



42
2ej

Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

LA ADMINISTRACION DE CIRCULANTES COMO
HERRAMIENTA PARA UNA BUENA TOMA DE
DECISIONES FINANCIERAS.

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA PUBLICA

P R E S E N T A :

JUAN ROMANO CORDOVA

DIRECTOR DEL SEMINARIO: C. P. BENJAMIN SANCHEZ RODRIGUEZ

México, D. F. 1991

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

I N D I C E:

INTRODUCCION	15
CAPITULO I.- ADMINISTRACION DEL ACTIVO CIRCULANTE:	
1.- EFECTIVO.	
1.1.- Introduccion	18
1.2.- Problemas de Sobre-Inversion y Falta de Inversion .	19
1.3.- Politicas del Administrador Financiero	20
1.4.- Procedimiento de Analisis	62
2.- CUENTAS POR COBRAR.	
2.1.- Introduccion	64
2.2.- Problemas de Sobre-Inversion	65
2.3.- Politicas del Administrador Financiero	67
2.4.- Procedimiento de Analisis	71
3.- INVENTARIOS.	
3.1.- MATERIAS PRIMAS	78
3.1.1.- Introduccion	78
3.1.2.- Problemas de Sobre-Inversion	80
3.1.3.- Politicas del Administrador Financiero	82

I N D I C E:

3.1.4.-	Costos de Mantenimiento del Inventario de M.P.	84
3.1.5.-	Niveles Optimos de Inventario de Materias Primas ..	85
3.1.6.-	La Planificación Financiera con los Inventarios de Materias Primas	89
3.1.7.-	Procedimiento de Análisis	90
3.2.-	PRODUCCION EN PROCESO	91
3.2.1.-	Introducción	91
3.2.2.-	Problemas de Sobre-Inversión	92
3.2.3.-	Políticas del Administrador Financiero	93
3.2.4.-	Costos de Mantenimiento del Inventario de P.P.	94
3.2.5.-	Niveles Optimos de Inventario de P.P.	95
3.2.6.-	La Planificación Financiera con los Inven.de P.P. .	96
3.2.7.-	Procedimiento de Análisis	97
3.3.-	PRODUCTOS TERMINADOS	98
3.3.1.-	Introducción	98
3.3.2.-	Problemas de Sobre-Inversión	100
3.3.3.-	Políticas del Administrador Financiero	102
3.3.4.-	Costos de Mantenimiento del Inventario P.T.	103
3.3.5.-	Niveles Optimos de Inventario de Productos Terminados	104

I N D I C E:

3.3.6.- La Planificación Financiera con los Inventarios de Productos Terminados	112
3.3.7.- Procedimiento de Análisis	115

CAPITULO II.- ADMINISTRACION DEL PASIVO CIRCULANTE:

4.- PASIVO.	
4.1.- Introducción	118
4.2.- Problemas de Sobre-Inversión y Falta de Inversión .	122
4.3.- Políticas del Administrador Financiero	124
4.4.- Procedimiento de Análisis	129

CAPITULO III.- LOS ESTADOS FINANCIEROS:

5.1.- Significado	133
5.2.- Objetivos	137
5.3.- Preparación	140
5.4.- Clasificación	153

I N D I C E

CAPITULO IV.- PUNTO DE EQUILIBRIO

6.1.- Punto de Equilibrio 160

Conclusiones 173

Bibliografia 180

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

Es en estos tiempos que los problemas en las empresas se agudizan, la inflación golpea a diestra y siniestra, y el lograr mantener o tener una liquidez viable para no ser causa de los estragos, como son: costos elevados y utilidades reducidas, si no es que pérdidas, es preciso vigilar esta situación para no permitir que se vea alterada la buena Administración de la Empresa.

Cuando la Administración de una Empresa, no es la adecuada, se llega a tener problemas de Sobre-Inversión o de falta de Inversión, situación que es perjudicial, ya que si existe una Sobre Inversión, representará recursos improductivos que vendrán a reflejarse en dejar de producir utilidades, y por contra la falta de Inversión, representa costos financieros para la empresa, las cuales afectan directamente los resultados del negocio.

Con base en lo anterior, el Administrador Financiero deberá utilizar las diferentes herramientas administrativas para lograr un buen manejo de los circulantes activos y pasivos, y en base en ellas, tomar la mejor de las decisiones.

CAPITULO I.-

ADMINISTRACION DEL ACTIVO CIRCULANTE.

1.-EFECTIVO.

1.1.- Introducción.

Un principio básico que integra la buena Administración del Efectivo, es el utilizar al máximo y en forma Productiva la totalidad de Recursos Financieros de la Empresa, mediante una adecuada planeación de las necesidades de Capital de Trabajo, que permite el desarrollo eficiente de las actividades de la Empresa y simultáneamente, evite el desperdicio de recursos que suele presentarse con el dinero y los inventarios

El renglón de Efectivo dentro del Capital de Trabajo, es un aspecto que con frecuencia se descuida, convirtiéndose en una Fuente de Recursos mal aprovechados. También puede ocurrir que la Tesorería, de acuerdo con las buenas prácticas financieras, haya fijado los niveles máximos que deben mantenerse de Efectivo, pero que al llevar a cabo las operaciones se omite ejercer un estricto control sobre tales disposiciones, consecuentemente determinadas cantidades de efectivo permanecerán ociosas.

1.2.-Problemas de Sobre-Inversión y Falta de Inversión.

Estas cantidades pueden ser más o menos importantes, dependiendo de la magnitud de la Empresa, de su mayor o menor liquidez y de la Política Financiera que se lleve: sin embargo, por pequeño que sea el monto involucrado, la Sobre-Inversión o excedentes de Efectivo, deben ponerse a trabajar utilizando para ello los diversos mecanismos u opciones de Inversión que nos muestra nuestro Sistema Financiero Mexicano, así como la falta de Inversión también en base a él nos da la pauta para obtener los créditos necesarios para la buena Administración y poder afrontar los pagos a nuestros acreedores, el obtener Efectivo para pago de impuestos o llevar a cabo un determinado proyecto, etc.

1.3 - Políticas del Administrador Financiero.

Como ya se expresó anteriormente, cuando tenemos una Sobre-Inversión, podemos invertir en las formas que tengamos máximo rendimiento, mayor liquidez y seguridad. Las alternativas de Inversión que puedo recomendar, son en base un poco a la Economía y conocer que existen tres Motivos para mantenerlo:

A).- El Motivo Operativo. - El cual obliga a las Empresas a mantener dinero en alternativas que le permitan funcionar;

B).- El Motivo Precautorio. - El cual obliga a mantener Inversiones para imprevistos, ya sean por causas contingentes o por una mala planeación. Una buena forma de reducir estos imprevistos, es vía una adecuada Administración de riesgos (cobertura vía seguros).¹

C).- El Motivo Especulativo. - El cual permite a Empresas tratar de maximizar sus beneficios Económico-Financieros, tomando mayores riesgos con dinero sobrante.

¹ Los Recursos que se mantienen por motivos operativos y precautorios, no se deben arriesgar, su rendimiento es bajo y deben tener mayor liquidez.

Trataré de abarcar lo que una buena Cartera de Inversiones se puede tener en México, como son las siguientes:

BIENES RAICES.- Esta forma es más bien para Personas Físicas, pero algunos Directivos pueden estar bien relacionados en este tipo de negocios y por lo tanto, se da como una primera alternativa.

Sus características son:

VENTAJAS

- Seguridad.
- Plusvalía.
- Cobertura contra Inflación y Devaluación.

DESVENTAJAS

- Baja Liquidez.
- Costo de Mantenimiento.
- Costo de Oportunidad Elevado por la Distracción de Recursos.

OBRAS DE ARTE.-Constituyen para los Conocedores, una magnífica oportunidad de maximizar su Patrimonio, para los neófitos, una magnífica oportunidad de realizar una pésima inversión.

Sus características son:

VENTAJAS

- Seguridad de Capital para el Concedor.
- Cobertura contra Inflación y Devaluación.

DESVENTAJAS

- Baja Liquidez.
- Riesgo para el Neófito.
- Costo de Seguridad.

DEPOSITOS BANCARIOS.- Constituyen históricamente la alternativa más utilizada en general por el pueblo inversionista de México. Existen diferentes elecciones de depósitos, para diferentes necesidades y de acuerdo a éstas, van a ser los rendimientos que brinden y la liquidez que tengan.

OPCIONES VARIAS:

Depósitos a la Vista.- Están constituidos por las cuentas de Cheques que no generan ningún rendimiento, por consiguiente, tienen un costo de oportunidad elevado, o sea, dinero que no produce nada, pero con liquidez inmediata. Constituyen un medio de pago y, por consiguiente, se definiría como la opción del dinero operativo.

Depósitos de Ahorro. - Han sido importantes para el País, no por el importe de cada cuenta, sino por el conjunto de cuentas de pequeños ahorradores que han estado dispuestos a prestar su dinero por una tasa muy inferior a la de la Inflación. Estos pagan un interés capitalizable semestralmente.

Depósitos a Plazo. - Están representados por Títulos de Crédito (Certificados o Pagarés) que pagan intereses en función del Monto y Plazo de la Inversión. Son una opción interesante para Inversiones operativas y precautorias, ya que permiten programar plazos, el problema que tienen es la baja liquidez, ya que es prácticamente imposible recuperar la inversión antes del vencimiento, los plazos que se manejan actualmente varían entre 30 y 725 Días.

Los Bonos Bancarios. - Constituyen un nuevo tipo de depósito (1985), son Títulos de Crédito emitidos en serie, que contienen: La mención de ser Bonos Bancarios, Lugar y Fecha de Suscripción. Emisor, Importe de la Emisión, Número y Valor Nominal de cada Bono, Tipo de Interés, Plazos para el Pago de Intereses. Capital y forma de Amortización.

Sus características son:

VENTAJAS

- Seguridad.
- Posibilidad de Programarlos.
- Rendimiento de acuerdo a Requerimientos.

DESVENTAJAS

- No cubre el Riesgo Devaluatorio ni de Inflación.
- Liquidez de Acuerdo a Vencimiento.

ACEPTACIONES BANCARIAS. - Son Letras de Cambio Endosadas por el Girador y Aceptadas por un Banco, en realidad convierten para la Sociedad Nacional de Crédito en un Crédito por Aval (contingente) y con ésto la Institución es quien corre el riesgo y nunca la Casa de Bolsa, que es quien recibe el beneficio de la comisión por la operación, se operan a tasa de descuento.

Sus características son:

VENTAJAS

- Seguridad.
- Buen Rendimiento.

DESVENTAJAS

- No cubre Riesgo Devaluatorio ni Inflación.
- Liquidez de Acuerdo a Vencimiento.

C E T E S. - (Certificados de la Tesorería de la Federación). Están constituidos por Deuda del Gobierno Federal con valor nominal de \$10,000.00 (Diez Mil Pesos 00/100 M.N.), y actualmente con vencimiento alrededor de 90 Días, pudiendo ser hasta 365 Días. Se compran a través de Casas de Bolsa a Tasa de Descuento y su Liquidez es tan extraordinaria que se pueden convertir en dinero en 24 Hrs.

Sus características son:

VENTAJAS

- Seguridad.
- Liquidez casi de Cuenta de Cheques.

DESVENTAJAS

- No cubre Riesgo Devaluatorio ni Inflación.
- No permite Establecer Relaciones Bancarias previas a Créditos.

PAPEL COMERCIAL. - Son Pagars negociables a Corto Plazo (15 a 91 Días), no garantizados y emitidos por importes de \$100,000.00 (Cien Mil Pesos 00/100 M.N.), o sus múltiplos hasta por \$500'000,000.00 (Quinientos Millones de Pesos 00/100 M.N.). Se compran a Través de Casa de Bolsa a Tasa de Descuento, y su mercado secundario (Liquidez), es muy bajo.

En este tipo de Inversión, ya debe comenzarse a hacer Análisis fundamental de la Calidad del Papel, es decir, qué empresa lo emite y si realmente estos recursos son necesarios para problemas de Capital de Trabajo. Como no tiene ninguna garantía, es un Préstamo Quirográfico (préstamo directo); se puede decir que algunas Casas de Bolsa lo que querían hacer era convertirlo en Aceptaciones Bancarias para que las Sociedades de Crédito Nacionales corrieran con el riesgo.

Sus características son:

VENTAJAS

Buen Rendimiento.

DESVENTAJAS

- No tiene Respaldo Real la Inversión.
- No cubre Riesgo Devaluatorio ni de Inflación.
- No permite establecer relaciones bancarias previas a Crédito.

PETROBONOS. - Son certificados de participación con valor nominal de \$1,000.00 (Un Mil Pesos 00/100 N.S.), que permiten a sus tenedores participar de los beneficios de las probables alzas del precio del Petróleo y las devaluaciones, al estar respaldados por barriles de Petróleo a tipo de Cambio Controlado, pero para este año de 1987 ya están respaldados en Dólares y los intereses que se generen, estarán en base a la tabla LIBOR Internacional. También se realizan a través de Casas de Bolsa y ya empezamos a introducirnos a la especulación, ya que con el precio del Petróleo se especula en los Mercados Internacionales. En México esta especulación en Petrobonos tiene su límite, ya que en las últimas emisiones tiene un precio Mínimo de Garantía y como mencione anteriormente, el presente año se encuentran respaldados totalmente. Su vencimiento es a 3 años.

Sus características son:

P E N T A J A S

- Buena Liquidez.
- Protección contra Inflación y Devaluación.
- Bajo Riesgo.

D E S V E N T A J A S

- Rendimiento Variable.
- No establece Relaciones Bancarias. previas a Crédito.

ACCIONES DE SOCIEDAD DE INVERSIONES.- Existen Tres tipos a recordar:

- A).- Las de Renta Fija.- Como son las que gozan de ciertos privilegios o derechos sobre las demás que integran el Capital Social y que tienen la primacía en el pago en caso de Liquidación o de Amortización;
- B).- Las de Capital de Riesgo.- Que como su nombre lo dice, implica un mayor riesgo al participar en Capital de Empresas promovidas, que en largo plazo pueden dar un magnífico rendimiento o quebrar;
- C).- Las Comunes.- Tal vez las mejores, ya que su Capital se invierte en empresas ya establecidas y el riesgo se diversifica en inversiones de Renta Fija y Variable, permitiendo, si existe un buen comité de Inversiones, proteger el Capital contra Inflación y devaluación.

Las Tres, son una opción interesante al mediano ahorrador que no puede formar una buena cartera, con el inconveniente de un costo de comisión elevado.

Sus características son:

VENTAJAS

- Buena Liquidez.
- Buena Administración de Cartera.
- En las de Capital de Riesgo y en las Comunes, Protección contra Inflación y Devaluación.
- Seguridad en las de Renta Fija.

DESVENTAJAS

- Costo Elevado.
- Dependencia de Terceros en cuanto a Resultados.
- Riesgo Elevado en las de Capital de Riesgo, menor Riesgo en las Comunes.
- No cubren Riesgo Devaluatorio ni Inflación las de Renta Fija.
- No permiten Establecer Relaciones Bancarias Previas a Crédito.

ACCIONES DE EMPRESAS COTIZADAS EN BOLSA. - Son Títulos de Empresas

Inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y en la Bolsa Mexicana de Valores, que representan una porción de la propiedad de una Empresa. Estas Acciones se adquieren a través de Casa de Bolsa cuando tiene posibilidad de realizar una inversión de regular importancia y dinero sobrante para especular. Existen algunas Casas de Bolsa que tienen una mala práctica y son aceptar únicamente cuentas discretionales, es decir, cuentas sobre las cuales decide en que invertir y cuándo. No es bueno perder los ahorros de toda una vida en manos de otros. es preferible recibir asesoría de la Casa de Bolsa, pero no dejarles a ellos la decisión, no todas las Casas de Bolsa tienen todavía la capacidad de mostrarle al cliente gráficas e información de todas las empresas para que éste decida, lo que es grave, pero supongo, se deberá superar; sin embargo, ofrecen un buen servicio.

Sus características son:

VENTAJAS

- Buena Liquidez.
- Protección contra Inflación y Devaluación.
- Posibilidad de Incrementar el Capital en términos reales

DESVENTAJAS

- Riesgo Elevado.
- No ofrece Rendimiento Fijo.
- Psicológicamente, el Inversorista es un especulador que no quiere correr riesgos.

METALES PRECIOSOS. - Constituyen algo esencial de la especulación sin saberlo, así como una falacia. Algo especulativo, ya que el comportamiento de la Economía Mundial, especialmente la Americana va a Alterar el Precio de estos metales en cuanto a la firmeza que se estimen de las variables económicas en el futuro. Y es una Falacia porque al igual que la inversión en Bienes Raíces, indican que nunca bajan de valor, hay que recordar que el precio del Oro estuvo el 21 de Enero de 1980 a \$850.00 Dólares la Onza Troy, y para el 23 de Diciembre de 1984, se estaba operando a \$308.00 Dólares la Onza Troy.

Los Mercados Especulativos por excelencia, como el de los metales preciosos y el accionario, brindan la posibilidad de ganar y perder, ya sea en alza o en baja

y algo que hay que tener siempre en cuenta es que si alguien decide invertir en éstos, no deben dejar de estar alerta respecto a su comportamiento en ningún momento.

Sus características son:

VENTAJAS

- Buena Liquidez.
- Cobertura contra Inflación y Devaluación.
- Posibilidad de Incrementar el Capital de Términos Reales.

DESVENTAJAS

- Riesgo Elevado.
- Desconocimiento en General de estos Mercados.
- No ofrece Rendimiento Fijo.
- Psicológicamente el Inversionista en México no piensa que puede perder.

OBLIGACIONES -Son Títulos de Crédito Nominativos, con valor nominal de \$100.00 (Cien Pesos 00/100 M.N.) o sus múltiplos, que pueden tener garantía Hipotecaria (bien inmueble) o Quirográfaria (sin garantía), pagar tasa de interés fija o variable, ser convertibles en acciones y ser colocadas en Oferta Pública o Privada.

