

318502
4
Leje.



**UNIVERSIDAD
INTERCONTINENTAL**

UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

ESCUELA DE ADMINISTRACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
1988-1992

"ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
PRESENTA
DANIEL CARRILLO ROCHA

ASESOR DE TESIS:
LIC. LETICIA MAYELA MEZA PEREZ

México, D.F.

1994

**TESIS CON
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.

A MIS PADRES:

**FELIPE CARRILLO MARTIN DEL
CAMPO
DORA ROCHA DE CARRILLO.**

**POR SU CONSTANTE APOYO Y CARIÑO
Y POR HABER PREDICADO CON EL
EJEMPLO TODAS Y CADA UNA DE SUS
ENSEÑANZAS SIENDO ESTAS LAS
MEJORES HERRAMIENTAS QUE UN
PADRE PUDIERA PROPORCIONAR A UN
HIJO.**

A MIS HERMANOS:

**FELIPE, GONZALO, JOSE MANUEL,
JUAN DE DIOS, MIRIAM, GABRIEL,
DORA, Y BEATRIZ.**

**POR ENSEÑARME CON SU EJEMPLO LO
QUE QUIERO Y NO HACER CON MI
VIDA.**

A ODETTE:

**POR SU INCESANTE ATENCION, APOYO
Y CONSEJO.**

INDICE

PROLOGO

INTRODUCCION	1
--------------	---

CAPITULO I

PLANEACION DE LA INVESTIGACION	4
1.1 OBJETIVOS	5
1.1.1 General	5
1.1.2 Específico	5
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.3 HIPOTESIS	6
1.3.1 Variable dependiente	6
1.3.2 Variable independiente	6
1.4 DISEÑO DE LA PRUEBA	7
1.4.1 Investigación documental	7
1.4.1.1 Fuentes de información	7
1.4.1.2 Bibliografía	7
1.4.2 Investigación de campo	8
1.4.2.1 Delimitación del universo	8
1.4.2.2 Diseño de la muestra	9
1.4.2.3 Tamaño de la muestra	9
1.4.2.4 Instrumento de la prueba	10
1.4.2.5 Justificación del cuestionario	15

CAPITULO II

ADMINISTRACION FINANCIERA	17
2.1 DEFINICIONES Y OBJETIVOS	18
2.1.1 Definiciones	18
2.1.2 Objetivos	21
2.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	23
2.2.1 Financiamiento interno	25
2.2.1.1 Utilidades netas	25
2.2.1.2 Utilidades retenidas	25
2.2.1.3 Otras reservas de capital	27
2.2.1.4 Depreciación y amortización	27
2.2.1.5 Revaluación de activos fijos	29
2.2.1.6 Aumento del Capital Social por medio de capitalización de utilidades y Reservas de Capital	29
2.2.1.7 Emisión Interna de acciones	30
2.2.2 Financiamiento externo	37
2.2.3 Fuentes externas (mercado de dinero)	39
2.2.3.1 Préstamo directo	39
2.2.3.2 Descuento de documentos	41
2.2.3.3 Préstamo simple o en cuenta corriente	44
2.2.3.4 Préstamos con garantía colateral	46
2.2.3.5 Crédito comercial	46
2.2.3.6 Cesión de crédito	48
2.2.3.7 Papel comercial	51
2.2.3.8 Aceptaciones bancarias	52
2.2.3.9 Préstamo de habilitación o avío	54

2.2.4 Otras fuentes externas de capital a corto plazo	57
2.2.4.1 Anticipo de clientes	58
2.2.4.2 Crédito negociable con proveedores	58
2.2.4.3 Provisiones para impuestos y otros	59
2.2.5 Fuentes externas(mercado de capitales)	59
2.2.5.1 Préstamo de habilitación o avío	59
2.2.5.2 Préstamo refaccionario	60
2.2.5.3 Préstamo hipotecario	63
2.2.5.4 Préstamo hipotecario industrial	65
2.2.5.5 Crédito extranjero	66
2.2.6 Otras fuentes externas de capital a plazo intermedio y largo	68
2.2.6.1 Arrendamiento financiero	68
2.2.6.2 Capitalización del pasivo	70
2.2.6.3 Fuentes de financiamiento particulares del sistema financiero mexicano	72
2.2.6.4 Bolsa Mexicana de Valores	74
2.2.6.5 Instituciones bursátiles	77
2.2.6.6 Sociedades de inversión	79
2.2.6.7 Emisión y colocación de acciones	82
2.3 DISTINCION DE FINANCIAMIENTO A CORTO MEDIANO Y LARGO PLAZO	83
2.4 INSTRUMENTOS DE INVERSION	87
2.4.1 Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES)	88

2.4.2	Papel comercial	90
2.4.3	Aceptaciones bancarias	92
2.4.4	Obligaciones	92
2.4.5	Pagarés con rendimiento	94
2.4.6	Bonos de desarrollo	95
2.4.7	Bonos de la Tesorería de la Federación	97

CAPITULO III

PRESUPUESTO		102
3.1 PRESUPUESTOS		103
3.1.1 Presupuesto de ventas		113
3.1.1.1 Fórmula del presupuesto de ventas		115
3.1.2 Presupuestos de producción, materias primas, compras e inventarios		116
3.1.2.1 Presupuesto de inventarios		116
3.1.2.2 Presupuesto de producción		118
3.1.2.3 Presupuesto de consumo de materias primas		119
3.1.2.4 Presupuesto de compras de materias primas		120
3.1.2.5 Presupuesto de mano de obra directa		121
3.1.2.6 Presupuesto de gastos de producción		122
3.1.3 Presupuesto del costo de distribución		123
3.1.3.1 Presupuesto de gastos de venta		124
3.1.3.2 Presupuesto de gastos de admon.		124
3.1.3.3 Presupuesto de gastos financieros		125

3.1.4 Presupuesto de inversiones	126
3.1.5 Presupuesto de impuesto sobre la Renta	127
3.1.6 Presupuesto de aplicación de utilidades	127
3.1.7 Presupuesto de otros gastos y productos	127
3.1.8 Presupuesto de caja	128
3.2 ESTADOS FINANCIEROS	
PRESUPUESTADOS	131
3.2.1 Presupuesto de pérdida y ganancias	131
3.2.2 Presupuesto del balance general	132
3.2.3 Presupuesto de estado de cambios en la situación financiera con base en efectivo	133
3.2.4 Presupuesto base cero	136
 CAPITULO IV	
CAPITAL DE TRABAJO	145
4.1 DEFINICIONES Y CARACTERISTICAS DEL CAPITAL DE TRABAJO	146
4.2 ADMINISTRACION DE EFECTIVO	163
4.2.1 Efectivo, instrumento para operar	165
4.2.2 Efectivo, instrumento para protegerse	165
4.2.3 Efectivo, instrumento para especular	166
4.3 FLUJO DE EFECTIVO	166
4.3.1 Aceleración de ingresos	167
4.3.2 Desaceleración de egresos	167
4.4 FUNCION DE CREDITO Y COBRANZAS	169
4.5 NIVELES DE INVENTARIOS	174
4.5.1 Método integral	177
4.5.2 Método ABC	177

El presente seminario de investigación se realizó con el fin de proporcionar a las empresas un plan de inversión y manejo del capital de trabajo para hacer un uso más eficiente del mismo.

El financiamiento representa no solo un apoyo para seguir operando sino que se puede decir que es una alternativa para el crecimiento de las empresas.

El maniobrar las diferentes alternativas de financiamiento, así como una adecuada administración del capital de trabajo permitirán a las empresas lograr un mayor y mejor rendimiento en sus actividades.

Agradecemos la colaboración y ayuda de todas aquellas personas que nos facilitaron información y dedicaron su tiempo para ayudar a que la presente investigación se llevara a cabo.

INTRODUCCION

Para facilitar la investigación de la forma de administrar adecuadamente el capital de trabajo en una empresa, el presente estudio se dividió en cinco capítulos:

El primero es de vital importancia ya que en él se explica detalladamente la metodología de la investigación y se plantean los lineamientos necesarios de la misma, los cuales constituyen la justificación y planeación del trabajo.

El segundo explica los conceptos relacionados con el financiamiento y la clasificación de fuentes internas y externas de financiamiento general. Asimismo se exponen las diversas alternativas con que cuenta un negocio para invertir sus excedentes de efectivo.

El tercero define ampliamente los tipos de presupuestos así como su forma de elaboración. En este capítulo se presenta una nueva alternativa para la elaboración de los presupuestos, la cual nos explica que estos se pueden llevar a cabo a partir de los objetivos de un negocio.

Por lo que respecta al cuarto se encuentra un estudio teórico del capital de trabajo, detallando su definición y

características. Cada uno de sus elementos es analizado en todas sus partes. Aquí se proporcionan las técnicas para llevar a cabo un adecuado manejo del capital de trabajo.

El quinto trata de la aplicación del instrumento de prueba de la hipótesis. Finalmente, se graficaron los resultados de la investigación y, se presentó el análisis de los resultados.

Por otro lado se presentaron las conclusiones y recomendaciones finales en relación con el marco teórico y la investigación de campo.

CAPITULO I

PLANEACION DE LA INVESTIGACION

1.1 OBJETIVOS.

Los objetivos que se persiguen en la presente investigación son los siguientes:

1.1.1 General.

Proporcionar a las empresas un plan de inversión y manejo del capital de trabajo así como la manera más eficiente de hacer uso del mismo.

1.1.2 Específico.

Con base en la investigación documental y de campo, determinar un método eficiente para la óptima utilización del capital de trabajo con que cuentan las empresas y proporcionar las herramientas necesarias para el logro de este objetivo.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

¿ En qué forma el financiamiento puede ser una herramienta

herramienta para el logro de los objetivos de las empresas del área metropolitana de la ciudad de México durante 1985 ?

1.3 HIPOTESIS.

Si las empresas medianas de la zona metropolitana invirtieran adecuadamente su efectivo, y contaran con un buen control de cuentas por cobrar e inventarios y concedieran mayor importancia a la administración, el capital de trabajo les permitiría operar con mayor eficiencia.

1.3.1 Variable dependiente.

Si las empresas medianas de la zona metropolitana invirtieran adecuadamente su efectivo, cuentas por cobrar e inventarios y concedieran mayor importancia a la administración financiera.

1.3.2 Variable independiente.

La Integración del capital de trabajo es necesaria para operar en las empresas medianas.

1.4 DISEÑO DE LA PRUEBA.

Para llevar a cabo la presente investigación se deberá contar con una investigación documental y concluir con la investigación de campo.

1.4.1 Investigación documental.

La investigación documental abarcará los siguientes puntos:

1.4.1.1 Fuentes de información.

- a) Biblioteca de la Universidad Anáhuac.
- b) Biblioteca de la U.N.A.M.
- c) Biblioteca Benjamín Franklin.

1.4.1.2 Bibliografía.

- a) Bibliografía de consulta.

Se consideran necesarios los libros que aporten información

para desarrollar el tema.

b) Bibliografía de referencia.

Se consideran necesarios los libros que aporten información para desarrollar el tema.

1.4.2 Investigación de campo.

Para la ejecución de la investigación de campo, se formularán cuestionarios dirigidos a empresas interesadas en el tema de estudio.

Toda la información obtenida de los cuestionarios y recabada de libros y folletos, servirá para comprobar o no la hipótesis enunciada anteriormente.

1.4.2.1 Delimitación del universo.

A todas las empresas medianas en México, entendiéndose por mediana la definición del FOGAIN que la denomina a partir de 50 a 100 millones de pesos.

1.4.2.2 Diseño de la muestra.

Para efectos del cálculo de la determinación de la muestra se toma como definición que es infinito.

La fórmula utilizada para posteriormente obtener el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{z (N) (p) (q)}{(e)^2 (N-1) + z (q) (p)}$$

Donde:

- n = Tamaño de la muestra
- z = Valor estándar de normalización
- p = Probabilidad de éxito
- q = Probabilidad de fracaso
- e = Error de estimación
- N = Tamaño de la población

1.4.2.3 Tamaño de la muestra.

$$n = \frac{z (N) (p) (q)}{(e)^2 (N-1) + z (q) (p)}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

z = 2.84 (Valor estándar de normalización)

p = 80% (Probabilidad de éxito)

q = 20% (Probabilidad de fracaso)

e = 10% (Error de estimación)

N = 33 (Tamaño de la población)

$$n = \frac{2.84 (33) (.80) (.20)}{(.10) (33-1) + 2.84 (.80) (.20)}$$

$$n = \frac{15}{0.32 + .4544}$$

$$n = \frac{15}{.7744}$$

$$n = 19.36 = 20 \text{ entrevistas}$$

1.4.2.4 Instrumento de la prueba.

Se llevará a cabo mediante entrevistas.

**Cuestionario correspondiente al tema:
"Administración del capital de trabajo"**

1.- Información general

1.1 Razón social _____

1.2 Domicilio _____

1.3 Nombre _____

Puesto _____

Antigüedad en la empresa _____

Antigüedad en el puesto _____

1.4 Número de empleados _____

1.5 Número de obreros _____

1.6 Capital social _____

1.7 Fecha de iniciación de operaciones _____

1.8 Ventas anuales (aproximadas) _____

1.9 Cobertura de la empresa _____

Area metropolitana ()

Todo el país ()

2.- Capital de trabajo

2.1 ¿Cómo se integra el capital de trabajo de su compañía?

