimonio de los accionistas.

VALOR EN LIBROS Y VALOR DE LIQUIDACION.

El valor en libros, es la participación por acción de los accionistas comunes, o sea, el activo total de la empresa menos el pasivo total y la participación de accionistas preferentes, dividido entre el número de acciones comunes vigentes.

DERECHOS POTENCIALES.

Los derechos potenciales, se dan a los actuales accionistas la oportunidad de suscribir (comprar) cualesquiera acciones comunes adicionales que se emitan antes de que se ofrezcan a otras personas. La finalidad de la ley de derechos preferenciales, es

conservar la participación proporcional que los actuales accionistas tienen en la empresa.

ACCIONES COMUNES AUTORIZADAS, EMITIDAS Y VIGENTES.

El número de acciones autorizadas, se especifica en la escritura constitutiva de la empresa. Dicho número no puede exceder, a menos que se modifique por voto de los accionistas.

Las acciones emitidas, representan el número de acciones autorizadas vendidas realmente.

Las acciones vigentes, son las emitidas menos las que han sido readquiridas pero no retiradas, las cuales se conocen como acciones de tesorería.

ACCIONES DE TESORERIA.

Estas son las adquiridas pero no las canceladas.

La empresa puede tenerlas en sus libros durante un tiempo considerable y usarlas para fines diversos, como funciones y opciones a los empleados; pero quedan excluidas del cálculo de las utilidades y de otras cifras, puesto que son propiedad de la empresa.

ACCIONES COMUNES CLASIFICADAS O RESTRINGIDAS.

Las acciones comunes clasificadas y las restringidas, son tipos distintos de acciones de la misma empresa, pero con derechos diferentes. Por ejemplo, las acciones comunes clase A, pueden conservar el derecho de voto, mientras que las B no lo tendrán, pero recibirán trato preferente en la declaración de dividendos.

ACCIONES CON INTERESES USUFRUCTUARIO.

Son acciones depositadas en fideicomiso que dan al tenedor, una participación proporcional en las utilidades y en los activos de la empresa, pero no el derecho de voto.

ACCIONES NO REGISTRADAS (NO COTIZADAS EN BOLSA).

Son las que no se pueden vender al público, por tal motivo, carecen de liquidez. Salvo por el hecho de que se deben vender en privado, son idénticas a las de propiedad pública; tienden a venderse a un precio inferior al de las acciones que se negocian públicamente, las cuales se pueden vender con rapidez.

EL DERECHO DE VOTO.

Cada acción común, tiene derecho a un voto en la elección de directores y otros asuntos que les conciernen. El voto se puede emitir personalmente, en la asamblea de accionistas o de poder revocable.

NOMBRAMIENTO DE DIRECTORES.

El nombramiento de directores, se puede llevar a cabo, siguiendo el procedimiento acumulativo o el de mayoría (votación directa). Permite a cada accionistas, acumular una capacidad de voto igual al número de acciones que posee, multiplicado por el número de directores que se tienen que elegir.

Hemos comentado la importancia que representa la emisión y suscripción de acciones como fuente de financiamiento en la empresa, sus características importantes; sin embargo, es conveniente valuar las ventajas y desventajas entre los diferentes tipos de acciones, eligiendo las mejores alternativas que nos lleven al objetivo deseado.

3.5 ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

QUE ES EL ARRENDAMIENTO?

Es un financiamiento de inversiones en bienes de carácter permanente, que pueden contratarse a corto, mediano y largo plazo, evitando la necesidad de comprometer los fondos en el momento de adquirir el uso del bien. Para empresas con problemas financieros, es una buena forma para hacer uso de equipo nuevo.

Existen dos clases de arrendamiento. El primero no es permitible, que se vaya adquiriendo derecho de propiedad sobre el bien. Mediante el segundo, el arrendatario va adquiriendo en propiedad, el bien arrendado a medida que vaya pagando las rentas.

A continuación, se examinan ambos en forma detallada:

ARRENDAMIENTO PURO.

El arrendamiento puro, es un contrato, por medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a cambio del pago de rentas y el cual no se permite que se vaya adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado.

Este tipo de arrendamiento es frecuentemente utilizado, cuando los bienes arrendados tienen un alto índice de obsolescencia, motivando principalmente, por avances tecnológicos que producen mejoras o más rápidas y eficientes máquinas y equipos, o también, cuando se fabrican productos que, por su naturaleza, se tenga planeada su permanencia en el mercado, únicamente por poco tiempo.