La Oferta Pública, se realiza a través del Mercado Bursátil y ofrece mercado secundario; es decir, después de la primera venta en que el capital ingresa a la empresa (colocación primaria), pueden venderse los títulos a terceros.

La colocación privada no ofrece este beneficio, en esencia, la inversión en obligaciones constituye un préstamo a largo plazo a las empresas.

Sus características son:

VENTAJAS

- Rendimiento Elevado.
- Posibilidad de Especular con la baja de las tasas de interés en los de Rendimiento Fijo.

DESVENTAJAS

- Puede no tener Respaldo Real la Inversión.
- No cubre Riesgo Devaluatorio ni de Inflación.
- No permite Establecer Relaciones Bancarias Previas a Crédito.
- Posibilidad de pérdida en las de Rendimiento Fijo.

Se ha mostrado cómo los problemas de Sobre-Inversión pueden ser aprovechados para llegar a adecuarse, según las necesidades de cada empresa y adopte a la vez sus Políticas de Inversión.

Pero sucede que no todas gozan de una buena o excelente liquidez y que por esta razón el riesgo es la probabilidad de incurrir en Insolvencia Técnica, ésta se presenta desde el punto de vista legal, siempre que los Activos de una Entidad sean menores que sus compromisos o sea un Patrimonio Neto Negativo.

La Insolvencia Técnica en forma más clara, es decir, que una entidad sea incapaz de cumplir con sus obligaciones de caja, la evaluación del riesgo incluye necesariamente un análisis de la misma.

La Financiación por falta de Inversión, incluye un equilibrio entre riesgo y rentabilidad, se debe suponer que la entidad tiene establecida una política con respecto a pagos por compras, mano de obra, impuestos y otros gastos. Entonces los importes en cuentas por pagar y otros gastos acumulados, incluidos en pasivos a corto plazo, son variables activas de decisión.

La falta de Inversión, o sea, los Créditos a que tenemos que estar sujetos para obtener la liquidez adecuada para sobrellevar nuestro objetivo en una empresa, ya sea para llevar a cabo esos proyectos de ampliación, cambiar maquinaria para mejorar la producción o solventar el abastecimiento en Materias Primas, nos lleva nuevamente a recurrir a las instituciones que nuestro Sistema Financiero Mexicano a constituido para tomar de ellos la mejor opción de Crédito y que no sean los socios quienes tuvieran que hacer una aportación al capital o dejar de cobrar sus dividendos, o en última instancia, vender algún activo.

Nuevamente mostraré una amplia Cartera de Financiamiento, estas organizaciones deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar sus períodos de recuperación, la situación Financiera o Económica del solicitante, así como su Capacidad Administrativa y Calificación Moral, además de las garantías que ofrece. Los tipos de Financiamiento o Préstamos que se ofrecen, son los siguientes:

PRESTAMO PERSONAL. - Se otorga a Personas Físicas sujetas de Crédito por plazos de 3, 6, 9, 11 meses, actualmente por montos entre \$5,000.00 y \$100,000.00 Pesos, con una tasa de interés global y una comisión de apertura, se paga mensualmente, se documenta mediante pagaré y requiere de Aval.

PRESTAMO QUIROGRAFARIO. - Este tipo de préstamo se conoce también como préstamo directo o préstamo en blanco pues su garantía es la solvencia y moralidad del solicitante. Puede requerirse aval y su plazo máximo es de un año legalmente y 90 días realmente. Su disposición es revolvente y se amortiza al vencimiento, como formalmente no se pide información respecto al destino del Crédito, el funcionario que lo otorgue debe ser muy experimentado.

DESCUENTO - Esta operación, consiste en transferir en Propiedad Títulos de Crédito a una Institución de Crédito, que pagará en forma anticipada el Valor Nominal del Título, menos una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento, y una comisión por la operación.

Esta operación se realiza en un plazo legal hasta de 10 años, real de 90 días, y es revolvente.

DESTINO DEL CREDITO:

- A).- **Descuento Mercantil**. - Las Sociedades Nacionales de Crédito manejan en forma preferente descuentos de Títulos provenientes de operaciones de Compra-Venta de mercancías.
- B).- **Descuento No Mercantil**. - Son las operaciones de descuento que no provienen de operaciones de Compra Venta de mercancías y se lleva a cabo con particulares.

PRESTAMO CON COLATERAL. - Es un préstamo del tipo del Quirográfario, con la variante de que existen garantías reales como documentos de la cartera del cliente o contra-recibos de empresas, como Petróleos Mexicanos, Productos Pesqueros Mexicanos, etc., y la amortización del préstamo es al vencimiento de los documentos.

PRESTAMO PRENDARIO. - Este tipo, mantiene estrecha relación de los Almacenes Generales de Depósito con las Sociedades Nacionales de Crédito, ya que las últimas lo otorgan a través del financiamiento de los Inventarios vía Certificados de Depósito y Bonos de Prenda que expiden los primeros. También pueden ser otorgados con prenda de valores (Obligaciones o Acciones) y a éstos se les llama Reporto.

El plazo legal, es hasta 10 años, el real de 90 días y su amortización se hace al vencimiento de los documentos.

CREDITO DOCUMENTARIO. - Mediante esta operación, una Sociedad Nacional de Crédito, se compromete mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado el importe de bienes específicos al beneficiario "X", contra documentación. Esta operación puede ser revocable o irrevocable.

Es revocable cuando el que lo establece puede cancelarlo;

Es irrevocable cuando se requiere para su cancelación que todos estén de acuerdo.

Generalmente se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en Escritura Pública o en Instrumento Privado inscrito en el Registro Público.

CREDITO EN CUENTA CORRIENTE.- Son préstamos contratados para que los clientes de las Sociedades Nacionales de Crédito puedan disponer en el momento que lo deseen, de una suma acordada utilizando Cheques (sobregiro autorizado). Es el Crédito Revolvente clásico, y una derivación de éste, es la Tarjeta de Crédito, por medio de la cual la Sociedad Nacional de Crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios de consumo que éste adquiera. La utilización de este tipo de Crédito, es para cubrir necesidades eventuales de efectivo pudiéndose requerir aval su plazo es de 180 días y se amortiza a través de mantener cuando menos cada 90 días saldo positivo en la cuenta de cheques.

PRESTAMO PARA LA ADQUISICION DE BIENES PARA CONSUMO DURADERO.- Se otorgan a personas físicas sujetas de crédito, a plazos de 6, 12, 18 o 24 meses, hasta por un monto de \$250,000.00 (Dosecientos Cincuenta Mil Pesos 00/100 M.N.), actualmente por el 50% del valor de los bienes. La forma de pago es mensual, con una tasa de interés global y una comisión de apertura, se documenta mediante pagaré y la garantía la constituye la factura endosada.

CREDITO DE HABILITACION O AVIO.- Es un préstamo a corto y mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de Producción o Transformación de la Actividad Industrial, Agrícola o Ganadera y pueden ser:

- A).- Préstamo de Habilitación o Avio a la Industria.- Son los destinados a adquirir Materia Prima, Materiales, Pago de Obra de Mano Directa y lo relacionado con Producción en Proceso.
- B).- Préstamo de Habilitación o Avio a la Agricultura.- Son para la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, pago de maquilas de preparación de tierras, pago de agua, pago de jornales, etc.
- C).- Préstamo de Habilitación o Avio para la Ganadería.- Son para compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, jornales, etc.

Se requiere un Contrato Privado, ratificado ante Notario Público o Escritura Pública. Su plazo es de 3 años con garantía de Materias Primas y/o Materiales, pudiéndose grabar la Unidad Industrial, Agrícola o Ganadera, además de otorgar Garantía Hipotecaria o Fiduciaria Adicional. La Amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de Capital.

CREDITO REFINANCIARIO. - Es un Préstamo a Mediano y Largo Plazo que se utiliza para fomentar la Producción o Transformación de Artículos Industriales, Agrícolas o Ganaderos y que se invierte en la liquidación de ciertos Pasivos o en ciertos Activos Fijos:

- A).- Adquisición y/o Instalación de Maquinaria y Equipo Adicional;
- B).- Construcción de Obras destinadas al Negocio;
- C).- Adquisición de Bienes Muebles e Inmuebles;
- D).- Compra de Ganado de Reproducción;
- E).- Construcción de Establos, Bodegas, Silos Forrajeros, Baños Garrapaticidas;
- F).- Apertura de Tierras para Cultivos;
- G).- Adquisición de Aperos, Instrumentos, Útiles de Labranza y Abonos;
- H).- Pago de Adeudos Fiscales o de Pasivos Relacionados con su Operación.

Se requiere un Contrato Privado ratificado ante Notario Público o Escritura Pública, su plazo legal es de 15 años en la Industria y de 5 años en la Agricultura y Ganadería. Actualmente se otorgan a plazos de 3 a 10 años, las garantías deben estar libres de gravámenes y están constituidos por los bienes adquiridos más Activo Fijo en hipoteca o prenda. La Amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de Capital. Están documentados con pagarés.

CREDITO CON GARANTIA INMOBILIARIA.- Este tipo de Préstamo, se conoce comunmente con el nombre de Préstamo Hipotecario y está destinado a la Adquisición, Edificación, Obras o Mejoras de Inmuebles, aún cuando la garantía está constituida en función del inmueble hipotecado, pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debe demostrar capacidad de pago.

Este tipo de Crédito requiere Contrato Inscrito en el Registro Público de la Propiedad, para cualquiera de los tres tipos de solicitantes:

- A).- Empresas;
- B).- Particulares para Vivienda;
- C).- Otros.

En el caso de las Empresas se requiere que dentro de las características de Crédito éste sea destinado al Objeto Social de éstas. Es un Crédito a Mediano y Largo Plazo en que las Amortizaciones de Capital se hacen en forma mensual, trimestral o anual, y el pago de intereses mensualmente.

En el caso de los Particulares para Vivienda, es Préstamo a Largo Plazo en que las Amortizaciones de Capital e Intereses se hacen generalmente en forma mensual.

Los otros tipos de Créditos con Garantía Inmobiliaria cumplen con las características de éste, pero no son destinados ni para la Vivienda de la Persona Física ni para el Objeto Social de la Empresa.

PRÉSTAMO CON GARANTÍA DE UNIDADES INDUSTRIALES.- Este tipo de Préstamo

documentado con pagarés previamente formalizado por Banco de México y ratificado ante Notario Público o Corredor, es muy especial en cuanto a su destino, ya que éste debe ser distinto al de los de Avío o Refaccionarios, y no deben ser utilizados para Adquirir o Construir Bienes Inmuebles. Es utilizable para Consolidar Pasivos, para tesorería o cuando se tiene Problemas Financieros y no se tiene un tipo de Préstamo Específico al cual acudir. Es Amortizable a Mediano y Corto Plazo, mediante pagos mensuales, trimestrales o semestrales, tanto de capital como de intereses, pudiendo existir un período de gracia (pago de intereses en un plazo sin amortizar capital). Lo más pesado de este tipo de financiamiento lo constituye la garantía en primer lugar, que abarca todos los Elementos Materiales de la Empresa (muebles, inmuebles, dinero, créditos a favor de la empresa, etc.), además de posibles Garantías Adicionales sobre Bienes de Terceros.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO. - Consiste en un Contrato, por medio del cual el Arrendador se obliga a entregar al Arrendatario a cambio del pago de una renta durante un plazo pactado e irrevocable del uso de un bien, teniendo la opción al final del plazo de:

- A) - Trasladar la Propiedad;
- B) - Volverle a Rentar el Bien;
- C) - Enajenar el Bien a una Tercera Persona, distribuyéndose el importe de la enajenación.

La ventaja para el Arrendatario, consiste en el hecho de utilizar Activos Fijos, sin necesidad de desembolsar inmediatamente Capital. Algunas Empresas por necesidades Financieras, venden algunos de sus Activos Fijos y los recompran mediante Arrendamiento Financiero incurriendo en las desventajas de esta Fuente de Financiamiento;

Costo de Intereses Altos, mantener Deuda Fija casi Irrevocable, ya que implicaría altos costos la liberación anticipada, no poder deshacerse fácilmente de este equipo, si se vuelve obsoleto, no poder disponer del equipo ni darlo en garantía.

Por el lado de las ventajas, libera dinero para otros usos, podría la Empresa reestructurar su Pasivo, cubriendo los de corto plazo, no se incurriría en costo de reciprocidad, se podría financiar el 100% del bien y no se utilizarían otras Fuentes de Financiamiento normales.

PRESTAMOS INTERNACIONALES.- Para esto, debemos recordar la importancia que tiene la Deuda Externa en México, que es un País subdesarrollado y no ha podido fomentar el ahorro interno y ha crecido con ahorro externo, y que la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, señala como objetivo promover la participación de la Banca Mexicana en los Mercados Financieros Internacionales y Autoriza el Establecimiento en Territorio Nacional de Oficinas de Representación de Entidades Financieras del Exterior y la operación de Sucursales de Bancos Extranjeros, que estuvieren operando prácticamente antes del 10. de Septiembre de 1982 (Citibank).

Lo anterior, es con el objeto de remarcar la importancia del Crédito Externo, que dadas nuestras características, permite la compra de Materias Primas, Insumos y Tecnología, que nos son necesarias. Para acudir a estos mercados, tal vez lo más importante sea el conocer lo que es el Mercado de Eurodólares y los créditos Sindicados.

Los Mercados de Eurodólares.- Que no sólo opera en Europa, sino también en Beirut, Massu y Singapur, entre otros. ni opera únicamente con Dólares, sino con cualquier otra Moneda, es el Mercado Internacional por excelencia, no regido por ninguna autoridad, salvo por la oferta y la demanda y con tasas de interés bajas, expresadas en puntos (%), sobre la tasa LIBOR (London Interbank Offered Rate).

En este contexto, cabe señalar que la necesidad de créditos importantes orilló a México a acudir a Créditos Sindicados, encabezados tanto por Bancos Mexicanos como por Internacionales, algunos de ellos con oficinas de representación en México.

Los Créditos Sindicados. - Son créditos otorgados por varios Bancos, para diversificar el riesgo y para reunir los fondos que por diferentes causas, entre otros, Monto, no podrían otorgar en lo individual, a través de un Banco Líder.

Generalmente se otorgan a un plazo máximo de 10 años, a una tasa " X " puntos arriba de la tasa LIBOR.

En estos Financiamientos, ocupa primordial importancia el Líder del Sindicato, ya que debe identificar el préstamo; es decir, analizar la capacidad crediticia del solicitante y la factibilidad de colocación del préstamo y de acuerdo a éste, establecer plazos, periodos de gracia, programa de pagos (anuales o semestrales), condiciones de pre-pago, la sobre-tasa, las comisiones por administración legal en que se establecen restricciones y pre-pagos; debe colocar el préstamo, esto se hace por télex o por teléfono, en primera instancia, confirmando por escrito y debe administrar el crédito, donde se incluirá el establecimiento de tasa a cada vencimiento, el cobro de intereses, comisiones y

participantes, revisiones periódicas de la situación financiera del acreditado y supervisar que se cumplan las condiciones establecidas en el contrato.

Otras opciones que se tienen para solventar a las Empresas, son por medio del Financiamiento del Sistema Bursátil.

Los principales medios de Financiamiento que ofrece a las Empresas, son las siguientes:

- A).- Papel Comercial;
- B).- Aceptaciones Bancarias;
- C).- Obligaciones;
- D).- Acciones.

De las cuales hablaré a continuación, para observar el comportamiento a seguir y los medios de adquisición.

PAPEL COMERCIAL. - Las empresas cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores, pueden acudir a este tipo de Financiamiento, constituido por pagarés negociables a corto plazo, entre 15 y 91 días, no garantizados, emitidos por importes mínimos de \$100,000.00 (Cien Mil Pesos 00/100 M.N.) o sus múltiplos, hasta por \$500,000,000.00 (Quinientos Millones de Pesos 00/100 M.N.) y colocados a tasa de descuento.

Para poder emitir Papel Comercial, las empresas deben presentar la siguiente documentación a la Comisión Nacional de Valores, para obtener la autorización y la inscripción en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios:

- A). - Solicitud;
- B). - Copia del Poder de la(s) Persona(s) Autorizada(s) para suscribir los Pagarés;
- C). - Estados Financieros incluyendo Presupuesto de Caja;
- D). - Proyecto del Prospecto y Aviso de Oferta;
- E). - Copia del Título a Emitir;
- F). - Líneas de Crédito de la Emisora;
- G). - Contrato de Colocación con la Casa de Bolsa.

El importe de los pagarés estará limitado por la Comisión Nacional de Valores siendo por un plazo anual renovable, se pueden hacer en emisiones parciales, la tasa de descuento se fija entre Emisora y Casa de Bolsa, y en caso de No cumplimiento puede revocarse la autorización. Las Casas de Bolsa, pueden operar Papel Comercial Extrabursátil, en Mercado Primario para financiar a empresas, con tasas libres y diversas garantías.

ACEPTACIONES BANCARIAS. - Dado que el Sistema Financiero Mexicano mostró problemas de liquidez y que en las empresas pequeñas y medianas este problema fue más grave por tener menos acceso a Fuentes de Financiamiento, el Banco de México, mediante oficio del 13 de Noviembre de 1980, comunicó a la Comisión Nacional de Valores, que las Letras de Cambio aceptadas por los Multibancos para el Financiamiento de Empresas Medianas y Pequeñas, establecidas en México, conocidas como "Aceptaciones Bancarias", quedaban inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios a solicitud de la institución interesada, tramitada por Banco de México.

Aparte de ser una Fuente de Financiamiento para la pequeña y mediana empresa, le evita el costo de la reciprocidad con la Sociedad Nacional de Crédito, y a éste le representa sólo una obligación contingente, no distraiendo sus recursos.

La Emisión de las Aceptaciones Bancarias, es a tasa de descuento, también a corto plazo y con un costo de comisión por parte de la Sociedad Nacional de Crédito, debido a que el estudio debe ser similar al de un Estudio de Crédito y al aval que otorga (crédito por aval).