2.2 ¿Qué representa proporcionalmente con el total de los activos?

2.3 ¿Qué índice tienen con su pasivo a corto plazo?

2.4 ¿Qué rotación de inventarios tienen?

2.5 ¿Qué rotación de cuentas por cobrar?

2.6 ¿Cuántos días hay de venta en caja?

2.7 ¿Utilizan fuentes de financiamiento?

Si _____ No _____

¿Cuáles? _____

Crédito de proveedores _____

Crédito directo _____

Habilitación o avío _____

Refaccionario _____

Otros _____

2.8 ¿Cómo se selecciona tal pasivo para no afectar la liquidez?

Con base en estudios del capital de trabajo.

Porque se tienen restricciones en el capital de trabajo.

2.9 ¿Tienen presupuestos en la compañía?

Sí _____ No _____

¿Cuáles? _____

Operación _____

Flujo efectivo _____

Presentación _____

Inversión _____

Otros _____

2.10 ¿Qué índices toman en cuenta para presupuestar el capital de trabajo?

Días en cuentas por cobrar _____

Días en inventarios _____

Días en caja _____

Días en proveedores _____

Otros _____

2.11 ¿Considera adecuado el manejo que se le está dando al

capital de trabajo?

SI _____ No _____

¿Por qué? _____

2.12 Por lo que respecta a la administración del efectivo sus saldos en caja y bancos son:

Suficientes _____

Apenas suficientes _____

Mayores que los necesarios _____

2.13 ¿Cómo determinan el nivel de efectivo necesario?

2.14 ¿Qué sistema utiliza para valuar los inventarios?

Costeo directo _____

Costeo absorbente _____

2.15 ¿Que métodos de valuación de inventarios utilizan?

U.E.P.S. _____ Detallista _____

P.E.P.S. _____ Identificado _____

Promedios _____

1.4.2.5 Justificación del cuestionario.

Para efectos de justificar el cuestionario aplicado, a continuación se presenta la siguiente matriz donde se encuentra la relación entre las preguntas del cuestionario, el objetivo, la hipótesis y la información general.

Pregunta	Objetivo	Hipótesis	Información general
1			IG
2	O		
3		H	
4		H	
5	O		
6	O		
7		H	
8		H	
9	O		IG
10			IG
11		H	
12		H	
13	O		
14			IG
15			IG

CAPITULO II

ADMINISTRACION FINANCIERA

En el pasado, la función financiera solamente se hacía cargo de determinar cuánto dinero requería la empresa para operar así como, la manera de obtener dichos fondos.

Hoy en día, las responsabilidades del administrador financiero se han incrementado debido a los siguientes puntos:

- El equilibrio entre rentabilidad y el riesgo en la maximización del valor actual de la empresa.

- La creciente complejidad de la función financiera en los últimos años.

- Aumento en los productos y alcance geográfico de las empresas.

- Desarrollo acelerado de la economía.

- Aumento de la competencia reduciendo los márgenes de utilidad.

- La inflación, la cual causa restricciones del dinero a altas

tasas d interés.

- Problemas sociales como desempleo.

Todo esto ocasiona la necesidad de diversificar las responsabilidades del director general, delegándolas en el financiero para efectuar evaluaciones de las condiciones y lograr una mayor eficiencia en las operaciones.

Con el fin de proporcionar un marco general de la administración financiera y la importancia que tiene para el Administrador, a continuación se define esta actividad elemental.

2.1 DEFINICIONES Y OBJETIVOS

2.1.1 Definiciones.

De acuerdo con el diccionario de la Real Academia, Administrar es: "el ejercicio de un empleo, facultad u oficio aplicado a un órgano o sistema".¹

¹Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, pág. 26

Y finanzas es: "permaneciente o relativo a la hacienda pública, a las cuestiones bancarias o bursátiles o los negocios mercantiles".²

"financing" del Inglés que significa lo relativo al dinero.

De las definiciones anteriores se deduce que la administración financiera es el ejercicio de actividades relacionadas con el patrimonio o recursos de las empresas, la cual tiene como objetivo "... maximizar el valor de la riqueza para los dueños" ³ preservar el valor actual de la empresa.

La administración financiera es la función que desarrolla el ejecutivo de finanzas y tiene como principal objetivo el maximizar las utilidades de los accionistas mediante un adecuado equilibrio entre el riesgo y el rendimiento.

Dentro de la gama de actividades que abarca la administración financiera en resumen se consideran tres funciones básicas:

1. "Planeación financiera"

²Op. Cit. pág. 503.

³Johnson W. Robert, Administración Financiera, pág. 57.

2. "Administración de activos"

3. "Obtención de fondos" ⁴

En cuanto a la planificación financiera, se considera de gran importancia, ya que ofrece una visión amplia y general de las operaciones de la empresa, la cual se apoya en los presupuestos que son "... un instrumento de dirección usado para planificar y controlar".⁵

La administración financiera busca un equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad de todos sus proyectos, así como la planeación de flujo de fondos y su asignación mas rentable entre los diferentes activos.

Por lo que respecta a la obtención de fondos deberán ser en las condiciones mas favorables "... obteniendo una mezcla de financiamiento acorde con las necesidades del negocio".⁶

En esencia la obtención de fondos, se deriva de personas que invierten en la empresa para obtener dividendos sobre las acciones. También podrá obtener fondos mediante préstamos.

⁴Johnson W. Robert. Op. cit., pág. 28.

⁵Weston Fred J. Fundamentos de Administración Financiera, pág. 129.

⁶Johnson Robert W. Administración Financiera, pág. 29.

Como herramienta fundamental de la administración financiera se encuentra la información indispensable para una adecuada toma de decisiones. La contabilidad es información, siendo un medio que provee un registro histórico de las transacciones de una empresa, para que con su interpretación, análisis y comparación se puedan tomar decisiones convenientes. Un sistema adecuado de contabilidad será la base de todo sistema de información financiera que conduzca a la adecuada toma de decisiones.

2.1.2 Objetivos.

Como se ha mencionado, el doble objetivo de la administración financiera es: elevar al máximo el valor de la riqueza de los accionistas procurando disponer de efectivo para pagar las cuentas a tiempo y apoyar la distribución más provechosa de los recursos que se encuentran dentro de la empresa y conservar el valor actual de la empresa.

A continuación se enumeran los objetivos principales de la administración financiera.

1. Apegarse lo más posible a los presupuestos y

elaborados.

2. Utilizar en forma óptima los recursos.
3. Obtener fondos para la operación de la entidad.
4. Lograr un adecuado costo de capital ajeno.
5. Obtener justa compensación del capital propio.

En resumen la administración financiera consiste en encontrar las respuestas a las siguientes preguntas. ¿Qué activos debe adquirir una empresa? ¿Qué volumen total de fondos debe comprometer una empresa? ¿Cómo deben financiarse los fondos necesarios?. Se califica a la primera decisión de activo, a la segunda de pasivo siendo ambas decisiones de "inversión". A la tercera decisión se le califica de capital y/o "financiamiento".

Para la resolución de estas incógnitas la administración financiera debe tomar en cuenta todas las demás funciones de la entidad, dado que es el elemento coordinador de todas ellas; ya que la esencia de la administración financiera es obtener y asignar recursos y fondos, o su generación. Toda decisión tiene una implicación financiera.

2.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

En principio se definirá lo que se conoce por *financiamiento*. Toda empresa ya sea industrial, comercial o de servicios, requiere para su funcionamiento de activos como son: efectivo, inventarios y equipos. Estos activos para su buen funcionamiento y seguridad requieren de la utilización de recursos, lo cual implica financiamiento. Por lo tanto "... financiamiento es la estructura donde descansan los activos de la empresa".⁷

Por fuentes de financiamiento se entiende que son las alternativas que toda empresa tiene para financiar sus actividades totales.

Existen dos tipos de financiamiento:

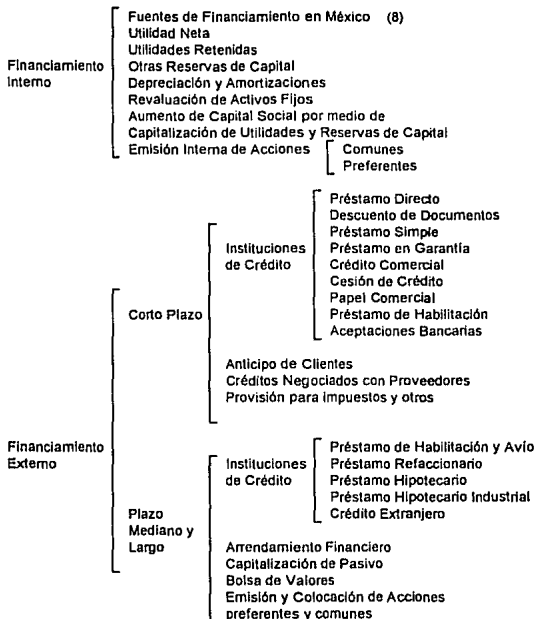
Interno

y

Externo

se clasifican de la siguiente manera:

⁷Alonso G. Rosas. Evaluación de la estructura financiera y de capital de las empresas 1979 Universidad Anáhuac, pág. 73.



(8) Fuentes de financiamiento para la Empresa Mexicana. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, primera parte, págs. 2 y 3.

2.2.1 Financiamiento interno.

Por financiamiento interno se entiende que son todos los recursos aportados y autogenerados por la empresa.

2.2.1.1 Utilidades netas

La utilidad neta es el punto de partida que da la pauta para poner en práctica una de las políticas de financiamiento interno logrado a través del rendimiento del negocio.

La utilidad muestra que la empresa ha logrado sincronizar adecuadamente los recursos totales invertidos en las operaciones diarias.

El objetivo principal de todo negocio, es generar flujos positivos netos de efectivo y de esta forma sobrevivir y crecer.

2.2.1.2 Utilidades retenidas.

"Las utilidades retenidas, son una de las fuentes más importantes de fondos para financiar el crecimiento de la

empresa".⁹

El porcentaje de utilidades que sea retenido anualmente esta íntimamente ligado con el crecimiento de la empresa, por lo tanto la decisión que se tome en la Asamblea General de Accionistas de repartir o no dividendos sobre la utilidad neta de ese año y el saldo que se retenga después de ello, representa el nivel de crecimiento de la compañía.

De acuerdo con la Ley de Impuesto sobre la Renta, las utilidades retenidas, no causan impuestos a los accionistas, hasta que se distribuyan como dividendos en efectivo. Los accionistas deberán decidir entre la distribución o reinversión de las utilidades; de esta manera la empresa sigue creciendo y obtiene más utilidades.

La ventaja principal de las utilidades retenidas como fuente de financiamiento es que se encuentran a disposición del negocio conforme se realizan, además amplían la capacidad de endeudamiento de la empresa.

Las utilidades retenidas tienen un costo que se mide en

⁹J. F. Weston. Fundamentos de Administración, pág. 126.

función de las oportunidades de inversión o riesgo comparable fuera del negocio. Si las oportunidades de reinversión dentro de la empresa no prometen un rendimiento similar o superior a otras inversiones semejantes en calidad y riesgo, los accionistas deberán optar por retirar las utilidades e invertir las en otra parte.

2.2.1.3 Otras reservas de capital.

Existen ciertas restricciones dentro de la Ley que impiden la distribución total de las utilidades, con lo cual se pretende dar a los acreedores seguridad de que el negocio cumplirá las obligaciones contraídas hacia ellos.

"... de las utilidades netas de toda sociedad deberá separarse anualmente el 5% como mínimo, para formar el fondo de reserva hasta el importe de la quinta parte del Capital Social.¹⁰

2.2.1.4 Depreciación y amortización.

Los conceptos de depreciación, amortización y agotamiento constituyen un financiamiento de tipo virtual para el negocio. Al momento de cargar la depreciación y amortización a los costos y

¹⁰Ley General de Sociedades Mercantiles, art. 20.

gastos se está generando una fuente de recursos, al disminuir la utilidad del ejercicio así como los dividendos de los accionistas, recuperando de esta forma la inversión en activos fijos.

Como depreciación se entiende una baja del valor de los activos, debida al deterioro. Siendo lo anterior un hecho físico, debe ser considerado dentro de la contabilidad midiendo el valor económico a través del tiempo.

La amortización es la baja en el valor de los activos intangibles por el paso del tiempo.

El agotamiento es la reducción en el valor de un recurso natural.

A la depreciación y amortización se las considera como una recuperación de las inversiones de capital que conservan el poder adquisitivo del mismo, al no repartir utilidades inexistentes en relación con la vida útil del activo. Y además se convierten en un incremento del capital de trabajo vía el precio de venta y en consecuencia se convierte finalmente en efectivo.

Por lo que respecta a su contabilidad, no existe dificultad

alguna si el bien es consumido durante el período contable en que se adquirió, si no es necesario estimar la cantidad que representa la depreciación de cada período contable.

La depreciación no implica un desembolso de efectivo para la empresa, dado que este se efectúa durante la adquisición del activo. Por lo tanto, los gastos de depreciación disminuyen de los activos constituyendo una reserva.

2.2.1.5 Revaluación de activos fijos.

Se considera una fuente interna que modifica la estructura de capital de una empresa.