Este tipo de arrendamiento, se emplea para arrendar equipos electrónicos para cómputo de procesamiento de datos, maquinaria y equipo para la perforación de pozos petroleros, automóviles, cuando quieren cambiarse en poco tiempo, o cualquier equipo y maquinaria, etc.

Su empleo, deberá revelarse en los estados financieros, mediante una nota (activos fijos tomados en arrendamiento) por lo tanto,

un bien arrendado, no se presenta en los estados financieros como un activo de la empresa y las obligaciones periódicas correspondientes al alquiler o renta, no representa un pasivo, sino hasta su vencimiento. De esta, el financiamiento aparece sin la intervención de los recursos de la empresa.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Cabe hacer notar, que el arrendamiento financiero difiere en gran medida del arrendamiento puro. en este caso, el arrendatario se compromete con la obligación legal irrevocable, de hacer una serie de pagos al arrendador, mediante un contrato a largo plazo, típicamente con base inferior a la vida probable del activo; a cambio de la posición y empleo del mismo. Por la naturaleza de la obligación contractual, el arrendatario realiza el efecto, una compra con un financiamiento 100% proporcionado por el proveedor del equipo.

CARACTERISTICAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Este tipo de arrendamiento, prevee que el arrendatario, vaya adquiriendo en propiedad los bienes; generalmente, tiene las siguientes características:

- a) El periodo inicial del contrato, es considerablemente menor que la vida útil del bien, y el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato por el periodo de la vida útil del bien con rentas considerablemente más bajas que las iniciales.
- b) El arrendatario tiene el derecho durante el periodo del contrato o al término del mismo, de adquirir el activo en propiedad, mediante un pago considerablemente menor que el valor que tiene el bien, al momento de ejercer la opción de compra.
- c) En muchas ocasiones, los bienes arrendados son de características especiales. para satisfacer necesidades específicas del arrendatario.
- d) Durante el periodo de arrendamiento, el arrendatario paga los gastos inherentes de conservación, mantenimiento, reparación, así como impuestos, seguros, etc., que el arrendamiento puro, generalmente, son cubiertos por quien es propietario del bien.
- e) Las rentas pactadas, cubren el valor del bien más los intereses y gastos; por lo tanto, al finalizar el contrato, se adquiere en propiedad el bien.

VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

- a) Desde el punto de vista del flujo de efectivo, es una ayuda importante para los recursos de la empresa, debido a que no se efectúan desembolsos importantes o enganches.

- b) Al responder al cumplimiento de las obligaciones de los contratos, se dejan libres los activos de la empresa y abiertas otras fuentes de financiamiento.
- c) El arrendador, no requiere reciprocidad de saldos, en cuentas corrientes.
- d) El arrendatario puede seleccionar el bien, así como el proveedor y la manera que se desee celebrar el contrato.
- e) El arrendatario, puede tener acceso a mercados internacionales por lo que tiene un amplio panorama sobre los diferentes tipos de bienes existentes en el mercado.

Debido a que el arrendamiento financiero se considera como un instrumento de deuda, la comparación debe de ser hecha con alguna forma de préstamo. Es necesario cubrir lo siguiente: La evitación de la inversión, el efecto de los arrendamientos sobre la capacidad de obtención de préstamos, el problema de los valores residuales, el papel de los impuestos y el costo de los contratos; considerar las altas tasas de interés del financiamiento; por lo que es muy importante que aquellas empresas con problemas de recursos acudan al arrendamiento financiero, deben planear, evaluar y analizar la estructura y la organización financiera, si existe capacidad de absorción de un fuerte costo financiero.

CONCLUSIONES.