EMISION DE OBLIGACIONES. - Las obligaciones son títulos de crédito nominativos, que emite una Sociedad Anónima a través de los cuales se compromete a pagar intereses trimestrales o semestrales por el uso de Capital (deuda), durante un "X" período de tiempo, a cuyo vencimiento regresará el Capital a los tenedores de las Obligaciones.

Las Obligaciones a través del tiempo y con el cambio de la situación económica han sufrido variaciones en sus características, fundamentalmente en lo referente a intereses. En su inicio las obligaciones pagan tasas de interés fijas, posteriormente salió la emisión con tasa de interés creciente, en 1978, emitidas por Industrias Resistol, S. A., cuya tasa de interés creció 0.5% semestralmente. El siguiente periodo de obligaciones salió con tasa de interés variable, con piso y techo; es decir, una tasa fija mínima y máxima. Posteriormente en 1980, Teléfonos de México, S. A., emitió obligaciones sin piso ni techo; es decir, sin límites a la baja o a la alza, en las tasas de interés. La variabilidad de las tasas de interés, consiste en el hecho de que pagan "X" puntos arriba ("X" más), que algún tipo de depósito.

Otra característica de las obligaciones la da su garantía en un principio todas las obligaciones eran hipotecarias, y debido a que esto era un gravamen que restringía la posibilidad de créditos para la empresa, se cambió la política hacia la emisión de Obligaciones Quirográficas, que como la raíz de su nombre lo indica,

no tienen garantía salvo la buena fama. En 1982, a raíz de la crisis, volvieron a ponerse de moda las Hipotecarias.

Una característica adicional de las Obligaciones, está dada en función de la forma de pago, la cual, tradicionalmente a sido en efectivo. En 1980, Valores Industriales, S. A., cambió esta trayectoria histórica al emitir obligaciones convertibles; es decir, obligaciones que en el momento de ser pagadas, en vez de pagarse en efectivo se canjean por acciones. Hasta la fecha no a podido ser ejercida esta opción, pues el valor teórico de la acción, ha sido superior al precio del mercado, y las acciones en colocación primaria, no pueden venderse a precio inferior a su valor nominal o valor teórico.

La última característica de las obligaciones, se refiere a la colocación; es decir, su venta al público. Esta colocación puede ser pública o privada, y en general, de las que se tiene conocimiento, es de las ofertas públicas, las colocaciones privadas en general, se realizan entre los mismos propietarios y tienen la característica de no tener liquidez, es decir, no es

fácil que un tenedor pueda vender su posición de obligaciones, y si la vende, normalmente lo hará a un precio muy castigado, ya que no hay un amplio mercado para estos valores. La colocación pública no tiene esta característica, pero sí debe llenar una serie de requisitos ante la Comisión Nacional de Valores y ante la Bolsa Mexicana de Valores, S. A. de C. V., que quedan resumidas en los siguientes puntos:

A).- Solicitud;

B).- Copia de la Escritura Pública de emisión de las obligaciones;

C).- Características de la emisión:

- 1.- Monto;
- 2.- Obligaciones en Circulación;
- 3.- Valor Nominal;
- 4.- Tipo de Interés, Periodicidad y Fechas de Pago;
- 5.- Plazo;
- 6.- Tablas de Amortización;
- 7.- Garantías;
- 8.- Proyecto de Aplicación de Fondos;
- 9.- Representante Común de los Obligacionistas;

D).- Copia del Acta de la Asamblea que haya autorizado la emisión;

E).- Requisitos para la emisión de Acciones.

La emisión de obligaciones, debido a su desconocimiento y al hecho de que aparentemente representan inversión a largo plazo forsose para los obligacionistas, ha sido una Fuente de Financiamiento muy poco socorrida en México.

EMISION DE ACCIONES. - Hablar de emitir acciones, implica hablar de invitar a nuevos socios o a los socios actuales a realizar aportaciones de capital en efectivo o en especie. Normalmente las aportaciones son en efectivo y casi siempre por acciones comunes, las acciones preferentes casi no funcionan en el Mercado Mexicano, ya que tienen voto restringido; es decir, no participan plenamente en la administración; el dividendo preferente que puede ser acumulable, es mínimo, alrededor de 16% ó 18% sobre valor nominal, antes de Impuestos (deben respetarse para calcular lo neto); pueden cancelarse a través de Asamblea Extraordinaria de Accionistas, como sucedió en Tubos de Acero de México, S. A. (TAMSA), que las liquidó a su valor nominal de \$100.00 (Cien Pesos 00/100 M.N.), en tanto colocó acciones comunes a un precio de \$209.00 (Doscientos Nueve Pesos 00/100 M.N.) cada una; el derecho preferente a liquidación, resulta

ya un aspecto secundario, pues al crearse una empresa su objetivo no es el liquidarla. Conociendo las características de las acciones preferentes, deben conocerse las de las acciones comunes, que entre otras, son:

- Representan propiedad y tienen derecho a dividendos cuando haya utilidad;
- Derecho a participar en la liquidación;
- Derecho a solicitar comisarios cuando falta la totalidad de éstos;
- Derecho a solicitar Asamblea cuando no se haya celebrado en 2 años;
- Derecho a información, es decir, a revisar los libros y documentos antes de la asamblea;
- Derecho a voto, es decir, a aprobar o no los acuerdos de las Asambleas de Accionistas.

Existen además lo que se conoce como los derechos de las minorías, que en esencia son:

- A).- Cuando representen el 25% del Capital Social y existan más de tres consejeros, se tienen derecho a nombrar a uno por esta razón las empresas no colocan más del 20% o 22% de su Capital Social;
- B).- Cuando representen el 33% podrán solicitar Asamblea General de Accionistas en cualquier momento, oponerse a resoluciones de Asambleas Generales si presentan la demanda antes de 15 días, después de la Asamblea y si no concurrieron o tuvieron voto contrario, señalando el Contrato o Precepto violado, pudiendo también apelar la Asamblea por tres días, si no tienen suficiente información.

Las características que se han señalado a las Sociedades Anónimas, que conforman por sus características flexibilidad para aumentar el Capital Social, facilidad para formarlas y limitación de la responsabilidad de los Socios hasta por el importe de sus Aportaciones, el tipo de Sociedad que predomina en México, una Sociedad de Capital, aún cuando existe la forma de Sociedad que concilia los intereses de Capital y Trabajo que es la Cooperativa, la cual por problemas burocráticos, en su trámite y por su poca flexibilidad no se ha desarrollado.

La colocación de acciones, puede ser Primaria o Secundaria, nos referiremos a la Primaria, pues es cuando entra el dinero a las empresas, a través de la colocación secundaria los tenedores de acciones, son los que reciben el dinero al vender su tenencia. También la colocación puede ser privada o pública, en el caso de colocación privada es poco lo que se puede decir, pues se invita a un grupo de inversionistas a que participen en el capital de "X" empresas, lo que sí se puede mencionar, es que el inversionista que participa en una colocación privada, nunca conoce lo que vale realmente su inversión si no tiene una mayoría de las acciones, está a expensas de lo que otros decidan y no tienen liquidez. A través de la colocación pública (en Bolsa), se corre el peligro de perder el control de la empresa (mayoría de las acciones), pero sí se conoce el valor de la misma a través del precio de la acción. y en dado caso resulta más o menos sencillo realizar la venta de acciones, teniendo liquidez casi inmediata. Para poder colocar acciones públicamente, se requiere autorización de la Comisión Nacional de Valores y cubrir los siguientes requisitos ante ésta y ante la Bolsa Mexicana de Valores, S. A. de C. V.:

A).- Requisitos Legales:

- 1.- Escritura Constitutiva y Reformas a los Estatutos;
- 2.- Lista de Asistencia a la última Asamblea;
- 3.- Curriculum de los Miembros del Consejo de Administración;
- 4.- Libros de Actas al corriente;
- 5.- Lista de Funcionarios y Antigüedad.

B).- Requisitos Financieros:

- 1.- Estados Financieros Dictaminados de los últimos 5 Años, con una antigüedad máxima de 6 meses para la Bolsa Mexicana de Valores y de 3 meses para la Comisión Nacional de Valores (si no es cierre de ejercicio social, sin dictaminar);
- 2.- Estados Financieros proyectados a 3 Años;
- 3.- Relación de los Valores en poder de la empresa.

C).- Requisitos Económicos:

- 1.- Estudio Socio-Económico realizado por Profesionalista Independiente, normalmente por el mismo Despacho de Auditores que presta sus servicios a la empresa, consistente en breves estudios de mercado, producción, proveedores, patentes y marcas, regalías y relaciones obrero-patronales, entre otros. Lo ideal sería que este estudio lo realizarán, por su formación profesional, Licenciados en Administración.

D).- Requisitos de Colocación:

- 1.- Por qué se colocan los valores;
- 2.- Políticas de Dividendos Histórica y Futura;
- 3.- Proyecto de Prospecto el cual es un cuadernillo informativo en cuya carátula debe tener la mención de ser oferta pública, número de valores, precio, monto de la emisión, período de la oferta, posibles adquirentes, autorización de la Comisión Nacional de Valores, con el número de oficio y en su contenido interior, debe contener un resumen de los tres primeros puntos y la aclaración de que la Comisión Nacional de Valores no certifica la bondad del Valor ni la solvencia del Emisor.

Para llegar a cubrir todos estos requisitos, la empresa ya debió haber tomado en cuenta el precio probable al que se colocarían los valores, negociando con el banquero inversionista en base a la situación del mercado bursátil, específicamente razones p/v, tasas de interés, e inflación entre otros; el costo de la colocación que es variable (entre 3% y 5%); las cuotas a la Comisión Nacional de Valores, tanto por inscripción como por permanecer inscritas en el Registro Nacional de Intermediarios y Emisores y las cuotas a la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

La oferta pública de valores, tanto de acciones como de obligaciones y papel comercial se realiza a través de un Sindicato Colocador, un grupo de Casas de Bolsa que venden los valores entre sus Clientes, encabezadas por una(s) de ellas.

1.4.- Procedimiento de Análisis.

Algunas de las técnicas que en base a razones financieras se pueden aplicar para el análisis de este rubro, son las siguientes:

	/		/	ACTIVO DISPONIBLE	

				PASIVO CIRCULANTE	(prueba del ácido)
/		CIRCULANTE			
/					
DE				ACTIVO CIRCULANTE	
SOLVENCIA				-----	
		INMEDIATO		PASIVO CIRCULANTE	(índice de solvencia)

De la prueba del ácido, podemos decir que representa el margen de seguridad y liquidez ofrecido para pagar deudas a corto plazo. Esta razón indica que por cada peso que se tiene en el activo disponible, cuánto se podría pagar de pasivo a corto plazo en un momento determinado.

El índice de solvencia, es la capacidad de pago a corto plazo que tiene la Entidad y también sirve para estudiar el Capital de Trabajo.

E J E M P L O:

ENTIDADES

	"A"	"B"	"C"
AC	\$ 300,000	\$ 900,000	\$ 240,000
PC	\$ 150,000	\$ 600,000	\$ 80,000
R:	\$ 2.00	\$ 1.50	\$ 3.00
	=====	=====	=====

Su interpretación sería:

"A" - Por cada \$ 1.00 de Pasivo Circulante, la Entidad tiene \$ 2.00 de Activo Circulante;

"B" - Por cada \$ 1.00 de Pasivo Circulante, se tiene \$ 1.50 de Activo Circulante;

"C" - Por cada \$ 1.00 de Pasivo Circulante, se tiene \$ 3.00 de Activo Circulante.

COMENTARIOS

De lo anterior, se desprende de la Entidad que muestra una mejor situación financiera, es la "C"; pero también hay que ver otros puntos de vista, éstos pueden ser que el saldo de las Cuentas de Clientes, Documentos por Cobrar e Inventarios tengan que ser castigados por incobrables o por mercancía obsoleta; esta consideración se hace para evitar que los saldos estén inflados y así el resultado de la razón obtenida sea correcta.

2.- CUENTAS POR CORRER.

2.1. - Introducción.

Es necesaria la conversión de las mercancías en clientes en un período anual, cuyo importe debe ser proporcional a los demás elementos financieros que concurren en la entidad y deberán recuperarse en el plazo normal de crédito que concede la misma y que debe estar acorde con el que ordinariamente acostumbre conceder la mayoría de los negocios que se dediquen a la misma actividad.

Puede suceder un desequilibrio financiero en la empresa si el importe de la inversión en clientes, no guarda la debida proporción con los otros elementos financieros, ésto significa una deficiencia y toda deficiencia produce un desperdicio y éste produce una reducción en las utilidades.

2.2. - Problemas de Sobre-Inversión.

El problema de Sobre-Inversión, es que no se recuperara dentro del plazo normal de crédito, puesto que significa que los clientes no están cumpliendo oportunamente sus obligaciones.

Una manera de medir la Sobre-Inversión en Cuentas por Cobrar y su trascendencia, es por el importe de la pérdida en los créditos incobrables y el costo de administración de la inversión.

Para poder acelerar la cobranza y reducir las pérdidas y demás gastos y como medio de financiamiento, se acostumbra ofrecer descuentos por pronto pago, pero es conveniente comparar el monto de dicho descuento con el costo de administración de la inversión en clientes para precisar cuál de las dos alternativas es la más conveniente.

La Evaluación del Riesgo Crediticio.

Una vez que se han utilizado Fuentes de Información disponibles y se ha acumulado una masa de datos, éstos tienen que ser interpretados y adoptada una decisión sobre la concesión del crédito. Para digerir los hechos y tomar una decisión de crédito, muchos funcionarios responsables de esa función, tienen en la mente más o menos explícitamente, como criterios fundamentales, las llamadas 4 "ces" del crédito, que son:

CAPITAL
CAPACIDAD
CARACTER
CONDICIONES

CAPITAL. - Se refiere a los recursos financieros de la compañía, según aparecen indicados principalmente en sus Balances Generales.

CAPACIDAD. - Hace referencia a la experiencia de los funcionarios principales y a la habilidad demostrada por la empresa para operar con éxito, ésto último, hasta un buen grado indicado por el historial de utilidades de la compañía.

CARACTER. - Se refiere a la reputación de honrades y justo trato de los propietarios y de la dirección. La información que refleja desfavorablemente la integridad de los ejecutivos principales, es especialmente importante, porque las consideraciones de tiempo y costos limitan la extensión y escrupulosidad hasta donde puede llevarse la investigación, y es probable que un "Pícaro" listo, sea capaz de presentar una situación exteriormente atractiva.

CONDICIONES. - Sugiere la posibilidad de imponer limitaciones o restricciones especiales a la concesión de crédito a cuentas que son dudosas.

En la mayoría de las compañías, una fracción menor de las cuentas a crédito, causan un tanto por ciento muy alto de los dolores de cabeza del Departamento de Crédito.

2.3.- Políticas del Administrador Financiero.

Políticas de Crédito y Cobranzas.- Dentro de una empresa, vemos que las políticas de Crédito incluyen varias decisiones, tales como:

- A).- Calidad de las Cuentas Aceptadas;
- B).- Plazo de Crédito;
- C).- Los Descuentos Concedidos;
- D).- El Nivel de Gastos de Cobranzas.

La decisión debe incluir, en cada caso, una comparación entre lo que se ganaría con un cambio en políticas con los gastos ocasionados por ese mismo cambio. Las Políticas Óptimas de Crédito y Cobranzas, serían aquellas que produjeron unas ganancias marginales que fueron iguales a los costos marginales.

Para maximizar las utilidades provenientes de unas políticas de crédito y cobranzas, la firma debe variar estas políticas conjuntamente, hasta que se obtenga una solución óptima. Esta solución determinará la mejor combinación de patrones de crédito, plazo de crédito, políticas de descuentos, condiciones especiales y nivel de los gastos de cobranza.

PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA.- Además de los procedimientos de crédito para una cuenta individual, la empresa debe establecer procedimientos claros para el manejo de las cuentas vencidas o de cuentas morosas. La pregunta que debe contestarse primero, es: Qué tan vencida puede llegar a estar una cuenta antes de que se inicien los procedimientos de cobro?, porque una cuenta por cobrar, es tan buena como la probabilidad que se tenga de que será pagada.

Una empresa no puede darse el lujo en nuestros días de esperar demasiado antes de iniciar los procedimientos de cobro. Por otro lado, si éstos se inician demasiado pronto, ello podría molestar razonablemente a clientes buenos, quienes por alguna razón, no pudieron efectuar los pagos en la fecha estipulada.

Los procedimientos, cualquiera que ellos sean, deben ser establecidos sólidamente.

Inicialmente, podríamos aplicar las técnicas financieras para determinar la antigüedad de los saldos, pero de éstas hablaremos más adelante.

Posteriormente se envía una carta que irá seguida, quizá por cartas que van siendo cada vez más serias en tono. Luego puede hacerse una llamada telefónica por parte de la persona encargada de hacerlo del Departamento de Crédito y Cobranzas, posteriormente, otra por el abogado de la Compañía, algunas compañías tienen cobradores que hacen llamadas personales sobre la cuenta.

Si todo falla, la cuenta puede enviarse a una Agencia de Cobro. Los honorarios de éstas, son sustanciales (frecuentemente la mitad del monto de la cuenta por cobrar), pero este procedimiento puede ser la única alternativa factible, particularmente para cuentas pequeñas.

Las acciones legales directas, son costosas, algunas veces no llenan ningún propósito real y pueden forzar la quiebra del cliente. Cuando el pago no se puede hacer efectivo, compromisos de arreglo pueden, en ocasiones, lograr un buen porcentaje de recuperación de la deuda.

SEGUROS DE CREDITO. - Una empresa puede tomar pólizas de seguros para protegerse contra pérdidas poco comunes en el otorgamiento de un crédito comercial. Aunque la empresa no puede asegurarse contra pérdidas incurridas normalmente en la industria (conocidas como pérdidas primarias), sí puede asegurarse contra pérdidas anormales.

El costo del Seguro de Crédito, varía en forma directamente proporcional con el riesgo de las cuentas aceptadas y se calcula como un porcentaje de las ventas.

La toma de esta decisión, depende de la probabilidad de pérdidas extremas en el crédito y de la capacidad que tenga la firma para soportarlos, así como también del valor de las primas.