Cuando un activo fijo ha sido parcial o totalmente depreciado, sigue teniendo un determinado valor en el mercado, por lo cual, se efectúa una revaluación que se refleja directamente como un superávit en el capital contable.

2.2.1.6 Aumento de Capital Social por medio de capitalización de utilidades y Reservas de Capital.

Se entiende por este financiamiento al incremento del capital social mediante el traspaso de las cuentas de superávit del capital social de la compañía. En asamblea de accionistas se decide separar ya sean utilidades retenidas, reservas de capital o utilidades del ejercicio mediante acta notarial. El capital perteneciente a los accionistas se aumenta según el derecho de cada uno sobre el mismo. Este es un cambio legal y virtual desde el punto de vista financiero convirtiéndose en capital fresco para la empresa.

2.2.1.7 Emisión Interna de acciones.

Las aportaciones de los socios de una empresa, siempre han sido el medio de financiamiento durante su etapa de nacimiento, y la base de apoyo para las peticiones de préstamos de empresas, ya existentes.

Este financiamiento es un incremento de los medios de acción de una empresa, mediante la emisión de acciones que sean íntegramente suscritas y pagadas en efectivo.

De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles "Las acciones en que se divide el capital social de una Sociedad

Anónima estarán representadas por títulos que servirán para acreditar y transmitir la cantidad y los derechos del socio...".¹¹

Las acciones representan el capital social de la empresa mediante su valor nominal.

Las acciones se dividen en dos:

- a) Comunes
- b) Preferentes

2.2.1.7.1 Acciones comunes.

Al constituirse un negocio los propietarios residuales aportan fondos de capital. Estos propietarios, en un principio, tienen un derecho sin restricciones sobre las utilidades y los activos, así como una participación ilimitada en la administración.

El negocio necesita de este capital social común para obtener nuevos fondos de los acreedores y de los propietarios preferentes, siendo necesario que los propietarios residuales cedan una parte de sus derechos sobre las utilidades, los activos

¹¹Ley General de Sociedades Mercantiles. Art. 111.

y el control pleno de la administración.

Los accionistas comunes gozan de algunos derechos generales los cuales se clasifican en:

Derecho Colectivo:

Cambios en la Escritura Constitutiva.

Cambios en los Estatutos.

Elegir a los Directores.

Autorizar las Ventas de los Activos Fijos.

Participar en Fusiones.

Emitir Acciones Preferentes.

Derechos Específicos:

Derecho de Voto.

Derecho a Vender sus Acciones.

Inspeccionar los Libros.

Participar de los Activos al disolverse, siendo los tenedores de las acciones comunes los últimos en reclamar los activos de la corporación.

El Capital Social común no tiene fecha de vencimiento por estar adecuado a la vida de la empresa. No se puede obligar a los accionistas a que sacrifiquen sus derechos sobre las utilidades y los activos, salvo en caso de reorganización o quiebra.

En cuanto a los derechos de los accionistas comunes sobre las utilidades, estos no tienen derecho a recibir dividendos hasta que sea decretado por la Asamblea de Accionistas.

Los derechos sobre los activos están representados en el valor contable de las acciones comunes; o sea, la suma del capital social común y del superávit.

La participación de los accionistas dentro de la administración se basa en que estos tienen el derecho a elegir a los directores y a inspeccionar los libros eligiendo a los auditores.

Las acciones comunes como fuente de fondos

Las acciones comunes como fuente de fondos tienen ciertas ventajas y desventajas como son:

Ventajas:

1. Las acciones comunes no tienen cargos fijos.

2. Las acciones comunes no tienen fecha fija de vencimiento.

3. Proporcionan a los acreedores un amortiguador contra pérdidas, aumentando el valor crediticio de la empresa.

4. En ocasiones se venden con mayor facilidad que los instrumentos de deuda, por dos razones: Se obtiene un rendimiento mayor que en acciones preferentes. Representan la propiedad de la empresa.

Desventajas:

1. Se extienden los derechos de voto y de control a los nuevos accionistas.

2. Confieren a más propietarios el derecho a compartir las utilidades.

2.2.1.7.2 Acciones preferentes.

Se consideran las acciones preferentes como un valor híbrido, ya que no representan completamente un valor de capital ni un valor de pasivo.

Desde el punto de vista legal, forman parte del capital de la sociedad.

Ventajas para la venta de acciones preferentes.

1. No se hacen pagos fijos de interés.
2. Obtener ganancias para los propietarios originales vendiendo acciones preferentes con un rendimiento limitado.
3. Permiten evitar compartir los derechos de voto y el control.
4. No se grava ningún activo para garantizar la acción preferente.
5. No tienen fecha fija de vencimiento.

Desventajas:

1. Se les pagan a los accionistas preferentes sus dividendos primero que a los accionistas comunes.

Ventajas para el inversionista:

1. Proporciona un ingreso continuo.
2. Los accionistas preferentes tienen preferencia sobre los accionistas comunes en la liquidación.

Desventajas:

1. Sus utilidades son limitadas una cantidad preestablecida.
2. No tienen derecho a dividendos legalmente exigibles.
3. Los atrasos de dividendos acumulados pocas veces se liquidan en efectivo en forma comparable a la cantidad de la obligación en que se incurrió.

2.2.2 Financiamiento externo.

El financiamiento externo está basado principalmente en el crédito bancario.

Las funciones elementales de crédito bancario son: por una parte, la captación de dinero en forma de depósito o colocación de títulos y valores, y por otra, la distribución de dichos fondos mediante el otorgamiento de préstamos y créditos.

A la actividad de los bancos que consta de la recepción de dinero y los convierte en deudores, se llama operación pasiva y la que se refiere al otorgamiento de préstamos, dándoles carácter de acreedores, se le llama operación activa.

El crédito es la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo en lo que se refiere a una obligación contraída.

Las instituciones bancarias son probablemente las fuentes de recursos más utilizadas para la obtención de dinero, dada la versatilidad de los créditos que otorgan.

La práctica de utilizar crédito bancario, no solamente es para cubrir los gastos periódicos y de las operaciones normales de la empresa, sino para financiar ciertos proyectos de expansión, ampliación, etc.

La utilización de la deuda bancaria tiene varias ventajas.

1. Los usuarios de los créditos obtienen utilidades del uso de capital ajeno.

2. El dinero prestado ofrece ventajas fiscales al ser deducibles los intereses.

Los requisitos y normas de carácter general para la concesión de un préstamo o crédito, son los siguientes:

- "- Solvencia moral y económica del solicitante".
- "- Capacidad de pago".
- "- Arraigo en la localidad".
- "- Experiencia en su negocio o actividad".
- "- Antecedentes de crédito".
- "- Conveniencia y productividad".
- "- Garantías".

"- Aspecto legal",¹²

2.2.3 Fuentes externas (mercado de dinero).

2.2.3.1 Préstamo directo.

El préstamo directo o quirografario puede definirse como una operación de crédito en la cual una institución de crédito autorizada entrega cierta cantidad de dinero mediante una línea de crédito a una persona llamada propietario, quien mediante la firma de un pagaré se obliga a devolver en fecha determinada la cantidad recibida, junto con los intereses estipulados.

Estos préstamos pueden considerarse como clásicos dentro de la fase activa del crédito bancario, ya que para su otorgamiento se toman en cuenta principalmente las cualidades personales del sujeto de crédito en cuanto a su solvencia moral y económica.

En algunos casos, se exige una segunda firma que reúna tales cualidades, cuando el solicitante no satisface plenamente las exigencias del banco en este aspecto.

¹²Alvarez Saldaña, Jorge. Manual del Funcionario Bancario, pág. 28.

La palabra quirografario se deriva de dos voces griegas "quiros" y "graphos" cuyo significado es "escritura a mano" pues no se cuenta con ninguna garantía real o tangible, sino sólo la que representa la solvencia moral y económica de los prestatarios. También se les denomina "préstamos en blanco".

Los préstamos directos se utilizan generalmente en la compra de mercancías y materia prima, o bien en los gastos normales del negocio, de manera que representan una ayuda transitoria de caja. De preferencia se usan para atender necesidades temporales, cuyas ventas proporcionen los medios para el pago.

En ningún caso, salvo raras excepciones, debe permitirse que se otorguen para el pago de pasivos con otras instituciones de crédito; ni tampoco para inversiones de carácter fijo o permanente, puesto que además de desvirtuar su naturaleza, seguramente no se obtendría su recuperación al vencimiento

Para el plazo de los préstamos directos concedidos por los bancos de depósito, la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares en su artículo 10 fracción 111, autoriza a estas instituciones a efectuar estos préstamos hasta por un

plazo máximo de 180 días, renovables una vez hasta un máximo de 360 días.

Los préstamos directos deberán quedar documentados mediante un pagaré y reunirán los requisitos que establece la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en el artículo 170.

- Mención de ser pagaré inserta en el texto del documento.
- Promesa incondicional de pagar una suma determinada.
- Nombre de quien deba hacer el pago.
- Epoca y lugar de pago - fecha y lugar en que se suscribe el documento - firma del suscriptor.

2.2.3.2 Descuento de documentos.

El descuento de documentos es una operación con la cual el banco anticipa al tenedor de un título de crédito su importe, descontando determinada cantidad por concepto de intereses y comisiones que se calculan sobre el valor nominal del documento y por los días que medien entre la fecha en que se lleva a cabo la operación y su vencimiento.

La comisión se descuenta por concepto de cobranza.

Son letras de cambio endosadas en propiedad al banco por el descontatorio. Se concede mediante una línea de crédito.

También se le llama descuento mercantil porque dicha transacción debe corresponder a una compra-venta de mercancía.

Por lo general, este descuento opera únicamente con clientes a quienes previamente se les fijó o autorizó una "línea de crédito" con este fin.

Las instituciones de crédito y bancos de depósito, manejan en forma preferente los descuentos de documentos provenientes de operaciones de compra-venta de mercancías. Esto se debe a que, como se deriva de una venta a crédito de mercancía se le considera autoliquidable. El comprador que es quien aceptó el pago del documento podrá, durante la vigencia del mismo, revender las mercancías y contar así con los recursos necesarios para liquidarlo a su vencimiento.

Así mismo, el cedente del documento goza de las siguientes ventajas:

1. Vender a crédito aumentando sus ventas y obtener de

inmediato efectivo como si la venta fuera al contado.

2. Asegurar la rotación de su capital de trabajo y obtener mayores utilidades al aumentar sus ventas.

3. Crear un pasivo contingente o sea, el pasivo real puede o no realizarse.

4. Si el aceptante de una letra paga al banco, queda eximido de responsabilidad, si no deberá pagarle al banco.

El plazo máximo para efectuar operaciones de descuento es de 160 días renovables una o más veces hasta un máximo de 360 días.

La letra de cambio deberá contener lo siguiente:

- Mención de ser una letra de cambio inserta en el documento.

- Lugar y fecha en que se suscribe.

- Orden incondicional de pagar una suma.

- Lugar del girado.

- Lugar y época de pago.

- Firma del girador.
- Nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.

Es un requisito indispensable para el descuento de documentos que la operación se encuentre aceptada incondicionalmente para su pago por parte del comprador.

2.2.3.3 Préstamo simple o en cuenta corriente.

A estas operaciones se les denomina de crédito condicionado, ya que requieren de la existencia de un contrato entre el prestatario y la institución de crédito. Es un convenio formal o informal entre las partes, respecto a la cantidad máxima que se otorgará en un momento determinado.

2.2.3.3.1 Préstamo simple.

La institución de crédito y el prestatario firman un contrato donde se estipula la cantidad de dinero de la que puede disponer el último, y las fechas en que podrá hacerlo.

Cualquier cantidad que el prestatario entregue se

considerará como dada en abono al saldo, sin que aquel tenga derecho a volver a disponer del crédito una vez que ya ha dispuesto de él.

"Esta 'línea de crédito' esta relacionada con los préstamos que se otorgan para resolver necesidades estacionales de fondos que tiene la empresa".¹³

2.2.3.3.2 Préstamo en cuenta corriente.

En este caso, el prestatario dispondrá del crédito en la forma en que se convino en el contrato, y si hace remesas en abono al saldo, podrá volver a disponer del crédito dentro del saldo pactado, siempre y cuando el 50% del saldo pactado, haya sido saldado en algún momento del periodo de 180 días.

"El crédito revolvente se utiliza para financiar la adquisición de equipo o construcción. Y es garantizado por cuentas por cobrar o inventarios".¹⁴

En estas operaciones los bancos comerciales exigen que el prestatario mantenga saldos bancarios en relación con la cantidad

¹³Johnson, W. Robert, Administración Financiera, pág. 356.

¹⁴Johnson, W. Robert, Op. cit. pág. 306.

del préstamo de un 15 a un 20%, a este se le denomina saldo de reciprocidad.

El plazo para este financiamiento será de 180 días con una renovación de máximo 360 días a partir de su iniciación.

2.2.3.4 Préstamos con garantía colateral.

Un préstamo con garantía implica el gravamen de algún bien mueble o inmueble, en relación a un contrato de préstamo.

Por lo tanto, los préstamos con garantía colateral son préstamos directos con los cuales se otorga a una persona llamada prestatario una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal del título de crédito que entrega junto con su firma como garantía en un pagaré.

2.2.3.5 Crédito comercial.

El crédito comercial o crédito de proveedores, es el pasivo a corto plazo que se utiliza con mayor frecuencia.