1. En épocas actuales con los altos índices inflacionarios, es necesario planear, fijando con precisión lo que debemos hacer, dando un curso correcto a las acciones que han de seguirse, estableciendo los principios que orienten la secuencia de operaciones para realizarlo con determinación del tiempo, utilizando políticas bien definidas para dirigir, encausando las actividades colectivas, sistemáticamente a través de procedimientos y programas elaborados, así como presupuestos estándares y métodos para alcanzar los objetivos. Por medio de la dirección el administrador financiero, debe ejercer a base de decisiones tomadas directamente, delegando autoridad, vigilando simultáneamente, para que se cumplan las metas y llevar a cabo la medición de los resultados, con el fin de corregir, mejorar, formulando nuevos planes de acuerdo a las circunstancias; aprovechando las oportunidades, así como contrarrestando los problemas que obstruyan el camino de los objetivos trazados.
2. La inflación es una enfermedad peligrosa en la vida de las empresas, es necesario conocer sus causas para contrarrestar los efectos que produce en las finanzas, estableciendo políticas y decisiones oportunas, que permitan obtener el mejor aprovechamiento de los recursos, auxiliándose del análisis financiero para medir la liquidez, productividad, cobertura y palanca financiera.
3. La actividad financiera, se debe planear, con mayor eficacia, encaminando los objetivos con principios bien definidos, para comprar, producir y vender; empleando como herramientas de la planeación los sistemas presupuestales, dando mayor importancia al flujo de efectivo, promoviendo la generación óptima de fondos, ya que a mayor efectivo del que se pueda disponer, se puede liquidar más cuentas por pagar, para invertir o ponerlo a trabajar, para obtener mejores utilidades, con los recursos, previniendo el tiempo de escasez del efectivo para acudir al financiamiento.
4. Las empresas, deben adoptar estrategias referentes a la composición de la deuda y capital, combinando los elementos de la estructura financiera, tanto propios como ajenos, obtenidos por financiamientos, planeando hasta donde podemos endeudar a la empresa, eligiendo las mejores fuentes, con estudios previos sobre las ventajas y desventajas que ofrecen, evitando los altos costo financieros por aquellas que están sujetas con fluctuantes tasas de intereses superiores a los índices inflacionarios al utilizar el financiamiento externo, debemos actuar con certeza sobre la utilización de los recursos en los procesos de inversión.

5. Debemos utilizar técnicas contables y financieras, basadas en principios microeconómicos, consultando factores, de costos, precios, volúmenes y productividad, ejerciendo un control de las alternativas seleccionadas, para la toma de decisiones, eligiendo los mejores proyectos de inversión con los máximos rendimientos, con el mínimo costo de capital posible, para obtener mejores utilidades.

NOTA ACLARATORIA:

El presente trabajo fue elaborado sin considerar el Pacto de Solidaridad Económica firmado el 13 de diciembre de 1987.

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

AUTOR	TITULO	EDITORIAL
ARMANDO ORTEGA PEREZ DE LEON.	ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO Y CONTABLE.	INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS.
JOAQUIN MORENO FERNANDEZ.	FINANZAS DE LA EMPRESA.	INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS.
STEVEN E. BOLTER.	ADMINISTRACION FINANCIERA.	LIMUSA, S.A.
JAMES LINES.	LA MEJORA DE LAS UTILIDADES.	LOGOS CONSORCIO, S.A.
LUIS PAZOS.	EL GOBIERNO Y LA INFLACION.	DIANA.
ANTONIO SALDIVAR.	PLANEACION FINANCIERA DE LA EMPRESA.	TRILLAS.
LAWRENCE D. GITMAN.	FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA.	FEM DE MEXICO.
ROBERT W. JOHNSON.	ADMINISTRACION FINANCIERA.	C.E.C.S.A.
ARMANDO ORTEGA PEREZ DE LEON.	INFLACION, ESTUDIO ECONOMIC, FINANCIERO Y CONTABLE.	INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS.
GUSTAVO GONZALEZ DAZ.	CONTABILIDAD DE SOCIEDADES.	B.A.Z.
CHARLES W. GERSTENBERG P.	FINANCIAMIENTO Y ADMINISTRACION DE LAS EMPRESAS.	CONTINENTAL.

CRISTOBAL DEL RIO
GONZALEZ.

TECNICA PRESUPUES-
TAL.

E.C.A.S.A.

ALBERTO GARCIA
MENDOZA.

LAS INVERSIONES A
LARGO PLAZO Y SU
FUNCIONAMIENTO.

CONTINENTAL.

SAM R. GOODMAN.

LA ADMINISTRACION
DE EFECTIVO PARA
EMPRESAS PEQUENAS
Y MEDIANAS.

DIANA.

AGUSTIN REYES
PONCE.

ADMINISTRACION
DE EMPRESAS.

LIMUSA.