UTILIZACION DE EQUIPO ELECTRONICO PARA PROCESAMIENTO DE DATOS.-

Los Computadores han venido usándose extensamente en el manejo de crédito. Su uso suministra oportunamente la información al día necesaria para el análisis como resultado, el Departamento de Crédito y Cobranzas tiene acceso rápido a la información. Se pueden obtener, a intervalos frecuentes de tiempo, un Balance de tanteo, que contiene un resumen de todas las cuentas, pagos, descuentos aceptados y saldos pendientes. También puede obtenerse un cuadro con el envejecimiento o edad de las cuentas. expuesto posteriormente, en el cual se muestra el monto total que le deben a la empresa, la porción que es corriente, la porción que está vencida por encima de " X " días, la que está vencida entre " X " y " Z " días, etc., y además puede programarse para suministrar informes completos sobre todas las cuentas morosas; enviar a esas cuentas cartas mecánicamente, a intervalos regulares de tiempo, reportes frecuentes que alerten al gerente de crédito para estar permanentemente " Encima " de ellos y de tomar las acciones correctivas oportunamente.

2.4 - Procedimiento de Análisis.

Una de las herramientas que tiene el Administrador Financiero para otorgar sus créditos, es determinando montos y tiempos, así como vigilar que la empresa esté trabajando dentro de los lineamientos fijados, es el uso de Técnicas de Análisis Financiero, dentro de las cuales se encuentran:

A).- ANALISIS COMPARATIVO DE SALDOS.- Este se lleva a cabo comparando los saldos dentro de un determinado tiempo para observar cómo ha avanzado la cobranza de las cuentas a cargo de los clientes, con el fin de modificar la política de cobranzas, de otorgamiento de créditos o reafirmarlas.

B).- ANALISIS POR ANTIGUEDAD DE SALDOS.- Este se realiza clasificando los saldos a cargo de los clientes por antigüedad de su vencimiento, pudiendo ampliar o restringir, de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Por ejemplo:

- Análisis por Antigüedad de Saldos de los Clientes:

MAYO de 1987.

RESUMEN

No Vencidos	\$ 800,000	67%
30 Días de Vencidos	\$ 200,000	17%
60 Días de Vencidos	\$ 120,000	10%
90 Días de Vencidos	\$ 40,000	3%
Más de 90 Días de Vencidos	\$ 40,000	3%
	-----	-----
	\$1'200,000	100%
	=====	=====

Esta clasificación, se puede ampliar o restringir, en vista de las necesidades de cada empresa; pero en cualquier caso nos permite conocer el estado real de los saldos a cargo de los clientes.

Habiendo hecho la clasificación, se lleva a cabo el cálculo de la mencionada razón, que más adelante mencionare y que puede ser aplicada para cada clase de saldos.

Para reducir a su mínimo esta deficiencia, es conveniente que el Director Financiero ordene al Gerente de Crédito y Cobranzas, el estudio individual de cada uno de los saldos vencidos con objeto de precisar las causas que en cada caso originaron la acumulación del saldo.

Si el estudio de éstos, determina que algunos saldos se vencieron injustificadamente, sin que el cliente hiciera nada por reducirlos, se pueden tomar medidas como las siguientes:

- A).- Iniciar una campaña especial de cobranzas;
- B).- Restringir las Ventas a Crédito al Cliente Moroso;
- C).- De ambas cosas a la vez;
- D).- Cambiar las Bases de las Operaciones a Crédito con el Cliente Moroso;
- E).- Análisis de Clientes por Antigüedad de Saldos:

CLIENTES	TOTAL	VENCIMIENTOS A DIAS			
		30	60	90	+90
TRAN, S.A.	200	200			
EXPORT, S.A.	120		120		
HILAN, S.A.	40			40	
DOLO, S.A.	40				40
	400	200	120	40	40

Desde un aspecto del Análisis externo de la empresa, en la cual se dispone de la antigüedad de los saldos, el índice puede obtenerse mediante comparación periódica del saldo de clientes, con el importe de las ventas a crédito, o mediante la relación existente entre el saldo de clientes y la Reserva para Cobros Dudosos, teniendo la seguridad de que dicha reserva esté perfectamente calculada.

La deficiencia en la inversión en clientes, se puede deber a diferentes causas y principalmente a las siguientes:

- A).- Mala Situación Económica en General;
- B).- Mala Situación Económica del Mercado Especial en cual Opera la Empresa;
- C).- Generosidad en la Concesión de Créditos;
- D).- Política Equívoca de Ventas, basada sobre la idea de que el propósito de los negocios es vender en abundancia; olvidando que no son las ventas sino las utilidades el fin de los negocios;
- E).- Aguda Competencia;
- F).- Deficiente Política de Cobros.

La presencia de estas desventajas, no sólo motiva una reducción en las utilidades por los importes de los créditos, que parcial o totalmente se dejen de cobrar, sino además:

- A) - Gastos de Cobranza en General;
- B).- Intereses del Capital tomado en préstamo, para suplir los medios de acción invertidos en dicho exceso;
- C).- La pérdida de los Clientes Morosos.

El análisis por medio de razones financieras capacita al Administrador Financiero para determinar la rotación de las Cuentas por Cobrar a Clientes, su convertibilidad y el periodo promedio de cobranza para que en base a lo encontrado, cambie total o parcialmente o reafirme las políticas de cobranza y de otorgamiento de crédito practicadas:

Rotación de Cuentas por Cobrar:

Es una técnica para medir la rotación de las Cuentas por Cobrar y se calcula en dos pasos:

FORMULA

$$1. - \text{Rotación de Cuentas por Cobrar.} = \frac{\text{Ventas Netas a Crédito.}}{\text{Promedio Cuentas por Cobrar.}}$$

$$2. - \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar.}} = \text{Días de Crédito.}$$

1.- El total de las Ventas Netas a Crédito, dividida entre el Promedio mensual de Ventas por Cobrar, permite conocer las veces en que los créditos otorgados por ventas de artículos son recuperadas. Esta razón financiera únicamente tiene aplicación en las empresas que venden a crédito; la cual permite conocer el grado de eficiencia en el cobro de las cuentas, así como lo atinado de la política en el otorgamiento de los créditos.

2.- Al relacionar la Rotación de Cuentas por Cobrar con un cierto número de días (360), es posible conocer los días que tarda la Rotación de Cuentas por Cobrar.

Es importante observar que mientras menor es el ritmo de convertibilidad de las Cuentas por Cobrar, es índice de un movimiento económico mayor, mismo que puede traducirse en un incremento en las utilidades.

Ejemplo:

La Compañía TRAN, S.A., otorga créditos a 60 días y desea saber si las políticas de cobranza y otorgamiento de créditos que maneja son eficientes, pues cuenta con un total de ventas netas a crédito de \$1'200,000 y un promedio mensual de ventas por cobrar de \$ 200,000:

Aplicando la técnica enunciada, se obtiene:

$$\begin{array}{r} \$1'200,000 \\ \hline \$ 200,000 \end{array} = 6 \text{ veces}$$

Su interpretación sería:

El seis (6), significa el número de veces que la empresa recupera sus cuentas por cobrar en un año; y para saber el número de días que tarda la rotación de las cuentas por cobrar, se empleará la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{r} 360 \\ \hline 6 \end{array} = 60 \text{ días}$$

La relación obtenida es ideal, ya que muestra que las ventas se recuperan en el período previsto, lo que motiva a la empresa a reafirmar sus políticas prácticas hasta ahora.

3.- Inventarios.

3.1.- Materias Primas.

3.1.1.- Introducción.

La Administración de los Inventarios es un segmento muy importante del total de los activos en la mayoría de las empresas, es fundamental que sean manejados lo más eficientemente que sea posible.

El engranaje de una empresa, no admite fallas, el almacén debe tener siempre y a tiempo las cantidades justas de cada Materia Prima, con lo cual podrá surtir con efectividad los requerimientos de producción, sino fuera así, se traduciría en retraso y pérdida para la empresa.

El efectivo invertido en el renglón de inventarios, es una gran cantidad, para cubrir las mismas necesidades de abastecimiento y, por lo tanto, se convierte en la parte principal del activo total en un gran número de compañías.

También otro motivo, es que son los activos menos líquidos y que para recuperar lo invertido, no es conveniente tomar la decisión de venderlos a la competencia, pues podría, en un momento determinado, quedar fuera del mercado, además de la pérdida por venderse a bajo precio, puesto que el giro de la empresa no es el de vender Materias Primas.

Todas las empresas manufactureras, tienen que mantener algunas existencias de Materias Primas, pero la extensión del Inventario está normalmente muy sujeta a la decisión y el control de la Dirección.

La Rotación es máxima cuando los Inventarios son mantenidos a un mínimo absoluto en relación con las ventas, pero como hemos visto, el rendimiento sobre la inversión es determinado también por el volumen y los márgenes de utilidad.

3.1.2.- *Problemas de Sobre-Inversión.*

De importancia trascendental y engañosa es la decisión respecto a qué nivel de Inventario de Materia Prima claves representa un grado adecuado de protección contra una falta de existencias que paralice la producción.

La confianza que pueda tenerse en los proveedores para su rapidez en servirnos, es de importancia crítica y el crédito que ellos nos otorguen, será un beneficio adicional.

También afectan los niveles de los inventarios las amenazas contra la disponibilidad continuada de los materiales por acontecimientos, tales como una huelga que afecte a la empresa.

Las consideraciones sobre economía en las compras, suelen afectar los niveles de existencia, muchas compañías modifican los niveles del inventario ante la perspectiva de cambios de precios, acumulando grandes existencias, si prevén que los precios van a aumentar o disminuyendo sus existencias cuando esperan que los precios bajen para así lograr

mantener un grado óptimo de inversión, pero resulta que la especulación en precio no es un factor dominante en el mantenimiento de los niveles de existencias, por supuesto, conlleva tanto riesgos de pérdidas como de ganancias. puesto que las tendencias de los precios cambian a veces rápida y erráticamente como en nuestro días con una fluctuación en precios en forma ascendentes, motivadas por la inflación existente en nuestro país

La mayoría de las metas relativas al nivel de los inventarios, se expresan en términos de tantos días o semanas de necesidades de producción.

3.1.3. - Políticas del Administrador Financiero.

La meta de la administración de inventarios, no es sencillamente exprimir las existencias para rebajarlas, sino más bien mantener los inventarios al nivel que concilien mejor las consideraciones de rotación y utilidades y con ello lleve al máximo el rendimiento sobre la inversión.

Las consideraciones primordiales para fijar los niveles óptimos de las existencias de Materias Primas, son:

- A).- El volumen de las "Existencias de Seguridad", que se necesitan como protección contra las faltas de materiales que interrumpan la producción;
- B).- Las consideraciones de economía en las compras;
- C).- Las perspectivas de cambios en los precios de los materiales a comprar;
- D).- El volumen de producción y de ventas calculado;
- E).- Los costos operativos de mantener las existencias;
- F).- Los costos de capital y su disponibilidad.

El costo de almacenamiento y otros costos de protección de los materiales conjuntamente con los riesgos de pérdidas por el deterioro o antigüamiento, tienen también que tenerse en cuenta al determinar los niveles óptimos de los inventarios.

La determinación de la cantidad correcta de Inventarios de Materias Primas, requiere el balanceo de los costos y riesgos de llevar un inventario contra los beneficios de tenerlos disponibles.

A medida que aumentamos nuestras existencias, debemos llegar a un punto en el cual los costos, asociados con dicho aumento sobrepasa los beneficios obtenibles.

3.1.4.- Costos de Mantenimiento del Inventario de Materias Primas.

Enlistaré algunos de los principales costos que se relacionan con el mantenimiento de un inventario y aquellos que pueden variar con el nivel del mismo:

COSTO DE CAPITAL

- Inventario.
- Equipo para manejar y almacenar el inventario.

COSTO DE ESPACIO OCUPADO

- Depreciación, Mantenimiento y/o Rentas.
- Impuestos.
- Acondicionamiento del Ambiente y Servicios Auxiliares.
- Limpieza.

COSTO DEL SERVICIO DE INVENTARIOS

- Impuestos sobre Inventarios.
- Seguros.
- Fletes.
- Mano de Obra de Recepción y Almacenamiento.

COSTO DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS

- Robos.
- Deterioro y Mermas.

3.1.5.- Niveles Óptimos de Inventario de Materias Primas.

Existe en todas las empresas el problema de determinar cuál es el nivel óptimo de inventario para cada Materia Prima, en forma tal que permita resolver el conflicto de intereses que generalmente se produce entre las Areas de Finanzas y Abastecimientos.

En la Primera, será la preocupación de reducir la inversión de inventarios y mantener costos bajos, y la Segunda será mantener un alto inventario, ya que ello significa menor número de órdenes a proveedores y menos carga de trabajo en sus departamentos de almacenes.

Las respuestas determinantes que cada departamento pueda dar a esos intereses, suelen ser causa:

- De un uso poco provechoso del inventario.
- De un servicio errático.
- De cargas de trabajo mal balanceadas.

La solución está en implantar un Sistema de Administración de Inventarios que le pueda indicar adecuadamente al Administrador Financiero "Cuándo y Cuánto" debe autorizar, con el fin de incrementar las utilidades de la empresa a través de:

- Reducción de la inversión en inventarios.
- Reducción en los costos de mantener inventarios y mantener los mismos.
- Cargas de trabajo estabilizadas en los Departamentos de Abastecimiento y Almacén.

La respuesta al "Cuándo", será el momento en el cual se reciba la entrada, va a depender del momento en el cual se haya pedido.

Y de "Cuánto", es la cantidad que se registra como entrada, depende de la cantidad que haya pedido.

Esto se lleva a efecto dentro de un Sistema de Inventarios Perpetuos, mediante la fórmula:

$$\text{Existencia Actual} = \text{Existencia Anterior} + \text{Entradas} - \text{Salidas} + \text{Ajustes}$$

Existe otro Sistema más dinámico que el anterior, y es el conocido como "Máximos y Mínimos", que consiste en fijar un nivel Mínimo de Inventario, que al ser alcanzado nos responde a la pregunta de "Cuándo Ordenar", y la respuesta al "Cuánto Ordenar", la obtenemos de la diferencia entre el Nivel Máximo y el de Inventario Actual.

La frecuencia de revisión y actualización de los Niveles Máximo y Mínimo de Inventario y su correspondiente nuevo cálculo, depende de la cantidad de Materias Primas distintas que existan en el Inventario y del Departamento que tenga a su cargo esta función.

En la mayoría de las empresas que utilizan este sistema, la frecuencia de actualización es anual, en ocasiones semestral y muy rara vez trimestral, o con una mayor frecuencia.

Para fijar el nivel "Máximo" de Inventario de todas las Materias Primas, es del criterio de decir que la existencia Máxima de cada uno debe sobrepasar al consumo en "X" meses; ésto se hace muchas veces sin tomar en cuenta el consumo o demanda de cada materia y el costo de la inversión en inventario, para esos "X" meses.

El criterio para fijar el nivel "Mínimo" de Inventario, siempre se considera, por una parte, el consumo durante el tiempo de entrega, que puede ser definido como el tiempo transcurrido desde que se detecta la necesidad de ordenar hasta que la mercancía está disponible para su uso; por otra parte, es siempre incorporado un Inventario Adicional o de Seguridad que permite absorber las variaciones en el tiempo de entrega y las variaciones de la demanda para poder satisfacer los objetivos de servicio que se hubieran establecido.

3.1.6. - La Planificación Financiera con los Inventarios de Materia Prima.

El funcionario responsable de la financiación está particularmente interesado en las corrientes de efectivo relacionadas con el inventario.

Desde el punto de vista del movimiento de fondos, las fechas cruciales asociadas a las compras de Materias Primas, son aquellas en que tienen que ser pagadas las facturas.

Como es típico, la empresa no tendrá que pagar el efectivo en la fecha de las compras, en lugar de ello, en la fecha de la compra se crea una "Cuenta por Pagar" que probablemente vencerá a cierta fecha " X ", " Y " o " Z " días, según el caso y la situación crediticia por la pérdida monetaria en nuestros días, como ya lo hemos comentado con anterioridad.

Las salidas de dinero resultantes de las compras de Materia Prima suelen ser programadas mediante el establecimiento de una relación de pagos a futuro y según el presupuesto de caja elaborado con anterioridad.

Cuando las Materias Primas entran en la producción no se producen salidas de efectivo, en lugar de ello, el efectivo ingresa solamente cuando se venden los Productos Terminados a cambio de dinero, o si las ventas se realizan a crédito, cuando las "Cuentas por Cobrar" relacionadas con esas ventas, son cobradas días o semanas más tarde.

3.1.7.- Procedimiento de Análisis.

Es en base a la Rotación de Inventarios y la razón que se aplica para determinar el número de veces que los inventarios complementan el giro durante el año o ejercicio fiscal, por haber sido consumidos en la Producción en Proceso. Otra razón es por consecuencia por que al dividir entre los 360 días comerciales, nos darán los días de estancia en los almacenes de Materia Prima.

Ejemplo:

FORMULA:

$$\frac{\text{Materia Prima Consumida en el Año}}{\text{Promedio de Inventario de Materia Prima}}$$

DESARROLLO:

$$\begin{array}{r} \$ 600,000 \\ \text{-----} = 36 \text{ veces} \\ 16,500 \text{ =====} \end{array}$$

ALMACENAJE:

$$\begin{array}{r} 360 \\ \text{---} = 10 \text{ días} \\ 36 \text{ =====} \end{array}$$

Su Interpretación sería la siguiente:

Treinta y seis veces (36) se han consumido los inventarios medios de Materia Prima en el periodo, o en otras palabras, diez (10) días permanecen los materiales en los almacenes antes de pasar al departamento productivo.

3.2.- Producción en Proceso.

3.2.1.- Introducción.

La inversión en inventarios de Productos en Proceso, como sugiere el nombre, comprende los productos que están en el proceso de manufactura, y desde un punto de vista contable, una parte de la inversión en Productos en Proceso, en cualquier momento, está constituida por el costo de las Materias Primas antes enunciadas.