Podemos definir el crédito comercial como "aquel crédito a corto plazo concedido por un proveedor a su cliente, relacionado con la compra de artículos para su reventa final".¹⁵

En el crédito comercial se excluyen todos los contratos relacionados con compras de maquinaria y equipo en abonos, en virtud de que el plazo de crédito para estos es mucho más largo.

Este tipo de financiamiento se encuentra con mayor frecuencia en las empresas pequeñas.

Existen dos formas de crédito comercial, las cuales se enumeran a continuación:

- Cuenta abierta

Es informal debido a que se le envía al proveedor una orden de compra. Se embarca el pedido junto con la factura y se dice que es informal porque la única evidencia que tiene el proveedor del crédito otorgado es la orden de compra.

- Descuento de documentos o aceptaciones mercantiles.

¹⁵Johnson, W. Robert. Ibid. pág. 332.

Donde el proveedor por conducto de un banco remite los documentos de embarque y una letra de cambio. Al firmar la letra de cambio, reconoce formalmente el adeudo. El banco entrega la letra de cambio al proveedor el cual podrá vendérsela a su banco para obtener fondos de inmediato o retenerla hasta el vencimiento. Este método no es muy utilizado debido a que los clientes prefieren operar con cuenta abierta.

Existen varias razones por las cuales es conveniente utilizar el crédito comercial, entre ellas:

- Utilizar los descuentos por pronto pago, para que de esta manera el crédito comercial no tenga añadidos costos relacionados con la concesión de crédito.

- Representar un subsidio virtual o un instrumento que ayude a incrementar las ventas.

- Servir como fuente para financiar compras y una forma de usar fondos con la cual la empresa financia las ventas a crédito a los clientes.

2.2.3.6 Cesión de crédito.

También conocido por "factoring" o cesión de créditos.

Principalmente, por el contrato de cesión de crédito, la compañía factor (acreditante) anticipa al fabricante (cliente acreditado) hasta el 80 ó 90% de sus ventas al cederle sus cuentas por cobrar.

La cesión de créditos funciona de la siguiente manera: se celebra un contrato de cesión de crédito entre la industria cedente y la compañía financiadora o factor. En él se anota el nombre o razón social del cedente, cuyas facturas o contrarecibos serán comprados. Las compañías que cobren facturas, por lo general, seleccionan a quienes cobrarán las facturas. En caso de que estas no ofrezcan seguridad para la compañía financiera, ésta tomará las facturas como garantía colateral de un préstamo directo cuyo pagaré será suscrito por el industrial cedente.

Una vez celebrado el contrato (donde se estipulan además el tipo de interés, los plazos de cobro, comisiones y otros aspectos), el industrial cedente envía al factor las facturas de los embarques que vayan efectuando con las pruebas documentales necesarias para demostrar que se hicieron las entregas y que no hubo rechazos de mercancía. Posteriormente, el factor suma todas las

facturas, deduce su comisión y al resultante le asigna futuro "valor fecha", basado en un promedio de pago de facturas, más un período de diez días, autorizado en el contrato para período de cobranza. Se deducen los intereses por el tiempo entre el "valor fecha" y la fecha corriente; los resultados se acreditan a una cuenta corriente donde el cedente puede retirar los fondos que necesite.

Ventajas:

- El empresario al vender las facturas y contrarecibos al factor cede con ello el riesgo de la cobranza y su trámite.

- Puede conseguir recursos para financiar el capital de trabajo sin tener inmóvil una inversión en facturas durante la cobranza.

Desventajas:

- El alto costo hasta del 70% anual, dado que las compañías financieras no reciben dinero del público y tienen un costo del dinero muy elevado.

2.2.3.7 Papel comercial.

Es un pagaré directo emitido por una corporación, que se vende en el mercado libre para procurarse dinero a corto plazo

Durante los últimos años ha aumentado en forma dinámica la utilización de este tipo de financiamiento, dado que es un instrumento de crédito flexible, donde la emisora encuentra empréstitos a corto plazo, para hacer frente a sus necesidades a un costo inferior a la tasa bancaria preferencial.

El papel comercial generalmente se vende a descuento. Con un vencimiento no mayor de 270 días; si fuera mayor tendría que registrarse en la Bolsa Mexicana de Valores y la Comisión Nacional de Valores.

Este instrumento puede suplir préstamos bancarios y ser una fuente alternativa de fondos cuando el crédito bancario está limitado.

Ventajas:

- Proporciona más fondos a tasas más bajas.

- El prestatario evita el inconveniente y el gasto que representan los convenios de financiación con varias instituciones, cada una de las cuales exige un saldo compensador.

- El prestatario obtiene publicidad y prestigio.

Desventajas:

- La cantidad de fondos disponibles se limita a la liquidez de la empresa.

- Los tratos con documentos comerciales son impersonales.

2.2.3.8 Aceptaciones bancarias.

Las aceptaciones bancarias son letras de cambio emitidas por empresas a su propia orden y aceptadas por instituciones de Banca Múltiple con base en créditos que estas conceden a aquellas.

La colocación primaria de las aceptaciones bancarias a través de Casa de Bolsa, permite la creación de un mercado secundario amplio y eficiente para la negociación de las mismas, sin que impliquen costos excesivos.

Las aceptaciones bancarias quedan endosadas en el Banco para facilitar su colocación y no causarán intereses, o sea, su rendimiento estará dado por su colocación o enajenación, a descuento, siendo el máximo 180 días.

El atractivo de este instrumento es que se negocia en un mercado secundario activo teniendo dos características básicas:

Primero, son seguras y sirven para financiar el envío y almacenamiento de bienes, por lo cual el inventario se puede utilizar como garantía. En períodos de inflación, la aceptación bancaria puede ser más segura que un documento comercial, o incluso que un certificado de depósito de un banco.

Segundo, cuando se respaldan con bienes fácilmente negociables, y se extiende un recibo de almacenamiento, la aceptación tiene derecho a un redescuento.

2.2.3.9 Préstamo de habilitación o avío.

El crédito de habilitación o avío se distingue por su destino específico: son créditos destinados al fomento de la producción.

De acuerdo con la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares define el crédito de habilitación de la siguiente manera: "En virtud del contrato de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales y en el pago de jornadas, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines del negocio". Art. 321.

En este crédito, el acreditado recibe el nombre de "aviado" y el acreditante de "aviador".

Quienes otorguen crédito de habilitación o avío, deberán cuidar de que su importe se invierta en los objetivos determinados en el contrato; si se prueba que se dio otra inversión a sabiendas del acreedor, por su negligencia este perderá el privilegio que muestra la Ley en los artículos 322 y 324.

En este caso, los créditos de habilitación o avío tendrán

como garantía natural las materias primas y materiales adquiridos y los frutos, productos que se obtengan con el crédito Art. 322.

Se considera como garantía natural, porque la garantía queda constituida simple, natural y automáticamente por efecto del contrato y porque sólo se constituye en este tipo de crédito.

Este crédito se otorga generalmente bajo la forma de apertura de crédito. Se deben seguir los siguientes pasos para efectuar un contrato de crédito de habilitación o avío.

a) Expresar el objeto de la operación, la duración y la forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito materia del contrato.

b) Fijar con toda precisión los bienes que se afecten en garantía, y señalar los términos y demás condiciones del contrato.

c) Consignarlo en contrato privado, que se firmará por triplicado, ante dos testigos conocidos y se ratificará ante el encargado del Registro Público.

d) Inscribirlo en el Registro de Hipotecas que corresponda,

según la ubicación de los bienes afectos en garantía, o en el Registro de Comercio respectivo, cuando en las garantías no se incluyan las de bienes inmuebles.

El contrato no surtirá efectos contra terceros sino desde la fecha y hora de su inscripción. Este tipo de contratos no excluye la posibilidad de que los contratos respectivos se consignen en escritura notarial.

Derechos del aviador.

Además de cobrar los intereses y el principal, el aviador podrá designar un interventor, que cuide el cumplimiento de las obligaciones del aviado.

Si el aviador distrae los fondos para fines distintos de los pactados, el aviador podrá dar por terminado el contrato y exigir el reembolso inmediato de las sumas acreditadas, más las prestaciones accesorias.

El aviador podrá perseguir los frutos o productos que constituyan la garantía de su crédito.

Plazo para el crédito.

El crédito de habilitación o avfo a corto plazo será superior a 180 días y no mayor de un año.

Conforme al artículo 28, fracción VII de la citada Ley, las sociedades financieras pueden otorgar préstamos de habilitación o avfo con un vencimiento no mayor de tres años.

2.2.4 Otras fuentes externas de capital a corto plazo.

Las operaciones de los negocios dan origen a las necesidades de fondos, así como a importantes fuentes de crédito. Se les puede considerar como fuentes espontáneas auto generadoras, que reducen las cantidades de fondos que los gerentes han de obtener de otras fuentes.

Estas fuentes de financiamiento difieren de las negociaciones con instituciones de crédito ya que su origen proviene de las operaciones mismas del negocio por lo que respecta a clientes y proveedores del mismo, así como de fuentes de financiamiento con otro tipo de instituciones diferentes a las de crédito.

2.2.4.1 Anticipo de clientes.

La empresa puede obtener fondos de sus clientes en forma de anticipo contra los pedidos que se entreguen en el futuro.

Se pueden hacer pactos especiales, donde se recibe pagos parciales antes del cumplimiento de una orden o contrato de compra.

2.2.4.2 Crédito negociable con proveedores.

La mayoría de los proveedores de materia prima y materiales, están dispuestos a vender a crédito siempre que la empresa los haya adquirido en forma constante y frecuente. Las condiciones de crédito más comunes, consisten en:

- Obtener un descuento, pagando en un crédito.
- Obtener un crédito más largo sin el descuento.

A las pequeñas empresas financieramente débiles, les conviene negociar con sus proveedores y utilizar este crédito, ya que les es más difícil negociar con las instituciones de crédito.

En los casos de proveedores que venden bienes de capital como son: maquinaria, equipo de transporte, etc., es más frecuente que otorguen créditos debido a que son ramos muy competidos y además porque ganan dinero en diferenciales de interés y el préstamo está garantizado por el bien en sí.

2.2.4.3 Provisiones para impuestos y otros.

En muchas ocasiones resultan atractivas las fuentes espontáneas de crédito que los negocios obtienen por concepto de provisiones o reservas de pasivo que las empresas crean con el fin de reunir fondos para cumplir con obligaciones a mediano y largo plazo: impuestos, indemnizaciones, seguros y otros. En un momento determinado el negocio puede echar mano de estas reservas y utilizarlas directamente como capital de trabajo con fondos autogenerados por la empresa. Este financiamiento no tiene costo alguno, ya que la empresa sólo tiene que reemplazar la cantidad de dinero que haya tomado de la reserva.

2.2.5 Fuentes externas (mercado de capitales).

2.2.5.1 Préstamo de habilitación o avío.

Las características de los préstamos de habilitación o avío a mediano y largo plazo son las mismas que quedaron expuestas en la parte correspondiente a las fuentes de financiamiento a corto plazo.

La única diferencia es el plazo del crédito, siendo este plazo superior a 180 días y no mayor de diez años.

2.2.5.2 Préstamo refaccionario.

En virtud del contrato de crédito refaccionario el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

Adaptando esta definición a la industria, se observa que el préstamo refaccionario es una operación de crédito, por la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial o agrícola

para acrecentar o robustecer el activo fijo de su empresa, con el fin de mejorar o elevar la producción.

Existen ciertos requisitos para el otorgamiento del crédito refaccionario, los cuales se enumeran a continuación:

1. Se concederá para el fomento de las actividades económicas que mediante acuerdos señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México.

2. La empresa deudora repartirá dividendos siempre y cuando:

- Estén al corriente los servicios de pago de intereses y amortizaciones del crédito otorgado.

- Que el dividendo repartido no exceda del 12% anual. Si existe un sobrante se destinará a constituir una reserva para cubrir intereses y amortizaciones del crédito.

3. El plazo no será mayor a 15 años.

4. Quedarán garantizados con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria y con los frutos o productos de la empresa a cuyo fomento se destine.

5. Los bienes en garantía están libres de todo gravamen.

6. Su importe no excederá al 75% del valor comprobado de los bienes dados en garantía.

Este crédito generalmente tiene por objetivo financiar la adquisición e instalación de maquinaria, que permita ampliar el campo de acción de las empresas.

Una parte de estos créditos se destinan a cubrir pasivos menores a un año con el fin de que la empresa pueda depurar su estructura financiera.

El crédito refaccionario se maneja como apertura de crédito y se opera invariablemente con la celebración de un contrato.

Ventajas:

1. Plazo mayor para inversiones de activo fijo que no generan a corto plazo los medios de pago.

2. Seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.

2.2.5.3 Préstamo hipotecario.

Los préstamos hipotecarios son las operaciones activas de crédito que puedan llevar a cabo los bancos hipotecarios con sus propios recursos, en diversas modalidades, pero siempre dentro de su mismo género.

Los préstamos con fideicomiso de garantía, que no son más que una modalidad de los primeros, pero en cuyo contrato pueden incluirse algunas condiciones accesorias que son las que constituyen el fideicomiso.

Todas las instituciones de crédito pueden otorgar préstamos hipotecarios bajo condiciones especiales y limitadas, o sea en operaciones que se consideren como una prestación a su personal.

El préstamo hipotecario, por su propia naturaleza, debe estar garantizado por un bien inmueble. No incluyendo los terrenos, ni urbanos ni rústicos, ya que en caso de adjudicación por falta de pagos estos podrían representar un "activo congelado" no siendo ni productivo ni rentable.

Al efectuarse un préstamo hipotecario, los bancos hacen una investigación de capacidad de pago del solicitante, en los casos que el préstamo se garantice con una casa habitación, el préstamo se paga con recursos provenientes de los ingresos personales del propietario. Por lo tanto, hay que saber si son suficientes para que después de cubrir los gastos normales exista un margen razonable con que cubrir las amortizaciones. En el caso de edificios o productos o de unidades industriales, se evaluará si el producto de los inmuebles es objeto de garantía y suficiente para soportar las amortizaciones.

De acuerdo con el artículo 28 fracción VII de la Ley General de Instituciones y Organismos Auxiliares de Crédito.

"El préstamo hipotecario es regularmente a largo plazo. Para empresas agrícolas y ganaderas es de 5 años y para empresas industriales será hasta 15 años, por lo tanto, el pago del principal

y los intereses se pacta mediante amortizaciones periódicas sucesivas, que pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales".¹⁶

2.2.5.4 Préstamo hipotecario Industrial.

El préstamo hipotecario industrial es una operación de crédito, en virtud de la cual una sociedad financiera entrega a un Industrial determinado porcentaje del valor de ciertos bienes muebles o inmuebles, constituidos en garantía hipotecaria para que los utilice en consolidar y pagar pasivos y para fomentar las operaciones en marcha.

Los créditos hipotecarios industriales no excederán del 50% del valor de la garantía y sólo podrán ser otorgados a favor de empresas establecidas en la república.

Según el artículo 26 fracción X de la Ley General de Sociedades Nacionales de Crédito "Las sociedades financieras están autorizadas a otorgar créditos a la industria con garantía hipotecaria". Dicha Ley en el artículo 28 fracción VII señala que estos préstamos son pagados en 15 años; en la práctica, las

¹⁶Alvarez Saldaña, Jorge, *Ibíd.*, págs. 128-134.

Sociedades Financieras no los otorgan a mas de diez años. Las amortizaciones se difieren hasta por dos años; en la práctica es a los 6 meses.

"Las hipotecas constituidas en favor de las sociedades financieras para garantizar un crédito hipotecario industrial, comprenden en primer lugar; la unidad industrial completa, además el dinero en caja y los créditos a favor de la empresa nacidos directamente de sus operaciones. En segundo lugar, comprenderán los rendimientos netos de la explotación si estos alcanzan a cubrir los intereses y amortizaciones del préstamo".¹⁷

2.2.5.5 Crédito extranjero.

El crédito extranjero se refiere a los recursos que para fines de inversión se obtienen en fuentes del extranjero, o sea, el financiamiento no interno que queda integrado por los recursos que en forma de crédito provienen de bancos y empresas extranjeras e instituciones internacionales.

Inversiones extranjeras directas.

¹⁷Abeyro Cruz Orozco, Fuentes de Financiamiento para la empresa mexicana. Instituto Mexicano de Finanzas, A.C. Cap. I, págs. 31-33.

Son transferencias de capital a largo plazo, generalmente de origen privado, que llegan a otros países en busca de mayores rendimientos de capitales, de nuevos mercados o para ayudar al abastecimiento de materias primas para la producción del país de origen.

En esta operación, el capital de las inversiones directas queda representado por valores que implican propiedad (en diferentes clases de acciones) y por lo tanto, el control de la empresa.

Las inversiones extranjeras directas dependen de ciertos factores propios del país "importador", como pueden ser: la situación política del país, situación económica, la política fiscal y monetaria, las tasas de rendimiento.

Se pueden utilizar estas herramientas para aumentar o disminuir la inversión extranjera.

Dentro de las ventajas que existen en los préstamos del exterior encontramos la siguiente:

- Pueden emplearse para el desarrollo económicos interno

(tanto en favor de la iniciativa privada como pública).

- Su tasa de interés resulta baja si se compara con la de utilidades de inversiones directas.

- El crédito exterior implica el cumplimiento de un contrato y nunca la propiedad del país donde se invierte. La institución prestamista puede tener mucha o poca influencia en la preparación de planes de desarrollo, siendo su intervención menor comparada con las inversiones extranjeras directas.

2.2.6 Otras fuentes externas de capital a plazo intermedio y largo.

2.2.6.1 Arrendamiento financiero.

El arrendamiento según Robert W. Johnson es "un contrato en el que el dueño de una propiedad (arrendador) permite a otra persona (arrendatario) que utilice los servicios de una propiedad por un período específico de tiempo.

El título de la propiedad es conservado por el arrendador. El

arrendatario puede continuar utilizando la propiedad después del período inicial del arrendamiento, pagando una renta menor según se especifique en el contrato. Algunas veces inclusive se le dará la opción de que compre la propiedad".¹⁸

Se considera el arrendamiento como un equivalente al financiamiento de pasivo, se incurren en obligaciones fijas para con el acreedor (el arrendador) y deben cumplirse, de lo contrario se pierde el derecho a utilizar los servicios de los activos arrendados. Por lo tanto, se ha obtenido como préstamo un activo que no es dinero en efectivo.

Por lo general, el período durante el cual un bien es arrendado, está relacionado con la vida económica útil del activo arrendado y con las necesidades del arrendatario. El plazo durante el cual se renta el equipo es cuando menos de un 75% a un 80% de su vida económica.

Existen tres tipos de convenios respecto al mantenimiento del bien arrendado.

1. Arrendamiento con mantenimiento. En este contrato el

¹⁸Johnson W. Robert. "Administración financiera", pág. 527.

arrendador se obliga al mantenimiento del equipo y a tomar los seguros necesarios para su protección.

2. Arrendamiento sin mantenimiento. Es responsable el arrendatario del mantenimiento. Se utiliza en contratos a largo plazo tales como terrenos y edificios.

3. Arrendamiento financiero. Generalmente el arrendador lleva a cabo el mantenimiento o algún otro servicio por cuenta del arrendatario que sólo presta el servicio financiero.

Asimismo existe el arrendamiento puro que es aquel en el cual se paga una renta sin opción a compra. Actualmente el arrendamiento puro es una buena opción a considerar como fuente de financiamiento en virtud de que se está pagando una renta más baja.

2.2.6.2 Capitalización del pasivo.

Generalmente se llega a utilizar la capitalización del pasivo en los casos en los que la empresa se encuentra en una situación financiera difícil, a punto de producirse una suspensión de pagos o de declararse en quiebra.

La empresa que llegase a perder dos terceras partes de su capital se considera que está en una de las causas de disolución contempladas por la Ley General de Sociedades Mercantiles, y una de las alternativas con que cuenta es la de capitalizar sus pasivos.

Se puede utilizar en el caso de que un proveedor desee tener injerencia en la administración de la sociedad y propone a los accionistas la capitalización de la deuda a cargo de la compañía, convirtiéndose el acreedor en accionista de la misma.

Cuando una compañía es insolvente, mediante este financiamiento el pasivo a su cargo se convierte en capital social, favoreciendo de este modo una posición financiera mas sólida que facilitará la obtención de nuevos créditos bajo mejores condiciones.

Al transferir una deuda de proveedores a capital propio mediante la capitalización de ésta, se está eliminando la relativa carga financiera.

Por lo que respecta a la posición del acreedor que se convierte en accionista, podrá concentrarse en no perder su dinero

dado que considera remota la posibilidad de recuperar el crédito que otorgó.

En cambio, si con él ayuda a la empresa no sólo recuperará su inversión, sino que además podrá obtener participación en las utilidades de la sociedad.

Dentro de las desventajas de este tipo de financiamiento nos encontramos con que se pudiera perder el control de la administración ocasionando que la toma de decisiones dentro de la empresa sea más compleja. Asimismo la política de planes de inversión y de dividendos se ve afectada.

2.2.6.3 Fuentes de financiamiento particulares del sistema financiero mexicano.

Se refiere a los préstamos o fuentes de financiamiento que nacen en economías en desarrollo como la nuestra y son creados por una necesidad del gobierno para contrarrestar los efectos de la inflación y la devaluación.

Son aquellos fondos o fomentos de fideicomiso de Gobierno

Federal que se constituyeron para impulsar actividades prioritarias del país, promover el desarrollo industrial y ayudar a sectores económicos marginados por el resto de las instituciones de crédito. También se les conoce como "Bancos de Segundo Piso" debido a que no operan directamente con particulares sino que la obtención del crédito se logra a través de instituciones financieras o "Bancos de primer piso" .

Los fondos o recursos destinados para los bancos de segundo piso provienen en su mayoría del Gobierno Federal. A su vez este capta los recursos de mercado de capitales internacionales, como por ejemplo del Banco Mundial o del Banco Interamericano de Desarrollo.

Los bancos de segundo piso funcionan a través del redescuento, que es una operación en la cual una institución de crédito cede a otra o a un particular, en descuento, documentos de su cartera de crédito, con el fin de obtener una fuente adicional de recursos, y de esta manera las instituciones pueden ampliar su campo de actividades.

"Se deberá tomar en cuenta al realizar un redescuento que el tipo de interés que se pagará a la institución descontadora

sea menor al tipo de interés que se hubiera pactado en la operación original y que la diferencia que quedara en poder de la institución descontadora denominada tasa diferencial cubra el costo administrativo de las operaciones y quede un margen de utilidad razonable, pues si no sería incosteable".¹⁹

2.2.6.4 Bolsa Mexicana de Valores.

La Bolsa Mexicana de Valores es una institución privada organizada como sociedad anónima de capital variable, a la cual concurren los oferentes y demandantes de fondos para efectuar valores de compra y venta de títulos o valores representativos tanto de la oferta como de la demanda de dichos fondos.

La Bolsa Mexicana de Valores ha llegado a ser el mercado organizado de valores más importante del país. Hasta el 31 de diciembre de 1974 la institución era considerada como una organización auxiliar de crédito. A partir del 2 de enero de 1975, con motivo de la expedición de la Ley de Mercado de Valores, quedó sujeta a las disposiciones de la Comisión Nacional de Valores, presentándose como institución independiente en el mercado de capitales.

¹⁹Alvarez Saldaña, Jorge. *Ibid.*, págs. 312-313.

"La Ley del Mercado de Valores antes mencionada, pretende principalmente:

1) Dotar al mercado de valores de mecanismos que permitan: conocer con facilidad las características de los títulos objeto de comercio y los términos de las ofertas, demandas y operaciones; poner en contacto de manera rápida y eficiente, a oferentes y demandantes, y dar a las transacciones liquidez, seguridad, economía y expedición.

2) Regular de manera integral, coordinada y sistemática: las actividades de los intermediarios en operaciones con valores; las Bolsas de Valores; los requisitos a satisfacer por los emisores de títulos susceptibles de ser objeto de oferta pública; y las facultades y atribuciones de las autoridades competentes en la materia.

3) Dar a las instituciones y organizaciones auxiliares de crédito y a las instituciones de seguros una participación en el mercado de valores que contribuya a la realización de los fines antes señalados, al equilibrio y la competencia entre los participantes en el mercado de valores y al sano desarrollo de las

operaciones con títulos bancarios, que han alcanzado una muy significativa importancia para la captación y canalización de recursos a inversiones productivas, en beneficio de la economía del país".²⁰

"Las bolsas de valores tienen por objeto facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado respectivo, a través de las siguientes actividades:

1. Establecer locales, instalaciones y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y la demanda de valores.

2. Proporcionar y mantener a disposición del público información sobre los valores inscritos en bolsa, sus emisores y las operaciones que en ella se realicen.

3. Hacer publicaciones sobre las materias señaladas en el inciso inmediato superior.

4. Velar por el estricto apego de las actividades de las disposiciones que les sean aplicables.

²⁰Ley del Mercado de Valores, págs. 1 y 2. Comisión Nacional de Valores, México, D.F., 1984.

5. Certificar las cotizaciones en bolsa".²¹

Cabe mencionar que gracias a la facilidad de concentrar la oferta y la demanda de valores y documentos los administradores financieros tienen oportunidad de encontrar nuevas formas de financiamiento.

2.2.6.5 Instituciones bursátiles.

Son instituciones bursátiles las casas de bolsa donde se reúnen compradores y vendedores de valores de nueva emisión y de valores ya existentes en el mercado. Las instituciones bursátiles juegan un papel muy importante en el financiamiento de las empresas ya que les permite operar directamente con el público.

En términos generales, el análisis bursátil comprende el estudio de todos los elementos que inciden o pueden incidir en los precios de las acciones en el mercado de renta variable y fija, su objetivo es evaluar su posición actual y futura; y obtener elementos de juicio para la toma de decisiones relativas a las

²¹Op. cit. Art. 29, pág. 31.

inversiones en valores.