La inversión se compone de los costos de las Materias Primas traspasadas a la cuenta de Productos en Proceso de Fabricación, se añaden los cargos acumulados por el costo de Mano de Obra y otros Costos Directos de Fabricación aplicados a las Materias Primas, junto con una proporción de los Gastos Indirectos de Fabricación, tales como la calefacción, la fuerza motriz, la Superintendencia de la Fábrica, etc.

En resumen, el valor asignado al inventario de Productos en Proceso en el Balance General, en cualquier fecha, es la suma de todos los costos acumulados hasta la fecha en los productos que sólo están parcialmente completados.

3.2.2.- Problemas de Sobre-Inversión.

La cuantía de los costos incurridos en un proceso de fabricación en particular, también afecta al tamaño del inventario de Productos en Proceso, dando por hecho una constante extensión del proceso. El volumen de producción es también un factor determinante primordial de los Productos en Proceso.

Como observamos antes en el caso del inventario de las Materias Primas, la producción resulta guiada generalmente hacia las ventas previstas. Por ello, podría esperarse que el importe de los fondos inmovilizados en Productos en Proceso fluctuará también en función directa de las expectativas de ventas y quizás un poco menos directamente con los actuales niveles de ventas.

Los niveles de precios de los materiales usados, los salarios y otras partidas que entran en los costos de fabricación influyen en el valor de la inversión en los inventarios de Productos en Proceso.

3.2.3.- Políticas del Administrador Financiero.

Es claro que la extensión del proceso de fabricación tiene una influencia primordial sobre el valor del inventario que está en cualquier momento dentro del proceso fabril, por lo que la inversión en inventario deberá estar sujeta a algún control administrativo.

Esto quiere decir que se puede recortar los costos de fabricación reduciendo el número de procesos, e incrementando la eficiencia de los trabajadores, logrando con ésto implicaciones positivas de carácter financiero.

Podría decirse respecto a los días naturales necesarios para producir una partida, que pueden ser reducidos añadiendo un segundo o tercer turno a la jornada diaria de labor, con la cual la producción total puede aumentarse sin un aumento proporcional en los Niveles del Inventario de Productos en Proceso.

3.2.4.- Los Costos de Mantenimiento de un Inventario en Proceso.

Dentro de los costos que se relacionan con el mantenimiento de un Inventario de Producción en Proceso y aquellos que pueden variar con el Nivel del Inventario, tenemos los siguientes:

COSTO DE CAPITAL

- Capacidad Instalada (Maquinaria y Equipo).

COSTO DE ESPACIO OCUPADO

- Depreciación, Mantenimiento y/o Rentas.
- Impuestos.
- Acondicionamiento del Ambiente y Servicios Auxiliares.
- Limpieza.

COSTO DEL SERVICIO DE INVENTARIOS

- Impuestos sobre Inventarios.
- Seguros.
- Mano de Obra.

COSTO DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS

- Robos.
- Producción Defectuosa.
- Mermas.

3.2.5.- Niveles Óptimos de Inventario de Producción en Proceso.

Quando existe una Producción en Proceso alta, ésta se verá reflejada en una disminución del efectivo disponible por estar invirtiendo en dicha producción, como son más Materias Primas, los Sueldos y Salarios y los Gastos de Fabricación necesarios que implican más inversión.

Y sino se tuviera el suficiente efectivo disponible, se reflejaría como una necesidad de obtener mayores créditos o préstamos, para cumplir con la Producción en Proceso exigida.

Quando la Producción en Proceso es baja, se reflejará en un excedente de efectivo que provocaría dinero ocioso, para lo cual aplicaríamos la cartera de inversiones, igualmente para cuando hiciera falta, como en el caso anterior, recurriríamos a nuestro Sistema Financiero Mexicano, para seleccionar las Fuentes de Financiamiento más conveniente, según el caso.

3.2.6.- La Planificación Financiera con los Inventarios de Producción en Proceso.

Las Corrientes de Dinero asociadas con los Inventarios de Productos en Proceso, como indicamos anteriormente, conlleva la acumulación de los cargos por las Materias Primas y por los diversos Gastos Directos por Depreciación.

Por lo tanto, en el aspecto financiero no se llegan a tener serios problemas, puesto que no se firman cheques ni se hacen pagos cuando las Materias Primas se mueven desde los almacenes de la empresa hacia la producción. Más aún, el pago de los Gastos de Fabricación, tales como los Sueldos y Salarios, rara vez se llevan a cabo en el momento en que esas obligaciones son contraídas.

Uno de los renglones de Gastos, como la Depreciación, no exige pago alguno de efectivo.

Al planificar las salidas de Fondos para respaldar la fabricación, es necesario determinar cuáles de los Gastos calculados necesitarán también programarse en cuanto a las fechas en que habrán de hacerse.

3.2.7. - Procedimiento de Análisis.

Para determinar si existe una correcta inversión en el Inventario de Productos en Proceso, se puede realizar un Análisis basado en la Rotación de Inventarios.

El resultado de esta Rotación, deberá compararse contra la Rotación de Periodos anteriores, para determinar si es razonable o no.

La Rotación debe determinarse como se muestra en el siguiente ejemplo:

FORMULA:

$$\frac{C. de P. P.}{Prom. I. P. P.}$$

DESARROLLO:

$$\begin{array}{r} \$ 950 000 \\ \text{-----} = 72 \text{ veces} \\ \$ 13 100 \quad \text{-----} \\ \\ 360 \\ \text{-----} = 5 \text{ días} \\ 72 \quad \text{-----} \end{array}$$

La interpretación sería la siguiente:

Los Inventarios Promedio de Productos en Proceso, se han consumido setenta y dos (72) veces en el periodo a que se refiere el Costo de Producción, o en otras palabras, los Materiales permanecen cinco (5) días en la Producción, antes de transformarse en Productos Terminados.

3.3.- Productos Terminados.

3.3.1.- Introducción.

La Administración de los Inventarios de Productos Terminados, es un segmento muy importante del total de los Activos en la mayoría de las Empresas, es fundamental que sean manejados lo más eficientemente que sea posible.

Las Empresas Manufactureras, de Comercio al por Mayor, y del Comercio al Detalle, mantienen típicamente una inversión grande en Inventarios, y como ya dije, su Administración es una función altamente importante.

Reflejando su venta de servicios, más bien que de mercancías, los Inventarios de las Entidades dedicadas al suministro de Electricidad, de Transporte, Comunicaciones y de otros Servicios Industriales, consiste casi enteramente en Materiales y Suministros, y son de menor importancia relativa, desde el punto de vista financiero.

Los problemas de Administrar los Inventarios de Productos Terminados de las Empresas Manufactureras, son relativamente complejos. Si esos problemas pueden ser interpretados y comprendidos, los conceptos básicos contenidos en ellos pueden ser aplicados a los problemas de Inventarios de los detallistas y otras clases de negocios.

Si bien la Inversión en Inventarios es importante para los fabricantes, en general, la importancia relativa de los mismos varía ampliamente entre los distintos grupos de Industrias.

3.3.2.- Problemas causados por la Sobre-inversión en Inventarios de Productos Terminados.

El desequilibrio financiero, puede ser originado por diversas causas, por lo cual, una vez reconocida su existencia, es necesario precisar esas diversas causas que lo han originado.

Con objeto de resolver integralmente dichos problemas, se adopten procedimientos especiales para la eliminación de cada una de dichas causas.

Las principales son:

- A).- El deseo de no perder la reputación mercantil por falta de existencias;
- B).- La falta de coordinación adecuada en la aplicación de esfuerzos y recursos;
- C).- La inclinación a la especulación;
- D).- El deseo de aprovechar las ventajas ofrecidas por los proveedores;
- E).- La falta de entrenamiento en el difícil arte de gastar bien el dinero.

De estas causas, podemos decir que la insuficiencia de las existencias motiva la reducción de las ventas, y ésta produce la disminución de las utilidades; y lo que es más importante, por su carácter permanente, la insuficiencia de las existencias origina la pérdida de la reputación mercantil, puesto que los Clientes ocurrirán con los competidores y, posteriormente, seguirán por hábito operando con ellos.

La falta de coordinación, es una situación que no permite el desarrollo integral armónico y equilibrado de las diferentes funciones de una empresa.

La inclinación a la especulación, principalmente cuando se hace careciendo de suficientes y adecuadas bases de juicios en sus dos fases:

- A).- Compra anticipada de Mercancías y en cantidades superiores a las necesidades normales;
- B).- O abstención en la Compra de Mercancías en las cantidades necesarias, lo que produce la insuficiencia de existencias.

Aprovechar de los proveedores los descuentos, bonificaciones y facilidades de pago.

Y al arte de gastar bien el dinero, mucho se ha aprendido respecto al arte de ganar el dinero pero muy poco respecto al arte de gastarlo bien; gastar el dinero es muy fácil, pero gastarlo bien es en extremo difícil.

3.3.3.- Políticas del Administrador Financiero.

El Administrador Financiero, deberá considerar la probabilidad de quedarse sin existencias, y los altos costos y trastornos que estos significan, para procurar evitarlos por medio de mantener Inventarios de Reserva bien planeados, al realizar estudios que permitan determinar el grado de demanda que tendrán los artículos. O bien cuando hay Sobre-Inventario, es recomendable realizar estudios que permitan determinar el grado de demanda que tendrán los diversos artículos que están a la venta para reducir el riesgo de adquirirlos en exceso y la velocidad con que venderán las existencias.

Por lo tanto, podemos decir que las políticas a seguir, serían las siguientes:

- A).- Planear anticipadamente la Producción;
- B).- Establecimiento de Sistemas de Control " X ";
- C).- Delimitar Autoridades y Responsabilidades;
- D).- Elaboración de Programas de Trabajos delimitando objetivos generales por Área;
- E).- Proveer al Obrero de Equipo de Seguridad;
- F).- Establecer Sistemas de Mantenimiento, etc.

3.3.4 - Costos de Mantenimiento del Inventario de Productos Terminados.

Todo lo anterior, implica que los Costos de Mantenimiento del inventario de Productos Terminados y los efectos causados en el exceso de Inventarios, repercuten en la disminución de las Utilidades, la cual se origina indirectamente por diversos conceptos:

COSTO DE CAPITAL

- Intereses sobre Capital, tomado en Préstamo para este fin;
- Equipo para manejar y almacenar el Inventario.

COSTO DE ESPACIO OCUPADO

- Depreciación, Mantenimiento y/o Rentas;
- Impuestos;
- Acondicionamiento del ambiente y Servicios Auxiliares;
- Limpieza.

COSTO DEL SERVICIO DE INVENTARIOS

- Impuesto sobre Inventarios;
- Seguros;
- Fletes;
- Mano de Obra de recepción, almacenamiento y despacho.

COSTO DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS

- Robos;
- Deterioro y Mermas;
- Anticuadas o fuera de Uso.

3.3.5.- Niveles Optimos de Inventarios de Productos Terminados.

La Inversión en Inventarios de Productos Terminados, crecen con las adiciones provenientes de la línea de Producción y se reducen con las Ventas.

Los Inventarios, pueden ser reducidos al mínimo si la Producción puede ser dedicada únicamente a los Pedidos en Firma, recibidos por la empresa.

La mayoría de los Fabricantes, encuentran ventajoso y necesario mantener existencias de Productos Terminados, listos para su embarque a medida que llegan los pedidos.

El manejo y control de los Inventarios de Productos Terminados, debido a su naturaleza, es el elemento financiero que ofrece sino los más difíciles problemas, si la mayor variedad de ellos, debido a lo cual es frecuente que las empresas modernas adolezcan de alguna deficiencia en la Inversión en Inventarios, y para reducir a su grado normal dicha deficiencia, es necesario vigilar estricta y continuamente desde diferentes ángulos las existencias.

Algunos fabricantes, tienen que producir para Inventario, debido a que las Materias Primas vitales, están disponibles solamente a base de

estacional, mientras que la demanda de los Clientes se distribuye durante todo el año, lo cual motiva que se acumule una gran cantidad de Inventario de Producto Terminado, para hacer frente a las Ordenes de Compra de los Clientes.

Las consideraciones de Ventas, pueden dictar la conveniencia de complimentar los pedidos sin demora. En muchas líneas de Productos, la competencia en las Ventas obliga al mantenimiento de existencias cerca de los Clientes, para así permitir cumplir la promesa de entregas rápidas.

Un buen número de empresas con bastos Sistemas de Distribución, han informado haber tenido éxito con el uso de Modelos Matemáticos de Computadores Electrónicos, para desarrollar patrones de distribución y ubicación y niveles de inventarios que concilian de la mejor manera las consideraciones de servicio a los Clientes, los costos de fabricación y distribución y la rotación de los inventarios.

Los Inventarios, se pueden presentar en los Estados Financieros, su precio más bajo entre su costo y su valor de mercado. El costo se determina conforme al método en particular de costos promedio y se actualiza con base en su costo estimado de reposición. Por lo tanto, el costo de venta, según la época que se presente, como en nuestros días, que es de Inflación, será el método llamado U.E.P.S. (últimas entradas, primeras salidas).

Estos métodos empleados son para cuantificar los efectos de la inflación, conforme a las disposiciones contenidas en el Boletín B-10 "Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera", emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Para lograr los mejores Niveles Optimos de Inventario podemos aplicar las Técnicas de Análisis Financiero de Inventario de Productos Terminados que para lograr una existencia adecuada de artículos para venta, sería:

"EL PUNTO DE REORDEN"

Esta técnica, parte del hecho de que es importante establecer un punto de renovación de pedidos en que se considere el tiempo entre la colocación y la recepción de pedidos.

Dentro del supuesto de que la utilización del inventario es a un ritmo constante, el punto de reorden de pedidos, se puede obtener con la siguiente fórmula:

$$\text{PUNTO DE REORDEN} = \text{INTERVALO PARA RECEPCION} \times \text{UTILIZACION DIARIA}$$

Por ejemplo:

Si una empresa supiera que necesita 30 días para recibir un pedido, rara vez que éste se coloca y utiliza 18 unidades de inventario diariamente, el Punto de Reorden del pedido serían 540 unidades:

$$30 \times 18 = 540 \text{ Unidades.}$$

Es decir, tanto producto como el nivel de inventario de la empresa llegue a 540 unidades, se colocaría un pedido por una cantidad igual a la cantidad económica del pedido. Este, se recibirá exactamente cuando el nivel de inventario llegue a cero (0).

"EL SISTEMA ABC"

Requiere que las empresas clasifiquen su inventario que poseen de acuerdo a lo que representan de la inversión y su costo por unidad, también de acuerdo a la mayor o menor rotación de los artículos, se requiera tener un determinado volumen para cada tipo de artículo, según lo requiera, por ello es adecuado utilizar el Sistema ABC, de Control de Inventarios.

La empresa que emplee el Sistema ABC, deberá dividir su inventario en tres grupos " A ", " B ", " C ", en donde:

Los artículos " A ", serán aquellos en los que la compañía tiene la mayor inversión.

Los artículos " B ", serán los que siguen a la inversión anterior, en términos de costo.

Los artículos " C ", corresponden a la inversión más chica.

El empleo del Sistema ABC, ayudará a la empresa para que redoble sus esfuerzos en el cuidado de su inventario, obedeciendo a las necesidades de éste, de acuerdo a la clasificación en que se encuentren.

"MODELO EOQ DE INVENTARIO"

Por medio de este modelo, se obtiene el tamaño económico de la orden del pedido.

FORMULA:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2FU}{CP}}$$

DONDE:

EOQ = Tamaño económico de la orden o cantidad óptima que se encargará cada vez que se hace un pedido;

F = Costos fijos de enviar o recibir un pedido;

U = Consumo anual de unidades;

C = Costo de mantener el inventario; expresado como porcentaje (%) del valor del inventario;

P = Precio de compra por unidad de inventario.

Para cualquier nivel de consumo, la división "U", entre "EOQ", indica el número de pedidos que debe de hacerse cada año.

El inventario promedio en existencia, será:

$$\text{INVENTARIO PROMEDIO} = \frac{\text{EOQ}}{2}$$

El modelo EOQ, supone:

A).- Que el consumo es una tasa constante;

B).- Que los tiempos de demora de la entrega también son constantes.

En realidad, el consumo de materiales puede variar, la demanda puede variar a tal grado que aumente mucho; por lo que de ser así, la empresa quedaría sin existencias y sufrirá pérdidas de ventas. Análogamente, el tiempo de demora de la entrega, varía según las condiciones del tiempo o las huelgas, la demanda, etc., razón por la cual las empresas suman existencias de seguridad a sus inventarios.

$$\text{INVENTARIO PROMEDIO} = \frac{\text{EOQ}}{2} + \text{Existencia de Seguridad}$$

La cuantía de las existencias de seguridad, será alta si hay gran incertidumbre respecto a tasas de consumo y al tiempo de entrega; será baja si estos factores no varían mucho. En forma análoga, serán mayores si los costos de quedarse sin existencias son grandes.

Por Ejemplo:

Supóngase que se han determinado los siguientes valores y que se consideran apropiados para una empresa en particular:

U	: Consumo Anual	= 100 Unidades
C	: Costo de Mantenimiento	= 20% del valor del inventario
P	: Precio de Compra	= \$1.00 por Unidad
F	: Costo Fijo del Pedido	= \$10.00

Sustituyendo estos valores en la Fórmula, se obtiene:

FORMULA:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2FD}{CP}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 100 \times 10}{0.2 \times 1}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2000}{0.2}}$$

$$EOQ = \sqrt{10\,000}$$

$$EOQ = 100 \text{ Unidades}$$

El Modelo EOQ, se diseñó para determinar un tamaño óptimo de pedido que reduzca los costos totales de inventario.

3.3.6.- La Planificación Financiera.

Con los Inventarios de Productos Terminados, es que toda empresa defina correctamente los lineamientos de actuación sobre los inventarios, pues de no ser así, este rubro le acarrearía muchos contratiempos, graves pérdidas y bajas utilidades. Por ello, es necesario vigilar estricta y continuamente desde diferentes ángulos, las existencias de artículos determinados.