De acuerdo con la Ley del Mercado de Valores en su artículo 22 "las casas de Bolsa sólo podrán realizar las actividades siguientes:

1. Actuar como intermediarios en el mercado de valores.
2. Recibir fondos por concepto de operaciones con valores.
3. Prestar asesoría en materia de valores.
4. Con sujeción a las políticas que dicte el Banco de México
 - a) Recibir préstamos o créditos de instituciones de crédito o de organismos oficiales de apoyo al mercado de valores, para la realización de las actividades que le sean propias.
 - b) Conceder préstamos o créditos para la adquisición de valores con garantía de estos.
5. De acuerdo con las disposiciones que dicte la Comisión Nacional de Valores

a) Realizar operaciones por cuenta propia que faciliten la colocación de valores.

b) Proporcionar servicio de guarda y administración de valores, depositando los títulos en el Instituto Nacional de Depósito de Valores.

c) Realizar operaciones con cargo a su capital pagado y reservas de capital.

d) Realizar operaciones con valores con sus accionistas, administradores, funcionarios y apoderados para celebrar operaciones con el público.

6. Actuar como representantes comunes de obligaciones y tenedores de otros valores".²²

2.2.6.6 Sociedades de Inversión.

De acuerdo con la ley de sociedades de inversión:

²²Diario Oficial del viernes 8 de febrero de 1985.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

"Las sociedades de inversión tienen por objeto la adquisición de valores y documentos de acuerdo con el criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista.

Para la organización y funcionamiento de las sociedades de inversión se requiere concesión del Gobierno Federal. Dicha concesión compete otorgarla a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo la opinión de la Comisión Nacional de Valores y del Banco de México.

Las concesiones son de naturaleza intransferible y se referirán a alguno de los siguientes tipos de sociedades:

- A. Sociedades de inversión comunes.
- B. Sociedades de inversión de renta fija.
- C. Sociedades de inversión de capital de riesgo.

Los objetivos que persiguen las sociedades de inversión son los siguientes:

A. Fortalecer y descentralizar el mercado de valores;
B. El acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado;

C. La democratización del capital, y

D. La contribución al financiamiento de la planta productiva del país.

Las sociedades de inversión sólo podrán operar con aquellos valores y documentos que autorice la Comisión Nacional de Valores. Los documentos y valores que formen parte de los activos de la sociedad de inversión deberán estar depositados en el Instituto para depósitos de valores (INDEVAL).

Las sociedades de inversión comunes operarán con valores y documentos de renta variable y de renta fija.

Por lo que concierne a las sociedades de inversión de renta variable operarán exclusivamente con valores y documentos de renta fija y la utilidad o pérdida neta se asignarán diariamente entre los accionistas.

Las sociedades de inversión de capital de riesgo, operarán con documentos y valores emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo y cuyas actividades están relacionadas preferentemente con los objetivos de la Planeación Nacional de Desarrollo.

Las sociedades operadoras de sociedades de inversión, tendrán como único fin la prestación de servicios de administración a éstas, así como los de distribución y recompra de sus acciones. Dichos servicios pueden ser realizados, por casas de bolsa".²³

2.2.6.7 Emisión y colocación de acciones.

En este punto, se tratará sobre la emisión de acciones colocadas a través de instituciones bursátiles (casas de bolsa). El mercado de valores es un instrumento organizado y eficiente para la obtención de recursos necesarios para el desarrollo de las empresas.

Para que se lleve a cabo la suscripción pública de acciones técnica y eficientemente, será necesario que la compañía emisora

²³Ley de Sociedades de Inversión, Diario Oficial del 14 de enero de 1988.

se encuentre "suscrita en bolsa". Si bien la compañía inscrita mantiene y mejora la imagen de confianza en la bolsa, gracias a una buena administración, y un futuro prometedor, tendrá en el mercado de valores una fuente de recursos.

Igual que en la emisión de acciones en el financiamiento interno, la oferta pública de acciones se divide en acciones comunes y preferentes de renta fija o variable.

El concepto de acciones es el mismo que el expuesto en el financiamiento interno: la única diferencia estriba en el público inversionista.

2.3 DISTINCION DE FINANCIAMIENTO A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

Se entiende por financiamiento a corto plazo aquel cuyo vencimiento es menor de un año.

Tiene por objeto cubrir necesidades temporales de efectivo disponible; se considera que son anticipos a los cobros y debe ser amortizado por los fondos que se obtengan de dichos cobros.

En ningún caso se recurre al financiamiento a corto plazo para cubrir necesidades de recursos permanentes, invirtiendo los fondos provenientes de la operación en activos fijos cuya generación de fondos exceda al plazo del crédito.

De acuerdo con Robert W. Johnson una empresa debe recurrir al financiamiento a corto plazo.... "cuando necesite fondos con el fin de acumular inventarios para hacer frente al incremento estacional de las ventas o para financiar cuentas por cobrar derivadas de dichas ventas".²⁴

El financiamiento a plazo medio es aquel cuyo vencimiento va de uno a cinco años. Este financiamiento se utiliza para financiar los incrementos permanentes en los saldos de partidas de activo circulante, o bien para comprar determinados activos fijos.

Este financiamiento implica un anticipo de beneficios en lugar de un anticipo de cobros, por lo tanto sus amortizaciones serán planeadas de acuerdo con las utilidades y no con la cobranza.

²⁴Robert W. Johnson, *op. cit.* pág. 354.

Asimismo, el financiamiento a plazo medio puede funcionar como una operación puente para una deuda a largo plazo.

Es utilizado por negocios en proceso de expansión, con el fin de no reducir inventarios o cuentas por cobrar, sino pagar la deuda con el efectivo generado por las ventas de los siguientes años.

Las operaciones a largo plazo son las que exceden los términos normalmente aceptados para el corto y mediano plazo, o sea deudas a más de cinco años, y que constituyen auténticos anticipos de beneficios. Se recurre a este financiamiento para apoyar el capital de trabajo y el activo neto; su liquidación se debe hacer con el importe de las utilidades netas más los recursos obtenidos por depreciaciones y amortizaciones.

Respecto a los tipos y plazos de financiamiento, se utiliza una distinción más técnica conocida con el nombre de mercado de dinero y mercados de capital.

El término "mercado de dinero" incluye solamente formas impersonales o estandarizadas de crédito a corto plazo, es decir

se designa a la oferta y demanda de dinero con vencimiento a corto plazo.

Según Robert W. Johnson "el mercado de dinero es mercado activo de dinero o equivalentes de dinero en que las instituciones financieras descansan para obtener la liquidez necesaria en el curso normal de sus operaciones".²⁵

Este mercado está representado principalmente por:

Instituciones de Crédito, y
Préstamos Privados a Corto Plazo.

El "mercado de capitales" se refiere a las obligaciones a largo y mediano plazo tanto de pasivo como de capital contable.

Ambos mercados tienen una relación estrecha y uno es continuidad del otro, de manera que el préstamo de una institución de crédito puede inclinarse al mercado de dinero o bien al mercado de capitales, de acuerdo con el préstamo.

El mercado de capitales está representado principalmente

²⁵Robert W. Johnson. Ibid., pág. 416.

por:

Instituciones de Crédito.

Emisión de Obligaciones.

Emisión de Acciones.

Préstamos Privados.

Luego entonces el mercado de dinero en combinación con los instrumentos bursátiles y organismos dedicados al manejo del financiamiento como las empresas, cuentan con los elementos para poder obtener los créditos o recursos que les permiten estructurar sus finanzas adecuadas a su giro.

Cada empresa debe vigilar sus peculiaridades para aplicar el financiamiento específico o su situación y que en última instancia sea redituable para ella y para quien le otorgue el financiamiento o recurso.

2.4 INSTRUMENTOS DE INVERSION.

Hasta el momento solamente se ha hablado acerca de las fuentes de financiamiento a las que una empresa puede recurrir con el fin de obtener fondos para continuar con las operaciones normales del negocio, así como a las facilidades que existen para

la obtención de recursos que impliquen un cambio drástico en la estructura de capital de la empresa.

A continuación se mencionan las diversas alternativas con que cuentan los inversionistas para satisfacer sus necesidades financieras.

2.4.1 Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES).

Los Certificados de la Tesorería son títulos de crédito al portador, en los que se consigna la obligación del Gobierno Federal de pagar una suma fija de dinero en tiempo determinado.

Los "CETES" se colocan con un descuento y su rendimiento se determina por la diferencia entre el precio de compra y el precio al que se vende.

Los "CETES" se mantienen en un depósito central en el Banco de México.

Se considera que los "CETES" son un instrumento con un

riesgo prácticamente nulo en virtud de que se encuentran garantizados por el Gobierno Federal.

El rendimiento está determinado por las tablas de descuento, a su vez fijadas por el Banco de México, en función de la situación nacional e internacional. El rendimiento es sobre la base de 360 días.

El lote de adquisición es de N\$10.00 por certificado para todas las emisiones colocadas hasta la fecha. Su plazo de emisión no podrá exceder de 12 meses. Las emisiones han tenido diferentes vencimientos de 28, 91 y 180 días, las cuales son emitidas con 7 días de diferencia entre una y otra, lo cual permite cubrir las necesidades de inversión a todos los plazos.

Se consideran los "CETES" como el instrumento con mayor liquidez del mercado mexicano. En virtud de que al día siguiente hábil de la operación de venta, se puede disponer de los fondos, asimismo una operación de compra se puede liquidar con 24 horas de anticipación.

Toda persona física o moral de nacionalidad mexicana y con residencia en el país puede hacer uso del instrumento. Para

efectos fiscales las personas físicas están libres del impuesto sobre la renta sobre los rendimientos de la inversión y para personas morales es acumulable al ingreso gravable.

Existen otras operaciones que se pueden efectuar con los "CETES" además de la compra-venta, como son: Reporto: operación mediante la cual un inversionista asegura un rendimiento en un plazo determinado. El plazo mínimo son 3 días y el máximo 45 días sin prórroga alguna.

Préstamo: Operación mediante la cual un inversionista proporciona sus CETES a una casa de bolsa, la cual utiliza los títulos comprometiéndose a pagar un premio adicional al prestador y a devolverle sus títulos al final del contrato de préstamo.

De esta forma el inversionista en CETES puede aumentar su rendimiento. Los plazos son similares a los de reporto siendo el límite de 1 a 91 días.

2.4.2 Papel comercial.

Son pagarés emitidos por empresas inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, autorizado por la Comisión

Nacional de Valores y se negocian en la Bolsa Mexicana de Valores.

En este instrumento no existe ninguna garantía específica, solamente la solvencia de la empresa.

Su rendimiento se fija por la tasa de descuento a la que se coloca la emisión (generalmente arriba de CETES). El plazo es de 15 a 91 días. El valor nominal de cada título es de N\$100.00 sus múltiplos.

La liquidez está basada en las condiciones del mercado.

Por lo que respecta a su tratamiento fiscal, las personas físicas pagan el 21% de impuesto sobre los primeros 12 puntos de rendimiento, para personas morales es acumulable al ingreso gravable.

El papel comercial se opera en forma similar a los CETES en cuanto a su liquidación en compra-venta y en la posibilidad de hacer reportos.

2.4.3 Aceptaciones bancarias.

Son letras de cambio giradas por empresas chicas o medianas y aceptadas por instituciones de banca múltiple.

Su rendimiento está determinado por la tasa de descuento, similar a los CETES y al papel comercial.

La garantía de este instrumento está dada por las letras de cambio aceptadas por el banco, así como por la solvencia del banco aceptante.

Su liquidez está dada en función de las condiciones del mercado.

El valor nominal es de N\$100.00 y sus múltiplos y el tratamiento fiscal es similar al del papel comercial.

Las diversas formas de operar las aceptaciones bancarias son compra-venta y reportos, en ambos casos se liquidan al día hábil siguiente a la fecha de concertación.

2.4.4 Obligaciones.

Son títulos de crédito concedidos a una empresa organizada como sociedad anónima.

Se paga a los poseedores de la obligación en plazos preestablecidos una cantidad por concepto de interés calculado sobre el monto del capital.

El riesgo se considera que está en función de que el deudor cumpla con sus obligaciones respondiendo con todos sus bienes, excepto con aquellos que conforme a la ley son no embargables.

Su valor nominal es asignado por el emisor, generalmente se compran a un descuento sobre el valor nominal. La liquidez está dada por las condiciones del mercado (antes de su vencimiento). El tratamiento fiscal es similar al papel comercial y aceptaciones bancarias.

Las obligaciones operan de la siguiente manera: al segundo día hábil de la operación de venta se puede disponer de los fondos, con el mismo plazo se debe liquidar la operación de compra.

2.4.5 Pagarés con rendimiento.

Los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento son títulos bancarios expedidos por las mismas instituciones de crédito, autorizadas por el Banco de México.

Por lo que concierne a su rendimiento el Banco de México establece semanalmente las tasas máximas de intereses que deberán pagar las instituciones de crédito.

Prácticamente es un instrumento sin riesgo ya que se encuentra garantizado por sociedades nacionales de crédito.

Los plazos de emisión son de 1, 6, 9 y 12 meses; el principal y los intereses son pagados al vencimiento. El valor nominal es de N\$100.00 por título y sus múltiplos.

En cuanto al tratamiento fiscal las personas físicas pagan el 21% de impuesto sobre los primeros 12 puntos de rendimiento, para personas morales es acumulable al ingreso gravable.

Los pagarés generan intereses desde el momento de la compra y se liquidan en la fecha de amortización del pagaré. En

caso de operar con reporto se liquidan dos días antes de la fecha de amortización.

2.4.6 Bonos de Desarrollo

Los bonos son títulos de crédito al portador, en los cuales se consigna la obligación del Gobierno Federal a pagar su valor nominal a la fecha de su vencimiento, además de pagar intereses mensuales calculados sobre su valor nominal, N\$100.00 a la tasa que resulte más alta de la semana en que se coloque e inicia un nuevo periodo de los siguientes instrumentos.

- Tasa de colocación primaria del CETE de 28 días.
- Pagaré de 28 días.

La primera emisión de BONDES fue el 15 de octubre de 1987, colocándose entre el público inversionista N\$60,000,000.00, cada emisión tendrá su propio plazo, en múltiplos de 28 días sin poder ser inferiores a un año.

Actualmente existen en colocación primaria los siguientes plazos:

<u>No DE DÍAS.</u>	<u>No. DE CUPONES</u>	<u>DÍAS POR CUPÓN</u>
364	13	28
532	19	28
728	26	28

Dado que actualmente el plazo mayor de los BONDES es de 728 días y que se colocan semanalmente existen actualmente en el mercado 119 plazos diferentes. El plazo del cupón es de 28 días y siendo las semanales (cada 7 días), existen un total de 4 tasas de cupones distintas vigentes. De ésta manera el inversionista puede comprar emisiones distintas con vencimientos de cupón en diferentes semanas, y tener flujos de liquidez semanales por el pago de los intereses de cada cupón.

El Banco de México (BANXICO) será el agente exclusivo del Gobierno Federal para la colocación y redención de los BONDES, los cuales permanecerán depositados en el mismo.

Las Casas de Bolsa no cargarán comisiones, su utilidad se derivará del diferencial entre precios de compra y de venta.

Para realizar operaciones de compra y venta de BONDES para el público inversionista es importante tomar en cuenta los

siguientes aspectos:

- La liquidación de la operación será 24hrs. o mismo día.
- Las ventas anticipadas tendrán que ser comunicados durante la mañana del día hábil anterior a la fecha en la que el inversionista necesite el producto de su venta.

Sin que con esto se asegure la liquidez requerida ya que esto dependerá de encontrar un nuevo inversionista para esos títulos.

2.4.7 Bonos de la Tesorería de la Federación.

Los TESOBONOS son títulos de crédito denominados en moneda extranjera, en los cuales se consigna la obligación del Gobierno Federal de pagar, en una fecha determinada, una suma en moneda nacional, equivalente al valor de dicha moneda extranjera, calculando, al tipo de cambio libre.

El valor nominal de este instrumento es de \$1,000.00 US., cada emisión tendrá sus propios vencimientos en múltiplos de 7 días y a plazos que van de 28 a 181 días.

La adquisición de TESOBONOS, esta abierta a cualquier

persona física o moral, excepto si su régimen jurídico se lo impide.

Los títulos a seis meses o menos no devengarán intereses y serán colocados a descuento, aquellos que sean a plazo mayor, podrán devengar intereses pagaderos por períodos vencidos.

El Gobierno Federal, a través del Banco de México, coloca en forma discrecional en el Mercado de Dinero mexicano emisiones de TESOBONOS bajo la mecánica de subasta, asegurando que la tasa de rendimiento de los TESOBONOS represente fielmente a las fuerzas del mercado.

Su colocación es bajo el sistema de tasa única, esto es, el Banco de México inicia la asignación de la subasta empezando por las posturas a tasa de descuento más baja a la más alta, hasta completar el monto total de la oferta pública y a esta última tasa de descuento o sea la tasa más alta a la que agotó el monto ofrecido en subasta, se le llama tasa única y a esta es a la que se asigna el total de la subasta a todos los postores ya previamente asignados.

CONCLUSIONES.

BIB'S

- Buena liquidez.
- Riesgo por las variaciones en el precio.
- Disponibilidad inmediata.
- Pago de comisión.

Papel comercial

- Liquidez media.
- Riesgos del emisor (no hay garantías específicas).
- Disponibilidad. Dificil de conseguir en el mercado.
- Impuesto: desventaja para el tratamiento fiscal de personas físicas.

Obligaciones

- Riesgo: depende si son hipotecarias o quirografarias.
- Liquidez: no tan inmediata.
- Impuesto: desventaja para el tratamiento fiscal de personas físicas.
- Disponibilidad escasa.
- Pago de comisión.

Aceptaciones

- Sin riesgo alguno.
- Liquidez: interna dentro de las casas de bolsa; es buena.
- Desventaja: retención de impuestos a personas físicas.
- Disponibilidad media.

Pagaré

- Sin liquidez.
- Sin riesgo alguno.
- Absoluta disponibilidad.

CETES

- Sin riesgo alguno.
- Disponibilidad: toda.
- Liquidez: toda.
- Tratamiento fiscal: excelente.

TESOBONOS

- Liquidez media.
- Riesgo: ninguno.
- Disponibilidad: dependiendo del mercado.

- Ventaja; es un instrumento de cobertura cambiaria y

dependiendo del plazo se pagarán adicionalmente intereses.

CAPITULO III

PRESUPUESTO

3.1 PRESUPUESTOS

Puede decirse que siempre ha existido en el género humano la idea de presupuestar; desde el tiempo de los egipcios hacían estimaciones para obtener los resultados de sus cosechas de trigo, con objeto de prevenir los años de escasez, y los romanos estimaban las posibilidades de pago de los pueblos conquistados, para exigir el tributo correspondiente.

En Inglaterra a fines del siglo XVIII se empezó a utilizar como ayuda en la administración pública, al someter el ministro de finanzas, a la consideración del parlamento, sus planes de gastos para el período fiscal ya para 1911 se formaron consejos para mejorar el rendimiento y aumentar la economía.

No fue sino hasta el siglo XX cuando la iniciativa privada comienza a utilizar el presupuesto como medio para controlar sus gastos.

Los antecedentes de presupuestos en México datan de las tres últimas décadas, fueron utilizados principalmente por dos empresas, la Ford Motor Company y la General Motors, dando resultados satisfactorios.

La palabra presupuesto viene o se compone de dos raíces latinas: Pre, que significa antes de o delante de:

	Latín	Español
SUPONER	FACIO	HACER
SUPUESTO	FICTUS	HECHO, FORMADO
HECHO	FACTUM	

Por lo tanto, presupuesto significa:

"Antes de lo hecho".

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española presupuestar es: "formar el cómputo de los gastos o ingresos o de unos y otros, que necesaria o probablemente han de resultar en un negocio de interés público o privado".¹

Existen otras definiciones de presupuestos como las del diccionario enciclopédico Quillet que dice:

"Cálculo anticipado de gastos, recursos, trabajos por solucionarse en un asunto público o privado planificación de la

¹Diccionario de la Real Academia Española, Talleres Espasa, Calpe, S.A. Madrid España, año de 1984, pág. 1101.

gestión financiera por cumplir plan o instrumento en que se concreta, por medio de cálculos o estimaciones numéricas de los hechos a producirse, las previsiones en materia de recursos y erogaciones de una Hacienda en un determinado período".²

"El presupuesto es la planificación de todas las tareas de la empresa a fin de asegurar el mejor resultado con el mínimo de medios posibles".³

Según la definición del C.P. Héctor Salas: "La técnica de control presupuestal es un conjunto de procedimientos y recursos que, usados con pericia y habilidad, sirven a la ciencia de la administración para planear, coordinar y controlar, por medio de presupuesto, todas las funciones y operaciones de una empresa con el fin de que obtenga el máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo".⁴

De todas estas definiciones se deduce que el presupuesto es:

²Diccionario Enciclopédico Quillet, Ed. Argentina. Arestides Quillet. Buenos Aires, 3a. Edición, año 1966, tomo VII pág. 254.

³Definición de C. Sartrell (en H.A.C.A. Year Book) 1938.

⁴Hector Salas G. Control Presupuestal de los negocios, 7a. edición, pág. 23.

El plan para obtener resultados financieros durante un período definido y cuya realización deberá ser aprobada y autorizada por los altos niveles.

Presupuestos.

La ubicación de los presupuestos en el proceso administrativo de inicio, forma parte de la planeación. La planeación se divide en varias partes:

Previsión.- Consiste en establecer mental y oralmente lo que se desea alcanzar.

Planeación.- Lo que se ha visto se plasma por escrito para que todos los integrantes de la empresa conozcan el objetivo que han definido.

Programación.- Es la ubicación en el tiempo de los diferentes pasos que debe dar la empresa para alcanzar el objetivo.

FALTA

PAGINA

107

1. De acuerdo con normas contables y económicas, se divide:

Por el tipo de empresas:

1) Públicos: los que apoyan los gobiernos, estados, empresas descentralizadas.

2) Privados: los que utilizan las empresas particulares como instrumento de su administración.

Por su forma:

1) Flexibles: se consideran las variaciones que pueden ocurrir y permiten cierta elasticidad por posibles cambios.

2) Fijos: no hay variaciones durante la vigencia del período presupuestado.

Por su contenido:

1) Principales: los presupuestos son una especie de resumen.

2) Auxiliares: son los que muestran en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos que las integran.

Por su duración son:

- 1) Cortos, un año o menos.
- 2) Largos, más de un año.

Por la técnica de valuación:

a) Estimados: sus cifras se determinaron sobre experiencias anteriores, se formulan sobre tres bases empíricas.

b) Estándar: se formulan sobre bases científicas y el nivel de error disminuye en un alto porcentaje.

Por su reflejo en los estados financieros:

a) De situación financiera. Se presenta la situación estática, que tendría la empresa en el futuro. Se conoce también como estado de cambios en la situación financiera.

b) De costos: se preparan con base en pronósticos de ventas y es a futuro lo que reflejan.

c) De resultados: las pérdidas o utilidades que pueden existir a futuro.

Por finalidades que pretende:

a) De promoción. Sirve como proyecto financiero y de expansión.

b) De aplicación. Se elaboran para solicitud de crédito.

c) Por programas. Expresa el gasto con relación a los objetivos esperados.

d) De fusión. Para determinar anticipadamente las operaciones que hayan de resultar de una conjunción de empresas.

Dentro de la clasificación de los presupuestos se puede mencionar que en la actualidad dada la situación inflacionaria y cambiante en que se encuentra el país, los presupuestos más convenientes son los flexibles, ya que en ellos se toman en cuenta las variaciones que pueden ocurrir durante el período presupuestado, permitiendo la elasticidad necesaria que esta época requiere.

Los objetivos principales del presupuesto:

1) Auxiliar a la toma de decisiones en la dirección de la empresa.

2) Proporcionar la ayuda necesaria para que las funciones de la empresa puedan ser planeadas, coordinadas y controladas.

3) Indicar ideas de organización.

4) Fijar las responsabilidades inherentes a las diferentes áreas.

5) Facilitar la localización de deficiencias.

6) Desarrollar la capacidad creadora de los funcionarios responsables debido a que deberán presentar proyectos adecuados al plan de organización y ejecución de sus funciones en sus diferentes áreas.

7) Determinar las formas de financiamiento más adecuado para la empresa.

Los presupuestos tienen ciertas limitaciones, como pueden ser:

a) El presupuesto es formulado con datos estimados y basado en el criterio de las personas responsables de su formulación, y su exactitud depende del cuidado que se ponga en efectuar las investigaciones necesarias al momento de su elaboración.

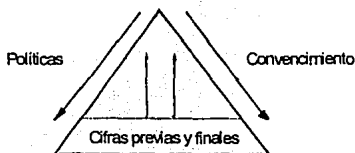
b) Existen factores difíciles de prever que hacen que el presupuesto sea inexacto, como cambios en el mercado, baja de moneda, etc.

c) El tiempo y costo necesarios para lograr de los presupuestos resultados positivos.

Responsables de la elaboración del presupuesto.

La preparación del presupuesto en algunas empresas va desde hacer un responsable en la elaboración, la formación de un departamento encargado de esto, hasta la formación de un comité en el cual intervengan las áreas y, sin embargo, estas tres formas anteriores no han dado los resultados que se esperan por la centralización de criterios, por lo cual, en la administración moderna se ha desarrollado un método que se denomina de "participación" por medio del cual todos los integrantes de la empresa elaboran el presupuesto de su área o función y la suma de todos y cada uno de los presupuestos, en forma agregada, como es la contabilidad conforme el presupuesto de la empresa.

En la gráfica siguiente se muestra la mecánica.



Este método parte del principio de que el hombre necesita conocer "la vara con que va a ser medido" y así se vuelve responsable de lo que ha presupuestado para cuantificar su actuación.

3.1.1 Presupuesto de ventas.

Para la realización del presupuesto de ventas existen diversos procedimientos que se utilizan para prever, en forma acertada, las ventas obtenidas usando la experiencia y situaciones internas y externas de la empresa. Se les conoce como factores y son los siguientes:

- Especificaciones de ventas.
- De fuerzas económicas generales.
- De influencias administrativas.

los cuales son ejemplificados en el siguiente cuadro:

FACTORES DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

FACTORES ESPECÍFICOS DE VENTA

A) **FACTORES DE AJUSTE**
Son acontecimientos accidentales no recurrentes.

- a) Factores de ajuste perjudicial (huelgas, incendio, etc.) influyen negativamente en las ventas
- b) Factores de ajuste saludable (contratos especiales relacionados con políticas, etc.) influyen benéficamente en las ventas.