Por lo tanto, es conveniente realizar una revisión periódica para detectar artículos defectuosos, deteriorados u obsoletos, para asignarles un precio de castigo y venderles de inmediato.

También es necesario que exista una adecuada coordinación entre el departamento de ventas y el de compras, para evitar el exceso de mercancías.

Es conveniente considerar la durabilidad y el estilo de los artículos, para tomar las medidas pertinentes, como sería la creación de promociones estacionales u ofertas que llevarán a la empresa a obtener el importe de las mercancías más una utilidad razonable, y de ese modo reducir el inventario.

Buscar nuevos mercados o con el mercado actual, lograr que realicen compras anticipadas.

Lo anterior, tiene como ventaja para la empresa el lograr ahorros en:

- A).- Rentas;
- B).- Primas de Seguros;
- C).- Sueldos de Almacenistas y Auxiliares;
- D).- Recuperación de Efectivo, etc.

En caso de existir deficiencias en inventarios y para evitar faltantes al momento de surtir un pedido, se deberán separar anticipadamente las mercancías defectuosas u obsoletas.

Es conveniente efectuar inventarios físicos con investigaciones exhaustivas de los faltantes que resulten de estas tomas.

Es necesario vigilar que exista una adecuada coordinación entre el departamento de ventas y el de compras, para evitar faltantes de inventario.

La falta de inventario, puede obedecer a que no se tiene dinero para surtir, por tal circunstancia, se deberá proceder a:

- A).- Buscar Crédito con los Proveedores;
- B).- Buscar Financiamientos con las Instituciones de Crédito;
- C).- Buscar otras Fuentes de Financiamiento, como podrían ser Aportaciones de los Accionistas o Emisión de Obligaciones, etc.

Es importante reflexionar, que si no se establece un nivel de inversión óptimo, se caerá en deficiencias de excesos o faltantes de inventario, que ocasionarán un costoso mantenimiento y falta de efectivo que repercutirán en las utilidades de la empresa, se enfatiza en esto, debido a que es de vital importancia que el Administrador Financiero ponga especial cuidado en la Administración de los Inventarios, pues en dado caso que la empresa requiera dinero, podría recurrir a las Fuentes de Financiamiento existentes, ya mencionadas en nuestro renglón de efectivo, empleando sus inventarios al ofrecerlos como garantía para la obtención de un préstamo; y es ahí donde se presenta uno de los importantes motivos de la Administración Óptima de los Inventarios.

3.3.7. - Procedimiento de Análisis

Se hará referencia a la razón financiera que indica la rotación de inventarios, es decir, el número de veces que recuperan los inventarios.

FORMULA:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio Invent. de A.T.}}$$

El Costo de Ventas dividido entre el Promedio de Inventario de Mercancía en una empresa comercial, permitirá conocer las veces que el inventario de mercancías se ha repuesto.

Se puede considerar que una rotación lenta puede indicar que existen problemas en el mercado. Sobre-inversión en Inventarios, en relación al volumen de ventas en el ejercicio o bien disminución en

ventas; una rotación rápida, es beneficiosa para la empresa y muestra eficiencia en ventas, además que provoca la pronta conversión de inventarios a efectivo y de éste a inventarios, lo que viene a propiciar un aumento en las utilidades.

Ejemplo:

La Compañía Tran, S. A. de C. V., desea conocer las veces que ha vendido su inventario durante el año, si sabe que su costo de ventas es de \$1'000,000 y el promedio de sus inventarios es de \$41,000.

Aplicando la fórmula anterior, se tiene que:

$$\begin{array}{r} \text{Rotación de Inventarios} = \frac{\$ 1'000,000}{\$ 41,000} \end{array}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = 24 \text{ veces}$$

El resultado obtenido, muestra que los inventarios se han vendido 24 veces en un año, es decir, que los artículos se han tardado 15 días en venderse, según la fórmula siguiente:

FÓRMULA:

$$\frac{360}{24} = 15 \text{ días}$$

C A P I T U L O II.-

ADMINISTRACION DEL PASIVO CIRCULANTE.

4.-PASIVO.

4.1.- Introducción.

Las Fuentes de Financiamiento, son los distintos medios a los que puede recurrir una Empresa para allegarse del dinero que requiere, en forma inmediata, medista o a largo plazo, para poder hacer frente a las necesidades de la Empresa en su funcionamiento, como ente económico.

El Administrador Financiero, debe de conocer y analizar todas y cada una de las Fuentes de Financiamiento, para que llegado el momento, elija la más idónea a las necesidades de la Empresa, con el propósito de adecuarla a las necesidades que imperen en ese momento, para lograr el máximo de beneficio de la Fuente de Financiamiento elegida; así también deberá esforzarse en minimizar la tasa del costo del dinero que va a adquirir la Empresa, o al menos buscar las formas más convenientes de costearla, por medio de los beneficios generados de la inversión que se realice con el dinero.

Así pues, el Administrador Financiero, debe saber que las Fuentes de Financiamiento se clasifican en Espontáneas y Negociadas.

Las Fuentes de Financiamiento Espontáneas, son aquellas que nacen de las transacciones ordinarias de la Empresa, sin esfuerzo de negociación especial, ni decisión conciente de quienes la implantan, como por ejemplo:

"La adquisición constante de Materias Primas, Materiales, Suministros y otros Rubros en forma repetida, por lo que se podría establecer en un determinado momento aplazar los pagos un poco, sin que hubiere ninguna dificultad".

Las Fuentes de Financiamiento Negociadas, son aquellas que se entablan en forma conciente y a petición de una Empresa, y no son resultado de las transacciones ordinarias de la misma; es decir, que son aquellas a las que se acude cuando la Empresa, por circunstancias muy particulares no dispone de dinero en forma temporal, o bien desea realizar inversiones en las cuales con los recursos económicos con los que cuenta, no le son suficientes y requiere de dinero para poder realizarlas, pudiendo efectuarlas en operaciones normales o extraordinarias.

Dichas Fuentes de Financiamiento, las tenemos expuestas en nuestro rubro de "Efectivo", donde se muestran las diferentes opciones a elegir, según el caso que requiera la Empresa, pero para dar a conocer en este renglón cuáles son, formulo un cuadro sinóptico de las mismas y expondré sobre las Fuentes de Financiamiento Espontáneas someramente más adelante.

	/	/	-Utilidades Reinvertidas.
	/	/	-Depreciación, Amortización, Estimaciones de Obsolescencia y las demás estimaciones acumuladas.
Espon- táneas	/	/	-Incremento de Pasivos Acumulados.
	/	/	!Por Intereses y Dividendo
	/	/	!Por Sueldos y Salarios
	/	/	!Por Rentas y Serv.Public.
	/	/	!Por Impuestos
	/	/	!Por Pensiones y Prim.Ant.
	/	/	-Desinversiones en el Período.
Fuentes de Financiamiento	/	/	-Comercial: Proveedores de Bienes/Ser.
	/	/	!Desc.de Documentos
	/	/	!Pres.Directos
	/	/	!Pres.Prendarios
	/	/	!Pres.de Habilitación o Avío
	/	/	-Bancario: Pres.Refaccionario
	/	/	!Pres.Hipotecario
	/	/	!Desc.de Cred.en libros-Fac.
	/	/	!Tarjeta de Crédito
	/	/	-Crédito
	/	/	-Particular: Créditos de Accionis., Empresas Afiliadas y Amigos.
Negocia- das	/	/	!Papel Comercial
	/	/	!Emisión de Obligaciones:
	/	/	-Colectivo: -Quirográficas
	/	/	-Hipotecarias
	/	/	!Obligac. convert. en Acc.
	/	/	-Casi-Capital: Capital de Voto Limitado y tal otros prefer. no Partic.
	/	/	-Capital: -Preferente Participante
	/	/	-Ordinario
	/	/	-De Operación
	/	/	-Arrendamiento: -Financiero

4.2.-Problemas de Sobre-Inversión en Pasivos.

Si bien es cierto que no es posible trazar una rígida línea divisoria entre las obligaciones a corto plazo y a largo plazo para toda clase de Empresas, es cierto también que, atendiendo a las características de cada negociación, resulta relativamente fácil establecer el *distingo* relativo a unas y otras obligaciones, aunque su separación sólo obedezca a un límite prácticamente aceptable, trazado de una manera aproximada en vista de la rapidez con que giren los valores del Activo Circulante dentro del ciclo normal de actividades de cada Empresa.

Efectivamente, para hablar de Sobre-Inversión en Pasivos, es que al agrupar dentro del Pasivo a corto plazo todas aquellas obligaciones, se deberá precisar la relación o equilibrio que existe entre las disponibilidades (activo circulante) y las exigibilidades inmediatas (pasivo circulante). En condiciones normales de desarrollo, estos valores deben reflejar un margen en favor del activo (capital de trabajo) y conservar entre sí una cierta armonía de vencimientos y disponibilidades, a fin de hacer frente a los primeros, sin detrimento de la marcha de los negocios normales de la Empresa, y con la oportunidad que es de esperarse en una negociación de completa solvencia.

En estas condiciones, dependerá de la frecuencia con que se realice la rotación de Inventarios de una Empresa, y estará condicionado a estos casos el problema de sobre-inversión, puesto que si la rotación es muy rápida, podrá considerarse como una aplicación mayor de recursos monetarios para cumplir con aquellas obligaciones que vencerán a corto plazo. En cambio, si la rotación es muy lenta, como al tratarse de compañías agrícolas que sólo hagan una cosecha al año, también en este caso tendrán que estar respaldadas financieramente para poder sobrellevar los gastos hasta no realizar dicha producción.

4.3.-Políticas del Administrador Financiero.

El Administrador Financiero, debe considerar la clase de productos que vende la compañía y la rotación que tienen, y en base a eso, aprovechar lo mejor posible los períodos de crédito que se ofrecen, pues si los productos perecederos u otros de fácil venta, como las legumbres, los lápices, jabones, etc., contarán con un plazo más corto. En cambio los productos de lenta rotación, como las joyas y otros, les otorgan plazos más largos de pago.

Una estrategia que podría ser empleada por la Empresa sería el utilizar el crédito para promover sus ventas cuando tiene un nivel alto de inventarios, lo cual es aconsejable aprovechar en la medida que a la compañía le sea posible, pues se aprovisiona de inventarios en condiciones relativamente buenas, pero con todo y eso, es importante que el Administrador Financiero reflexione sobre la cantidad óptima que le conviene adquirir, pues por muy buenas que sean las condiciones, si adquiere demasiosos inventarios le podrá ocasionar problemas de obsolescencia, deterioro e incluso un costo alto de almacenaje, entre otras, llevando a la Empresa a obtener pérdidas en lugar de utilidades.

Dentro de las políticas de cómo financiar nuestros pasivos, tenemos como las principales, las siguientes:

Fuentes de Financiamiento Espontáneas.

1. - **Por Intereses y Dividendos.**- Una vez que se han causado los intereses o decretado los dividendos, no hay costo financiero a cubrir sobre ellos.
No son cantidades recibidas que deban devolverse con una retribución, se generan íntegramente en la Empresa, y son ellas la retribución de un principal recibido (crédito o capital) con anterioridad.
2. - **Por Sueldos y Salarios.**- Son costos de servicio humano que al ser recibidos, deben reconocerse contablemente, aunque el día de pago sea posterior a la fecha del registro contable; así como los intereses se van devengando en el tiempo que transcurre por el servicio de financiamiento que presta a la Empresa sus respectivos principales así los Sueldos y Salarios
3. - **Por las Rentas y Servicios Públicos.**- Estos constituyen un pasivo de generación contable, por que nacen de un contrato de arrendamiento, cuando menos de un año de duración tratándose de Arrendamientos de operación, y de un plazo mucho más largo en Arrendamientos Financieros. Ese contrato señala las fechas periódicas en que la renta es exigible y, en tanto se acumulan las mismas, la contabilidad se

encarga de acumular sus importes para ubicar los costos incurridos en los periodos en que se recibió el servicio de uso del bien arrendado.

Con lo que respecta a los Servicios Públicos, aseritan un comentario, en vista de que también figuran en el crédito comercial proveedores de bienes y servicios.

A diferencia de servicios específicos, no repetitivos que compra la Empresa, y de los servicios repetitivos que están sujetos a presentación de facturas o recibos por parte del prestador de servicio, aquellos que se acumulan dependen de mediciones periódicas de consumo, por parte de la Empresa, que no resulta práctico cubrir diariamente, sino más bien por periodos de acumulación.

La Fuerza Eléctrica y el Agua, bimestralmente; el Teléfono y el Gas mensualmente, etc.

- 4.- Por Impuestos.- Dentro de los impuestos acumulados, se encuentran los impuestos sobre la producción o venta que vencen dentro de cierto día del mes siguiente; el impuesto sobre la renta que los principios contables requieren acumular en función de las utilidades mensuales, aún cuando la legislación Mexicana sólo obligue a 4 pagos designados en un máximo de 15 meses y (aún cuando no se consideran impuestos), la cuota patronal del Seguro Social, que se acumula en función de las remuneraciones semanales a los trabajadores y que se liquida bimestralmente; y la participación a trabajadores sobre las utilidades que se devenga mensualmente, y que no se cubre, sino hasta el quinto mes después de concluido el ejercicio social

5.- Por Cesantías y Primas de Antigüedad. - Son Pasivos a Largo plazo; se devengan cotidianamente con la prestación de los servicios de los trabajadores y permiten a la Empresa utilizar en sus operaciones los respectivos recursos, sin ningún costo explícito, o bien, constituir un fondo de inversión en fideicomiso para que, a través de los beneficios obtenidos de la inversión, se minimicen los cargos futuros a costos por conceptos de aportaciones adicionales para el mismo fondo de pensiones y primas de antigüedad.

6.- Por Crédito Comercial. - Es una invaluable ayuda para las Empresas, debido a que este tipo de crédito se otorgan considerables periodos para pagar, lo cual resulta de gran beneficio para los usuarios de él, porque a las Empresas grandes como pequeñas, les permite utilizar sus recursos por algún tiempo entre otros aspectos económicos, y en el caso de no contar con recursos en el momento de la entrega, cuentan con el periodo otorgado que les da la pauta para que los obtengan y cubran en el tiempo especificado; es importante aclarar que en el tiempo proporcionado en el crédito comercial, existen modalidades de pago como las siguientes:

En condiciones normales de operación, especifican por lo general la cantidad de descuento en efectivo por pronto pago, estipulando la fecha de su terminación y la de vencimiento final, encontrándose con frecuencia 2/10 neto a 30 días, ésto significa que si el pago se efectúa en un plazo de 10 días, a partir de la fecha de la factura, se considerará un descuento en efectivo del 2%, y sino se aprovecha el descuento, éste se vence.

Es recomendable aprovechar los descuentos por pronto pago, siempre que éstos se ofrezcan y así convengan a la economía de la Empresa, ya que a pronto pago de las deudas representan en el futuro una sana práctica financiera y de negocios, que va forjando el prestigio de la Empresa, y con lo cual también se efectúan considerables ahorros.

4.4.-Procedimiento de Análisis.

Al agrupar dentro del pasivo circulante todas aquellas obligaciones a corto plazo, se trata de precisar la relación de equilibrio que existe entre el Activo Circulante y el Pasivo Circulante. He aquí nuestra razón llamada: "Capital de Trabajo", del cual es el siguiente ejemplo:

FORMULA:

$$\frac{AC}{PC} = CT$$

$$\frac{240,000}{80,000} = \$ 3.00$$

Su interpretación sería:

Que la Empresa muestra una buena Situación Financiera puesto que por cada \$ 1.00 de pasivo, existen \$ 3.00 de activo, lo cual da un respaldo de verdadera solvencia y el capital de trabajo es satisfactorio.

Otra razón, sería la relación que guarda el Pasivo Circulante con respecto del Capital Contable, y esto representa la protección que ofrecen los propietarios a los acreedores o proveedores a corto plazo, por ejemplo:

FORMULA:

$$\frac{PC}{CC} = R$$

$$\frac{2'000,000}{4'000,000} = \$ 0.50$$

Su interpretación sería:

Que por cada \$ 1.00 de capital contable, se tienen \$ 0.50 para los acreedores o proveedores, o en otras palabras que la Empresa cuenta con recursos propios para hacer frente a las obligaciones inmediatas.

La última razón de Análisis del pasivo, sería la que muestra el Total del Pasivo con respecto al Capital Contable, lo cual nos diría, como en el caso anterior, la posición de la Empresa frente a los acreedores y propietarios; y cuál de los dos conceptos es determinante en la vida de la Empresa, como por ejemplo:

FORMULA:

$$\frac{PT}{CC} = R$$

$$\frac{3'000,000}{5'000,000} = \$ 0.60$$

Su interpretación sería:

Que por cada \$ 1.00 de Activo, tiene \$ 0.60 de Capital Contable y \$ 0.40 de Pasivo Total.

En las Empresas Industriales y Comerciales, la Inversión de los propietarios debe ser mayor que la Inversión de los Acreedores para que la Situación Financiera se considere favorable.

Puede presentarse el caso de que la Inversión de los acreedores sea mayor a la de los propietarios y, sin embargo, la Empresa se encuentre en una Situación Financiera satisfactoria; si forma parte de ese pasivo, créditos a favor de los propietarios. Esto último, debe interpretarse como una inversión permanente de los dueños, de diferente naturaleza legal, pero de igual naturaleza financiera a la de su aportación en forma capital. Por las explicaciones anteriores, la Empresa que se encuentre en estas condiciones, se considera como normal y ofrece poco riesgo al retirar dichos créditos en determinado momento.

C A P I T U L O III .-

LOS ESTADOS FINANCIEROS.

5.- LOS ESTADOS FINANCIEROS.

5.1.- Significado.

El mundo de los negocios ha evolucionado con nuevas técnicas, por lo que en los últimos tiempos se han hecho estudios profundos para mejorar las utilidades en las Empresas.

Estos estudios, se obtienen por medio de los Estados Financieros que proporcionan información, la cual debe ser oportuna y adecuada.

Un Estado, es un resumen de datos y cifras que se hacen figurar por escrito, por medio de partidas generales.

A estos Estados, se les llaman "Financieros", porque se tomó el nombre de la palabra "Finanza", que viene del Latín "finatio", que significa "acabar" ó "poner término" a una deuda mediante pago

Su sentido se ha extendido a la manera de obtener recursos, generalmente dinero, y el empleo o manejo de estos recursos.

Como concepto general, los Estados Financieros, son documentos contables que se formulan con el objeto de suministrar periódicamente una información acerca de la Situación y desarrollo Financiero de una Empresa.

A continuación, se dan varias definiciones sobre los Estados Financieros:

Del Maestro Jorge Arenas C.P.:

"Estado Financiero", es el documento primordialmente numérico que proporcionan un informe periódico ó esporádico acerca del desarrollo de la administración de una Empresa.

Del Maestro Andrés Montero C.P.:

"Estado Financiero", son los Estados numéricos que se formulan con el objeto de presentar un análisis periódico ó una información acerca del desarrollo de la administración Financiera de un negocio.

De Ricardo Mora Montes:

Es la apreciación relativa de los conceptos integrantes de los "Estados Financieros", mediante el análisis y la comparación de sus cifras.

De Gilman:

"Estados Financieros", representan los medios preliminares por los cuales cualquier analizador está informado de hechos vitales en relación con las utilidades netas y la posición Financiera del negocio que se examina.

Del Instituto Americano de Contadores:

"Estados Financieros", se preparan con el propósito de presentar un informe periódico del progreso de la administración y de las transacciones con el Estado, de la inversión en el negocio y de los resultados obtenidos en el periodo que se observa.

De Macías Pineda:

"Estados Financieros", son el resultado de conjugar los hechos registrados en contabilidad, convenciones contables y juicios personales. Se formulan con objeto de suministrar a los interesados en un negocio, información acerca de la Situación y desarrollo Financiero a que ha llegado el mismo, como consecuencia de las operaciones realizadas.

De Alfredo E. Gutiérrez:

"Estados Financieros", son los documentos que muestran, cuantitativamente, ya sea total o parcialmente, el origen y la aplicación de los recursos empleados para realizar un negocio o cumplir determinado objetivo, el resultado obtenido en la Empresa, su desarrollo y la situación que guarda el negocio.

En Mi Opinión:

"Estados Financieros", son los documentos contables numéricos que se formulan con el objeto de proporcionar a los interesados en un negocio, información acerca de la Situación Financiera y desarrollo alcanzado por la Empresa en un periodo determinado para tomar las medidas necesarias de posibles operaciones futuras.

5.2.- Objetivos.

Los *Objetivos en General de los Estados Financieros*, son proporcionar una información veraz, oportuna y accesible tomada de la contabilidad.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, en el Boletín No. 1 de la Comisión de Principios de Contabilidad, señala las características de la información contable dividiéndola en dos partes:

A).- *Información Cuantitativa en General.*

B).- *Información Contable.*

A).- *Información Cuantitativa en General.* - Si observamos cómo se desarrolla la Empresa y cómo se realizan los fenómenos en los que intervienen, derivaremos las siguientes características:

1.- *La Significación* - Por la simple lectura de los Estados Financieros, el lector conocerá la Situación Financiera que guarda la Empresa claramente.

2.- *La Veracidad de los Datos.* - Los Estados Financieros, deben ser elaborados con datos reales; dichos datos a su vez deben estar representados por cifras correctas.

3.- La Comparabilidad de la Información.- Como los Estados Financieros son factibles de compararse, es fácil conocer el funcionamiento de la Empresa, así como el descubrir las diferencias que ha tenido la misma.

4.- La Estabilidad.- Los métodos de Contabilidad (principios), así como las políticas que rigen a la Empresa, deben ser consistentes de un ejercicio a otro, para que los Estados Financieros puedan compararse.

5.- La Confiabilidad de la Información.- Los Usuarios de los Estados Financieros, le otorgan confianza a la información contenida en ellos; ya que la consideran una cualidad inherente a los mismos.

6.- La Objetividad de la Información.- La persona que prepara los Estados Financieros, debe hacerlo objetivamente; es decir, reflejando los hechos tal y como suceden y sin alteraciones para presentar una situación correcta a los interesados en los mismos.

7.- La Verificabilidad de la Información.- Se refiere a que en cualquier momento se pueda comprobar las operaciones de la Empresa por medios distintos a los utilizados originalmente y llegar a los mismos resultados.

B).- Información Contable. - La información Contable debe tener determinadas cualidades, ya que juega un papel primordial en la vida económica de la sociedad:

1.- Utilidad en la Información. - La información contenida en los Estados Financieros, será de gran utilidad a las personas interesadas en los mismos; para formarse una opinión de ellos y tomar decisiones racionalmente.

2.- Información Relevante. - Los conceptos más importantes e interesantes, contenidos en los Estados Financieros, deben presentarse en forma adecuada para que el lector fije su atención en los aspectos vitales de la Empresa.

3.- Información Contable Histórica. - Significa que la información contable se refiere a hechos que ocurrieron en cierto periodo o a determinada fecha, pero nunca a toda la vida de la Empresa.

4.- Oportunidad de la Información. - Para que la información sea eficaz, se requiere que ésta llegue en el momento preciso en que el usuario va a tomar una decisión para la resolución de un determinado problema.

5.3.- Preparación.

Cuando se preparan los Estados Financieros, se observa que el contenido de los mismos está formado por tres partes, que son:

1.- El Encabezado.- que debe indicar la clase del documento, el nombre de la Empresa y la fecha de su formulación o periodo a que se refiere.

2.- El Contenido Principal.- el cual debe ser descriptivo y numérico, con adecuada terminología contable.

3.- Debe estar firmado.- por quien lo formulo materialmente, por el que lo reviso para cerciorarse de su corrección y por el funcionario que autorizó las transacciones a que se refiere el documento.

Elementos que intervienen en la preparación de los Estados Financieros, como son los siguientes:

1. Datos Contables.- Los Estados Financieros, son elaborados con base en los datos numéricos que arrojan los libros de contabilidad, o por medio de recuentos físicos, solicitud de confirmaciones, de

estimaciones verbales recibidas de los dueños e funcionarios de la Empresa, así como de la inspección de la documentación comprobatoria con que se cuenta y de las apreciaciones personales de quien las formule.

Otras veces, los Estados Financieros se elaboran con información complementaria de carácter económico, por ejemplo en el caso de "Liquidación de un Negocio".

Para obtener información completa, es necesario señalar la fuente de datos.

2.- Convenciones Contables.- Kohler lo define así:

"Convención es un enunciado común, implícito o expreso, se emplea en la solución de una clase dada de problemas o que guía la conducta en una cierta clase de situación".

Las Convenciones, unifican en la solución de los problemas que se presentan en la práctica profesional y sirven de base para establecer los principios de contabilidad generalmente aceptados.

3.- Postulados.- Los postulados, son presunciones que hacen los contadores que complementan las convenciones que se han adoptado.

Por ejemplo: La venta se considera como ingreso desde el momento en que se realiza.

Esto se hace por conveniencia, ya que para que haya ingreso, el Art. 2o. del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, dice:

"Es ingreso, toda percepción en efectivo, en bienes, en servicios, en valores, en títulos de crédito, en crédito en libros o en cualquiera otra forma en que se obtenga por los sujetos de este impuesto, como resultado de las operaciones gravadas por éstas."

Si las ventas realizadas son a crédito, tendrá que transcurrir determinado tiempo para poder recuperar el importe de la venta efectuada.

Es más, se paga el I.S.I.M. por las ventas netas, sin saber si se recuperará en todo o en parte.

4.- Principios de Contabilidad.- Son las reglas que guían el ejercicio profesional y que sirven para tener un control informativo sobre las operaciones que realiza la Empresa.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, en su boletín No. 1 de la Comisión de Principios de Contabilidad, los clasifica de la siguiente manera:

a).- Los principios de Contabilidad, que identifican y delimitan al ente económico y a sus aspectos financieros, son:

- La Entidad.
- El Negocio en Marcha.
- Y el Período Contable.

b).- Los principios de Contabilidad que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación, son:

- La Realización.
- El Valor Histórico.
- La Dualidad Económica.
- La Revelación Suficiente.
- La Importancia Relativa.
- La Consistencia.

- *Entidad.* - Este principio establece que la Empresa tiene una personalidad jurídica propia totalmente separada y diferente de los socios y acreedores.

Con apoyo de este principio, se establece que las utilidades o las pérdidas de una Empresa, son cambios operados en los activos o pasivos de la misma y no en el patrimonio de los inversionistas. Las utilidades del negocio pertenecen a los socios, no en el momento en que éstas se realizan, sino hasta que se "acuerda" su distribución.

- *Negocio en Marcha.* - Presupone la vida de la Empresa, es indefinida. Por tanto, las cifras que aparecen en sus Estados Financieros, son valores de operación; y sólo reflejarán valores reales al

momento de su liquidación, salvo evidencia en contrario.

- *Período Contable.*- Que comprende la necesidad de preparar Estados Financieros por periodos normalmente regulares, determinados de antemano.

- *Realización.*- Significa que el ingreso, así como los costos y gastos, deben registrarse en el momento en que se originan, independientemente de la fecha en que se paguen.

- *Valor Histórico.*- Significa que cuando se compran bienes, derechos o servicios, deben registrarse por la disminución de activos. aumento de pasivo o capital que provoque el registro que se haga de dichas operaciones, debe hacerse al costo; el precio de

dichos bienes, se representará en términos monetarios como común denominador.

- Dualidad Económica.- Se refiere a la teoría de la partida doble, de que a todo cargo corresponde un abono. El registro de las operaciones, se hace en base de esta teoría que se fundamenta en la causalidad; es decir, que toda causa tiene un efecto y viceversa. En Contabilidad, si registramos un aumento de valores, repercute en un aumento o disminución de otros valores.

- Revelación Suficiente.- La información contenida en los Estados Financieros, debe contener en forma clara y comprensible, todo lo necesario para juzgar los resultados de operación y la Situación Financiera de la Empresa; es decir, la información

debe ser completa, conteniendo toda la información que sea necesaria para que pueda ser comprendida por los lectores. Cuando haya problemas mayores, es conveniente hacerlo resaltar por medio de indicaciones entre parentesis o en notas de pie de página o adjuntas a los Estados Financieros y sus fuentes de obtención indicadas.

Debe vigilarse la terminología con el objeto de que el lector no haga interpretaciones erróneas y nuestro con claridad la naturaleza del concepto que se indica.

También para lograr la comprensión de la lectura de los Estados Financieros, sería conveniente el arreglo y agrupación de las diversas partidas.

Se deben clasificar en grupos homogéneos que conduzcan a totales y subtotales, cuyo dato sea de utilidad.

- *Importancia Relativa.* - La información debe ser substancial, el concepto más importante debe figurar en primer término, o sea, que cuando las partidas que se presentan sean de poca importancia, con relación a los totales que se muestran, deben ser agrupados y presentarse globalmente con otro, concepto homogéneo, a menos que la presentación de estas partidas sea esencial para alguna finalidad específica.

La extensión de un Estado Financiero, debe estar condicionada al fin que persigue, sin condensar conceptos que sea de utilidad presentar en forma individual, y al mismo tiempo,

sin presentar análisis que puedan resultar de una extensión tal, que la atención del lector se pierda.

Cuando sea necesario presentar partidas importantes o significativas y que éstas ocupen gran parte del Estado, es recomendable mostrarse por separado para resumir en lo posible la extensión de los Estados.

- Consistencia.- Debe observarse que los Estados Financieros se hallan preparado en base de los mismos principios de contabilidad usados en Estados anteriores, con el objeto de que algún cambio en dichos principios no conduzcan a confusiones erróneas.

Si dichos principios son razonables, de acuerdo con las condiciones de la Empresa, no se hará ningun cambio, en el caso contrario, deberá mencionarse este hecho en los Estados Financieros, así como las consecuencias e importancia que dicho cambio tuvo o tendrá en los resultados del negocio.

- *Los Juicios Personales.*- Es la opinión personal, que en la elaboración de los Estados Financieros, y se aplica en aquellas Situaciones en que aún siguiendo un mismo método, queda al arbitrio de la persona, según su experiencia, criterio, honradez y capacidad, la forma o grado de aplicación del procedimiento.

Por ejemplo:

La tasa para depreciar activos tangibles, quedará a juicio personal del contador o del administrador. Lo mismo puede decirse de la amortización de los cargos diferidos, etc.

- Limitaciones.- Los Estados Financieros, no pueden considerarse exactos, pues los valores representados en ellos, están sujetos a diversas circunstancias, dentro de las más comunes, tenemos:

a).- El criterio del contador al valuar los inventarios, determinar el método para las depreciaciones, amortizaciones, etc.

b).- Las fluctuaciones de la moneda.

c).- La variación de los precios del mercado.

Los Estados Financieros, reflejan las operaciones que ha celebrado la Empresa en un período determinado, o en un momento dado, sin tomar en cuenta factores que afecten su Situación Financiera y los cuales no puedan valorarse, ya que son de condición muy compleja, como son:

- El Crédito Mercantil.
- La Eficiencia de los Empleados.
- La Capacidad de los Directivos.

Los Estados Financieros, arrojan resultados finales, los cuales se refieren a un momento dado de la vida de la Empresa y únicamente serán finales cuando la Empresa deje de operar.

5.4.- Clasificación.

Los Estados Financieros, se clasifican desde el punto de vista del periodo que abarcan.

En vista de que existe una gran diversidad de los Estados Financieros, a continuación se presenta un cuadro de clasificación, enunciando los que tienen mayor aplicación práctica:

ATENDIENDO A SU IMPORTANCIA

Principales (Información Nedular)	/	- Balance General
	c	- Estado de Resultados
	;	- Estado de Costo de Producción
	\	
Secundarios (Información Adicional)	/	- Estado de Origen y Aplicación de Recursos
	;	- Estado de Superávit
	c	- Estados Comparativos
	;	- Estados Analíticos de las Cuentas de Resultados
	\	
Especiales (Fines Especiales)	/	- Balance General Pro-Forma
	c	- Estado de Realización y Liquidación
	\	

ATENCIENDO AL PERIODO QUE ABARCAN

	/	
Estados de Situación o Estáticos	/	- Balance General
	\	- Balance General Pro-Forma
	/	
	/	- Estado de Origen y Aplicación de Recursos
	/	- Estado de Superávit
Secundarios (Información Adicional)	\	- Balance General Comparativo
	/	- Estados de Resultados (incluyendo comparativos)
	/	- Estado de Realización y Liquidación
	\	

Los primeros, se clasifican en principales, ya que proporcionan una información completa, permitiendo apreciar, ya sea una Situación Financiera a cierta fecha o el resultado de sus operaciones por determinado período.

Los Estados Secundarios o Complementarios, se refieren a estudios parciales, para obtener una información adicional.

Los Estados Especiales, se refieren a estudios especiales que la Empresa hace con fines específicos.

La clasificación en Principales, Secundarios y Especiales, es flexible, ya que depende de las condiciones en que se encuentre la Empresa.

FOR EJEMPLO:

En una Empresa Industrial, el Estado de Costo de Producción será primordial, porque le interesa a esta cuánto le cuesta producir sus artículos. En cambio, para una Empresa Comercial, el Estado de Resultados tendrá mayor importancia, puesto que a la Empresa le interesa saber cuánto ha ganado o cuánto ha perdido en un determinado ejercicio.

Otro caso tenemos cuando la Empresa se encuentra en el periodo de disolución. El Estado de Realización y Liquidación, será más importante que el Estado de Resultados.

Por lo anterior mencionado, puede observarse que los principales pueden ser secundarios o viceversa.

De acuerdo con el periodo que abarcan los Estados Financieros, se clasifican en Estáticos y Dinámicos. Son Estáticos aquellos que nos muestran cifras a una fecha determinada y son Dinámicos, cuando las cifras se refieren a uno o varios periodos.

Así, por ejemplo el Balance General, es un documento estático. En cambio el Balance Comparativo, por comparar varios ejercicios, es Dinámico.

A continuación se da una explicación de algunos Estados Financieros, contenidos en el cuadro de clasificación:

- Balance General. - Es el Estado Financiero que nos muestra la Situación Financiera de una Empresa en un momento determinado.
- Estado de Resultados. - Es el Estado Financiero que nos muestra los resultados obtenidos de una Empresa, durante un ejercicio determinado y la forma como se produjeron dichos resultados.
- Estado de Costo de Producción. - Nos muestra el Costo de los artículos fabricados en un periodo determinado, con el detalle de los conceptos que lo forman.
- Estado de Origen y Aplicación de Recursos. - Es el Estado que muestra la manera en que se obtuvieron en la Empresa los recursos de un periodo determinado y la aplicación que se le dio a los mismos.

- Estado de Superávit.- Es el Estado que nos muestra los movimientos habidos durante un período determinado en los conceptos que forman el capital de la Empresa

- Estados Comparativos.- Son aquellos que nos muestran de un período con otro, las diferencias obtenidas. Esas diferencias o conclusiones, producto de la comparación, serán la pauta para efectuar el análisis, así por ejemplo:

Al comparar un balance de un ejercicio base con otro de años posteriores, observamos un progreso alcanzado por la Empresa al obtener mayores utilidades, caso contrario, al obtener pérdidas se analizará qué renglón fue decisivo para tomar las medidas necesarias y darle otro cauce al desarrollo futuro de la Empresa.

- Estados Financieros Consolidados.- Consolidación en la terminología contable, significa la agrupación de Estados o Informes Financieros de dos o más Entidades Económicas que tienen existencia legal e independiente.

Los Estados Financieros Consolidados, se preparan con el objeto de mostrar la Situación Financiera o de Resultados de un conjunto de Empresas o Entidades.

Por lo tanto, para que estos Estados presenten una información útil, es necesario que los Estados que se consoliden correspondan a Entidades Económicas que tienen una relación común, siendo lo más usual que la propiedad de dichas Entidades sea de un mismo grupo de inversionistas o de una Empresa.

CAPITULO IV.-

PUNTO DE EQUILIBRIO.

6.-Punto de Equilibrio.

6.1.-Punto de Equilibrio.

La utilidad máxima, no está en función de un porcentaje sobre el capital contable, del activo total u otra base similar, sino que está en función y guarda estrecha relación con la capacidad práctica de operación de una Empresa.

Esto se manifiesta con mayor claridad en las Empresas industriales, porque dicha utilidad, está determinada por la capacidad práctica de producción de la planta industrial.

El estudio analítico de la utilidad máxima de una Empresa, se facilita por el procedimiento gráfico, conocido con el nombre de Gráfica de Punto de Equilibrio Económico.

En el Punto de Equilibrio Económico de una Empresa, los ingresos producidos por sus ventas equivalen a una cantidad igual a los costos totales de éstas. Por lo tanto, este método consiste en predeterminar el importe que la Empresa debe vender para no perder ni ganar.

Cuando el importe de las ventas sea mayor que la cifra señalada por el Punto de Equilibrio, habrá utilidad, pero si es menor, el resultado será una pérdida.

Gráficamente, esto se determina a partir de la intersección de la línea de ventas con la línea de costos. Hacia arriba del punto de intersección, se logrará una utilidad, y hacia abajo, una pérdida en ambos casos de operación.

También es útil construir la gráfica para:

- 1.- Cuando se desea conocer los probables efectos que produciría sobre las ventas, los costos y las utilidades, el proyecto de ampliación o reducción en la capacidad de operación de una Empresa.
- 2.- Comparar la probable utilidad de operación de una misma Empresa o de varias, en diferentes grados de operación.
- 3.- Analizar la experiencia pasada y determinar los probables efectos que pueda producir la proyección del pasado en las operaciones de futuro inmediato.

- 4 - Estudiar la contribución de los artículos principales, en las ganancias o en las pérdidas de la Empresa, para lo cual es necesario construir una gráfica por cada artículo o grupo de artículos que se exploten.
5. Las Empresas Industriales, para evitar la controversia tan frecuente entre el departamento de ventas y el departamento de producción, en el sentido de que cada departamento es el más hábil y el otro departamento incurre en mayores desperdicios y, por lo tanto, es causa de la disminución de las utilidades.
- 6.- Estudiar en general e inteligentemente los efectos, que probablemente pueden tener en las utilidades los cambios de las circunstancias, en las cuales esta operando la Empresa, tales como cambio en las proporciones de la mezcla de ventas, un aumento o una deducción en los precios de venta, en los sueldos y salarios, en las materias primas, la introducción de una nueva línea de productos, la reducción de las existentes, la modernización del equipo.

La determinación del Punto de Equilibrio, puede ser preparando una gráfica o puede calcularse matemáticamente, pero de cualquier manera es necesario dividir todos los Costos de Producción, de Ventas, de Administración y Generales, en dos grupos:

A).- Costos Fijos

B).- Costos Variables

Los Costos Fijos, son aquellos que permanecen constantes o casi fijos, aún cuando existan cambios en el volumen de producción y ventas, como la renta, las depreciaciones, los sueldos fijos y el impuesto predial.

Los Costos Variables, son los que varían en proporción al volumen de producción y ventas, como los impuestos sobre ingresos mercantiles, la compra de materia primas, el material de empaque, etc.

Matemáticamente, el Punto de Equilibrio, se determina aplicando la siguiente:

FORMULA

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

ABREVIADA:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Por Ejemplo:

Para saber que cantidad deberá vender en 1987, la Empresa "X", si en 1986, corresponden los siguientes datos:

Costos fijos	80,000
Costos Variables	96,000
Ventas	240,000

DESARROLLO:

$$\begin{array}{r}
 \text{CF} \\
 \text{PE} : \text{-----} \\
 \text{CV} \\
 | \text{-----} \\
 \text{V}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 90,000 \\
 \text{PE} : \text{-----} \\
 96,000 \\
 | \text{-----} \\
 240,000
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 80,000 \\
 \text{PE} : \text{-----} \\
 1 - 0.40
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 80,000 \\
 \text{PE} : \text{-----} \\
 0.60
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 \text{PE} = \$ 133,333 \\
 \text{=====}
 \end{array}$$

Este resultado significa que la Empresa "X", necesitará vender en 1987, la cantidad de \$ 133,333 para no perder ni ganar.

El resultado, se comprueba de la siguiente manera:

	Ventas	\$ 133,333
Menos	Costos Variables (40%) *	\$ 53,333
	Utilidad Bruta Marginal	\$ 80,000
Menos	Costos Fijos	\$ 80,000
	Utilidad Final	\$ 0

Continuando en base a lo anterior, puede servir de base para determinar el importe de las ventas que necesita hacer la Empresa, para obtener una utilidad determinada mediante la aplicación de la siguiente:

FORMULA

$$\text{Ventas} = \frac{\text{Costos Fijos} + \text{Utilidad}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

ABREVIADA

$$V = \frac{CF + U}{1 - \frac{CV}{V}}$$

* El porcentaje que se expresa para determinar el valor de los costos variables, es el resultado del paso de la formula donde se dividen los importes de los costos variables entre las ventas que para la comprobación así se utiliza o determina.

Para ejemplificar lo anterior, se toman como base los datos de la Empresa "X", de 1986 antes mencionados:

Costo: fijos	80,000
Costos Variables	96,000
Ventas	240,000
Utilidad Deseada	40,000

DESARROLLO

$$V = \frac{CF + U}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$V = \frac{80,000 + 40,000}{1 - \frac{96,000}{240,000}}$$

$$V = \frac{120,000}{1 - 0.40}$$

$$V = \frac{120,000}{0.60}$$

$$V = \$ 200,000$$

Esto quiere decir que la Empresa "X", necesita vender en 1987, la cantidad de \$ 200,000 para obtener una utilidad de \$ 40,000, lo cual se puede comprobar de la manera siguiente:

	Ventas	\$ 200,000
Menos	Costos Variables (40%) *	\$ 80,000
	Utilidad Bruta Marginal	\$ 120,000
Menos	Costos Fijos	\$ 80,000
	Utilidad Final	\$ 40,000
		=====

Otro caso que se nos puede presentar, es que la Empresa "X", desee incrementar sus ventas en unidades y se requiere conocer que utilidad se obtendría con esta idea, podemos desarrollar el siguiente ejemplo:

Datos: Los mismos que se venían utilizando

Ventas (240,000 U. a \$1.00)	240,000
Costos Fijos	80,000
Costos Variables (40%) *	0.40

* Este porcentaje se deduce por la división de los costos variables entre precio y ventas.

Esto quiere decir que la Empresa "X", necesita vender en 1987, la cantidad de \$ 200,000 para obtener una utilidad de \$ 40,000, lo cual se puede comprobar de la manera siguiente:

	Ventas	\$ 200,000
Menos	Costos Variables (40%) *	\$ 80,000
	Utilidad Bruta Marginal	\$ 120,000
Menos	Costos Fijos	\$ 80,000
	Utilidad Final	\$ 40,000

Otro caso que se nos puede presentar, es que la Empresa "X", desee incrementar sus ventas en unidades y se requiere conocer que utilidad se obtendría con esta idea, podemos desarrollar el siguiente ejemplo:

Datos: Los mismos que se venían utilizando

Ventas (240,000 U. a \$1.00)	240,000
Costos Fijos	80,000
Costos Variables (40%) *	0.40

* Este porcentaje se deduce por la división de los costos variables entre precio y ventas.

La Construcción de una gráfica, es de utilidad para ver los efectos que produzcan los costos y las utilidades probables de la Empresa sobre las ventas, en diferentes niveles de operación. En ocasiones también es necesario elaborar una gráfica para cada clase de artículos que explota la Empresa, para analizar las experiencias pasadas y evitar deficiencias probables futuras.

La gráfica que muestre el Punto de Equilibrio, se puede construir de la siguiente forma:

- 1.- Se trazan las líneas coordenadas que representan el eje de las abscisas o "x" las unidades, y el eje de las ordenadas o "y" los valores.
- 2.- Se marca un punto en el eje de las unidades, según las unidades vendidas, y se marca un punto en el eje de los valores, que será el lugar que corresponda al resultado de multiplicar el número de unidades vendidas por el precio unitario de venta.

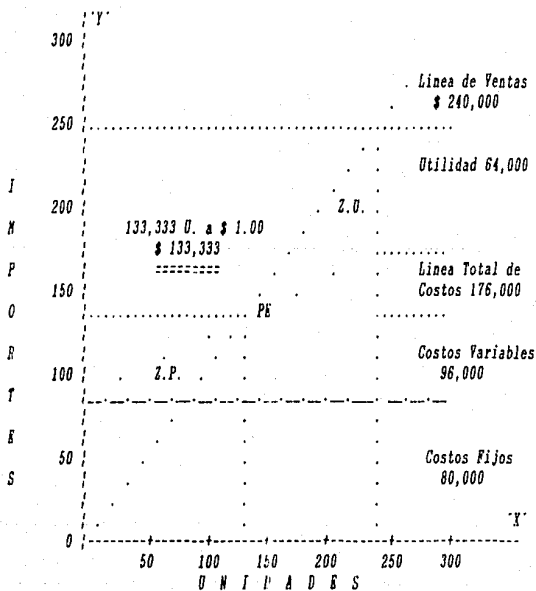
3. De los puntos marcados, se trazan líneas rectas paralelas al eje contrario, las cuales al cruzarse, indican un punto nuevo que muestra el número de unidades vendidas y su importe.
- 4.- Entre el punto "o" u origen de los ejes y el punto determinado en el inciso "3", se traza una línea de ventas.
- 5.- Se traza una línea de costos fijos, paralela al eje de las unidades, partiendo del punto que marque el valor de costos fijos.
- 6.- En la línea "y", se marca un punto en el lugar que corresponda al total de costos fijos y variables; y se traza una línea de este punto al origen de los costos fijos.
- 7.- El lugar donde se crucen la línea, según el inciso anterior, con la línea de ventas, será el Punto de Equilibrio.

A manera de ejemplo, a continuación se presentan los siguientes datos para calcular el Punto de Equilibrio por medio de la gráfica:

DATOS:

- Ventas (240,000 U. a \$ 1.00 c/u) = 240,000
- Costos Fijos = 80,000
- Costos Variables = 96,000
- Utilidad Final = 64,000

GRAFICA DE PUNTO DE EQUILIBRIO



COMPROBACION:

- Ventas (133.333 U. a \$ 1.00 c/u)	=	133,333
- Costos Variables (40 %)	=	53,333

- Utilidad Bruta Marginal	=	80,000
- Costos Fijos	=	80.000

Utilidad	=	0

CONCLUSIONES

- 1.- Un Administrador Financiero, que vigila que su Empresa permanezca sana, y de no ser así, recabe la información necesaria por medio de sus registros y a través de ellos formarse un criterio, el cual le permita determinar el tratamiento a elegir para dicha Empresa.

El Administrador Financiero, deberá estar al pendiente de la vida del ente económico, en el cual se desenvuelve, con el objeto de evitar sorpresas de mala dirección del mismo; es decir, que lleve una política financiera sana y en el momento que ocurra un trastorno, por cualquier circunstancia que impere en la Empresa, como lo sería la necesidad de financiamiento, es vital para el negocio que el Administrador Financiero recabe la información suficiente por medio de los registros históricos, y de ahí dar la solución al problema, para elegir correctamente la Fuente de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, según las circunstancias en que se esté viviendo.

De esa resolución dependerá que la Empresa siga existiendo, simplemente que vaya a la quiebra o que exista en condiciones óptimas y que siga creciendo.

Los problemas de Sobre-Inversión o Falta de Inversión puede motivar que la toma de decisión sea la idónea, por lo cual el Administrador Financiero deberá conocer las Fuentes de Financiamiento y haga buen uso de ellos, dependiendo de la utilización que se espera dar al financiamiento, aprovechando los resultados del análisis financiero que se debe practicar previamente a la solicitud de crédito y considerar aspectos como el tiempo que tardan los trámites para la obtención del préstamo, la comisión de apertura, así como otros puntos que le darán la pauta para efectuar una adecuada Planeación Financiera y obtener de ella los máximos beneficios que pueden reportar a la Empresa.

2.- Los principales problemas de Sobre-Inversión en las Empresas, son los que ocasionan la falta de liquidez, para poder hacer frente a las distintas operaciones, algunas de ellas son:

- El exceso en la Cuenta de Clientes.
- El exceso en los Inventarios

Para poder pre-venir, detectar o corregir este tipo de problemas a tiempo, es preciso que el Administrador Financiero se auxilie de Técnicas y Herramientas Financieras, para evitar irregularidades que ocasionan serios trastornos a la economía de las Empresas.

Las Técnicas financieras a las que puede recurrir el Administrador financiero, entre otras, son:

- Análisis Comparativo de Saldos.
- Análisis de Antigüedad de Saldos.
- Análisis por medio de Razones Financieras
- Punto de Reorden
- Sistema ABC
- Modelo EOQ de Inventario

Una vez analizado y detectado los problemas que acosan a las Empresas, es necesario ponerles solución, y eso se logra a través de la utilización correcta de las Herramientas Financieras, como instrumento de medición, para saber lo atinado de resoluciones y sino es así, modificarlas. Aunado a esto, es importante destacar que las políticas por las que se rigen las Empresas, juegan un papel

preponderante dentro del equilibrio económico de éstas, pues si los lineamientos de su actuación no son acordes con la realidad que enfrentan, puede ocasionarle muchos contratiempos, grandes pérdidas o bajas utilidades. Por ello, es conveniente realizar una revisión periódica de las políticas y verificar si son adecuadas o flexibles a la realidad que están viviendo las Empresas en la actualidad. Puede ocurrir que estos puntos estén bien planteados y que desarrollen sin problema alguno, y lo que ocurra es que las Empresas, debido a los constantes cambios bruscos de la economía, estén pasando por graves problemas de falta de liquidez, por lo que en tal circunstancia, es recomendable acudir a las Fuentes de Financiamiento seleccionando la más apegada a las necesidades.

3.- Las Fuentes de Financiamiento, se pueden dividir en Espontáneas y Negociadas, las cuales constituyen un muy valioso instrumento para las Empresas que se encuentran en problemas económicos y que se ven en la necesidad de acudir a ellas, pero lo verdaderamente valioso de ambas es de que tienen una

gran variedad de modalidades, lo cual permite que existan muchas y muy interesantes formas de solucionar los problemas económicos que enfrentan las Empresas.

Dentro de las Fuentes de Financiamiento Espontáneas, se encuentran:

- El Crédito Comercial
- Los Impuestos Acumulados
- Los Gastos Acumulados

Dentro de las Fuentes Financiamiento Negociadas, se encuentran principalmente los créditos obtenidos con:

- Las Instituciones Bancarias
- Otras fuentes, como la emisión de :
 - Papel Comercial
 - Aceptaciones Bancarias
 - Obligaciones y Acciones

4.- Los Estados Financieros, aún con sus limitaciones, constituyen el medio más importante de información a los dirigentes o al Administrador Financiero, ya que sin estos de ninguna manera podrán conocer la situación financiera y la productividad de la Empresa.

Los Estados Financieros, muestran las cifras y corresponden a la técnica de análisis de interpretación de los mismos, proporcionar los suficientes elementos de juicio que permitan al Administrador Financiero cerciorarse de la situación financiera ayudándole además a tomar decisiones, lo más acertada y oportuna posibles, para el cumplimiento de sus funciones.

- 5.- El desarrollo del método de Punto de Equilibrio para un Administrador Financiero, es de vital importancia, porque con la ayuda de éste, puede pronosticar los volúmenes de venta que justifiquen una propuesta de ampliación de la planta o evaluar la eficiencia de administración comparando los resultados reales del Punto de Equilibrio con niveles predeterminados, o tomar decisiones en relación con los ajustes a las operaciones normales a la política de la Empresa, etc.

O sencillamente como el poder saber en qué punto de sus operaciones predeterminar el importe que la Empresa debe vender, para no perder ni ganar, o bien, localizar el punto en donde las ventas son igual a los costos y gastos.

BIBLIOGRAFIA

TEXTOS:

- FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
James C. Van Horne
Prentice Hall International

- FINANCIACION BASICA DE LOS NEGOCIOS
Iearson Hunt, Charles M. Williams,
Gordon Donalson
ITEHA

- EL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y
LAS DIFERENCIAS EN LAS EMPRESAS.
Roberto Macias Pineda
ECASA

- CONTABILIDAD SUPERIOR
Alejandro Prieto
Banca y Comercio

- SISTEMA FINANCIERO MEXICANO
Eduardo Villegas H., Rosa Maria Ortega O.
PAC

- LA FUNCION FINANCIERA EN LA EMPRESA
Ricardo Mora Montes
Interamericana

- CONTROL DE INVENTARIOS TEORICA Y PRACTICA
Martin K. Starr, David W. Miller
Diana

- CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS
LEY SOBRE EL CONTRATO DE SEGURO
Porrua

BIBLIOGRAFIA

TEXTOS:

- TERMINOLOGIA DEL CONTADOR
Mancera Hermanos y Colaboradores
Banca y Comercio
- LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
Porrua
- LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
Porrua
- MANUAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Secretaria de Hacienda y Credito Publico
- CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION
Porrua

TESIS:

- IMPORTANCIA DEL ANALISIS E INTERPRETACION
DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DENTRO DEL
PROCESO ADMINISTRATIVO
Mario Mejia Barranco
I.P.N.
- EL ANALISIS EN LA ASESORIA DE ESTADOS
FINANCIEROS
Matilde Nieto Tenorio
I.P.N.

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

TESIS:

- LA PLANEACION FINANCIERA EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES
Jose de Jesus Romano Cordova
I.P.N.

- LA ADMINISTRACION DEL EFECTIVO
Pedro Rodriguez Moreno
E.S.C.A.

- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
Araceli Avila Armenta
U.N.A.M.

CURSOS:

- TOPICOS FISCALES
Chavez, Ruiz, Zamarripa y Cia, S. C.
Reformas a la Ley del I.S.R. al 1o. Enero 87

APUNTES:

- FINANZAS I, II, III y IV