B) **FACTORES DE CAMBIO**
(Ofrecen un medio para estimar las ventas si se estudiaron sus posibilidades).

- a) Cambio de producto, de material, rediseño, etc.
- b) Cambio de producción, instalaciones, etc.
- c) Cambio de mercados, de moda, etc.
- d) Cambio en los métodos de venta, publicidad y propaganda, comisiones y compensaciones, etc.

C) **FACTORES CORRIENTES DE CRECIMIENTO**

- a) Superación en las ventas.
- b) Desarrollo o expansión.
- c) Crédito mercantil, etc.

FUERZAS ECONÓMICAS GENERALES

Son factores externos que también influyen en el momento de cuantificar las ventas.

Precios, producción, ocupación, poder adquisitivo de la moneda, finanzas, informes sobre la banca y crédito, ingresos per cápita, por ocupación, por clase, por zona, etc.

FACTORES DE INFLUENCIAS ADMINISTRATIVAS

Este factor es de carácter interno, se refiere a las decisiones que toman los directivos y que influyen en el estudio del presupuesto de ventas.

Se toma la decisión después de conocer los Factores Específicos de Ventas y las Fuerzas Económicas Generales. Cambio de naturaleza o tipo del producto, estudio de nuevas políticas de mercados, aplicación de nuevas políticas de publicidad, variación en la política de producción, de precios, etc.

3.1.1.1 Fórmula del presupuesto de ventas.

El presupuesto de ventas es la base de los demás presupuestos, por lo cual debe ser cuantificado en unidades, en especie, tipo o línea de producto, y ya depurado y afinado, se procede a su valuación, tomando en consideración la oferta y demanda o por el precio unitario de venta.

La fórmula es la siguiente:

$$P.V. = (V + F) E.A.$$

siendo que:

P.V. = presupuesto de ventas

V = ventas del año anterior

F = factores específicos de ventas

a) Ajuste.

b) Cambio.

c) Corrientes de crecimiento.

E = Fuerzas económicas generales

A = Influencia administrativa

Para efectuar la investigación de un adecuado pronóstico de venta se deben seguir estos tres pasos:

1. "Análisis de resultados pasados.
2. Análisis del mercado.
3. Análisis de cada producto con respecto a su mercado y a sus utilidades".⁵

Para que un presupuesto de ventas sea realizable debe ser realista y exacto tanto como sea posible. Y esto se logra atendiendo a las experiencias anteriores. Asimismo, se debe efectuar un análisis del mercado donde se conozcan las fuerzas económicas generales y además la competencia del producto con respecto a los del mercado. De igual manera habrá que analizar si el margen de utilidad de los productos es razonable, se debe considerar el efecto que un aumento de precio ha de tener sobre el volumen de ventas.

3.1.2 Presupuestos de producción, materias primas, compras e inventarios.

3.1.2.1 Presupuesto de inventarios.

⁵Hector Salas G. op. cit., pág. 157.

Una vez estimadas las ventas, es necesario presupuestar la producción de artículos en cantidad suficiente para cubrir la demanda requerida en el presupuesto de ventas.

Para formular el presupuesto de producción es necesario determinar el inventario adecuado donde se debe buscar un nivel óptimo de inventarios con el cual se puedan cubrir las ventas posibles, así como evitar dificultades en el almacenamiento, para lo cual, se recomienda considerar varios factores, tales como la duración del período de producción y la fluidez de la fabricación.

Con este fin se puede utilizar el procedimiento de rotación de inventarios, para determinar las veces que el inventario en existencia ha dado vueltas en relación con las ventas, de tal forma que cuanto mayor sea la rotación, menor sea la cantidad de capital de trabajo necesario.

Para W. Rautenstrauch la rotación de inventarios es "... una medida de la eficiencia de la administración, que se calcula como la rotación de las ventas totales anuales con el promedio del inventario total, mantenido durante el año. Sólo en pocos casos puede usarlo el presupuestador, debido a la dificultad en que se encuentra al calcular un inventario promedio que tenga

significado. Si la amplitud de variación del promedio no fuese importante, el promedio se podría usar directamente, pero es poco frecuente".⁶

3.1.2.2 Presupuesto de producción.

El presupuesto de producción se puede decir que es igual a las ventas más el inventario final menos el inventario inicial; este presupuesto se prepara ya que se conoce el inventario que se desee tener como estándar, o sea, que primero se calculan las ventas y el inventario base para después determinar las unidades a producir.

Se debe planear la producción de tal forma que se tengan suficientes productos para satisfacer las ventas, así como producir los artículos de mejor calidad y al menor costo.

Objetivos del presupuesto de producción.

a) Que la producción se programe de tal forma que siempre se tenga en inventario la cantidad suficiente para satisfacer las ventas.

⁶W. Rautenstrauch y R. Villers. El presupuesto en el control de las empresas, págs. 132 a 136.

b) Se busque la elaboración de los productos en las cantidades requeridas a tan bajo costo como sea posible.

c) Para determinar si las ventas presupuestadas están de acuerdo con la capacidad productiva de la planta.

Para alcanzar estos objetivos es necesario tomar en cuenta los siguientes factores:

1. Estabilizar la producción.
2. Nivel de inventarios.
3. Duración del proceso de producción.
4. Suficiencia de la maquinaria y equipo.
5. Disponibilidad de materias primas.
6. Disponibilidad de mano de obra".⁷

3.1.2.3 Presupuesto de consumo de materias primas.

Una vez realizado el presupuesto de producción, la determinación del presupuesto de materias primas a utilizar se hará multiplicando el número de unidades a producir por la

⁷Hector Salas G. op. cit., págs. 182 y 183.

cantidad de materias primas que sean necesarias para cada uno de los productos.

También será necesario determinar la rutina del manejo desde la solicitud, compra, recepción, almacenamiento, utilización de la producción, hasta la terminación del producto y será necesario estudiar la calidad de las materias primas y determinar los desperdicios y mermas normales.

3.1.2.4 Presupuesto de compras de materias primas.

El presupuesto de compras depende de las necesidades de producción e inventarios que deban mantenerse en existencia.

Los objetivos de este presupuesto son:

- a) Determinar la cantidad de materia prima a comprar.
- b) En qué momento hacerlo.
- c) Con qué oportunidad y en qué cantidad recibirlos durante el período presupuestado.

Y de esta forma mantener el ritmo de producción que se haya planeado.

La fórmula para conocer las cantidades de materia prima a comprar es la siguiente:

- Presupuestos de producción.
- Más inventario final presupuestado.
- Menos inventario inicial.
- Igual a requerimiento de compra.

Los inventarios de materias primas deben quedar comprendidos dentro de dos líneas.

El inferior es la cantidad que no puede disminuirse sin peligrar la entrega de pedidos de los clientes. El límite superior es la cantidad que no debe rebajarse sin constituir una disminución en las utilidades planeadas; se basa en factores como inversión adecuada y capacidad de almacenamiento.

3.1.2.5 Presupuesto de mano de obra directa.

Se basa en el presupuesto de producción. Se refiere al trabajo aplicado directamente al producto. El presupuesto de mano de obra directa indica el costo esperado del trabajo que se requiere para la elaboración de los productos y en las cantidades

estipuladas por el presupuesto de producción. La estimación del costo de la mano de obra directa se obtiene multiplicando el número de unidades requeridas por el presupuesto de producción por los promedios de costo de mano de obra por unidad de producto terminado.

La estimación del costo de mano de obra por unidad depende del sistema de salarios que se utilice.

Existen varios sistemas de salarios, siendo algunos de los más importantes:

- a) Remuneración por tiempo (día, hora, etc.).
- b) Remuneración por unidad producida (destajo).

El objeto del presupuesto de mano de obra, es medir la eficiencia de cada departamento así como estabilizar la ocupación o el empleo del control presupuestal.

3.1.2.6 Presupuesto de gastos de producción.

Para la elaboración del presupuesto de gastos de producción se debe contar con la información desglosada acerca

de cuánto se incurrió por cada concepto en los años anteriores, bases unitarias de consumo y los planes que existen en el período a presupuestar.

Se debe tomar en consideración si los gastos han de ser disminuidos o eliminados y su efecto en las ventas y producción.

Además de la información anterior habrá que contar con copia del presupuesto de producción, dado que algunos gastos se calculan en relación directa al volumen de producción.

Para efecto de los gastos fijados serán distribuidos en cantidades iguales durante el año.

3.1.3 Presupuesto del costo de distribución.

El costo de distribución se encuentra integrado por los siguientes gastos:

- Venta.
- Administración y
- Financieros.

3.1.3.1 Presupuestos de gastos de venta.

Estos son los erogados por las actividades tendientes a realizar la función de ventas, comprenden desde que el producto fue fabricado hasta que llega al cliente como: publicidad, promoción de ventas, comisiones o vendedores, sueldos, gastos de viaje, embarques, transportes, etc.

Los gastos de venta tienen como misión principal despertar el deseo de los consumidores de poseer los productos de la empresa.

Para efectos de la preparación del presupuesto de gastos de venta se puede decir que son establecidos por políticas de la empresa.

3.1.3.2 Presupuesto de gastos de administración.

"Los gastos de administración son aquellos relacionados con la supervisión de todas las funciones del negocio, para lograr una dirección efectiva de las actividades de la compañía".⁸

⁸Hector Salas G. op. cit., pág. 228.

Entre los gastos que se incluyen en este rubro generalmente se encuentran los siguientes:

- Salarios,
- Gastos de viaje funcionarios,
- Honorarios,
- Impuestos,
- Renta,
- Depreciaciones, etc.

Para la elaboración del presupuesto de gastos de administración se tiene como guía principal la estimación de cada renglón de gastos con base en la experiencia pasada. Esta estimación debe ser ajustada de acuerdo con los aumentos y disminuciones que se prevean.

En cuanto a la distribución del total del presupuesto de gastos de administración, para períodos más pequeños, deberá ser hecha junto con el director del presupuesto y con cada gerente de departamento, ya que conocen en qué momento se incurrirán los gastos.

3.1.3.3 Presupuesto de gastos financieros.

Este presupuesto se determina en forma similar a los anteriores.

En este presupuesto se incluyen todas aquellas erogaciones provenientes de intereses sobre créditos contratados.

La distribución será hecha en relación directa con las operaciones que las originan, tomando en cuenta los convenios, contratos o documentos que se hayan firmado, donde aparecen las fechas de pago.

3.1.4 Presupuesto de inversiones.

El objeto básico del presupuesto de inversiones es: planear los factores que intervienen en la realización de dichas inversiones, es decir, la adquisición de bienes muebles e inmuebles que van a formar parte del activo fijo, como consecuencia de un estudio de las necesidades de la empresa, buscando obtener el mayor rendimiento del capital invertido, el mejor momento en que deben realizarse, la disponibilidad de los recursos y las fuentes de financiamiento.

Para llevar a cabo este estudio se deben analizar las propiedades presentes, las condiciones de los activos fijos, planificación de las instalaciones, estudio económico que comprenda las tendencias del mercado, planeación a largo plazo de las operaciones y recuperación de las inversiones.

3.1.5 Presupuesto de Impuesto sobre la Renta.

Su elaboración es sencilla, sólo basta tomar como base para su estimación los resultados predeterminados para aplicarles las tasas impositivas en vigor a la fecha de su realización.

3.1.6 Presupuesto de aplicación de utilidades.

Se prepara con base en las utilidades presupuestadas, planes proyectados y los datos de los demás presupuestos formulados. Habrá que considerar las restricciones de carácter legal y estatutario que puedan condicionar tal aplicación.

3.1.7 Presupuesto de otros gastos y productos.

Dentro de este presupuesto se incluyen todas aquellas partidas de gastos o productos que no se derivan de las

operaciones normales del negocio como puede ser el descuento por pronto pago de clientes o proveedores.

Su distribución será en relación con las operaciones que las originaron.

3.1.8 Presupuesto de caja.

Al presupuesto de caja también se le conoce como presupuesto financiero, presupuesto de tesorería, presupuesto de movimiento de fondos.

Hector Salas G. señala: "que el presupuesto de caja comprende el origen y la aplicación de los recursos de la empresa, durante el período presupuestado".⁹

El presupuesto de caja representa la estimación anticipada de los ingresos y egresos de efectivo que se obtendrán y pagarán durante cierto período. Como consecuencia de esta proyección se conocerán las existencias de efectivo con las que podrá contarse periódicamente.

⁹Hector Salas G. op. cit., pág. 241.

Objetivos y ventajas del presupuesto de caja.

El presupuesto de caja proporciona las siguientes ventajas y cumple los propósitos que se mencionan a continuación:

1. Estimación de las cantidades de dinero que se recibirán y los desembolsos que se han de hacer, como resultado de las operaciones presupuestales y de los saldos de caja disponibles en el período.

2. Indicación de las cantidades de fondos adicionales necesarias durante el año como consecuencia del ritmo de las operaciones.

3. Análisis de las utilidades del programa de operaciones y la probabilidad de contar con fondos necesarios.

4. Elaboración de estados financieros estimados periódicamente, señalando la situación financiera de la empresa.

Para llevar a cabo la elaboración del presupuesto de caja, es necesario que con anterioridad se hayan preparado los siguientes presupuestos:

- a) Presupuesto de ventas.
- b) Presupuesto de otros ingresos.
- c) Presupuesto de producción.
- d) Presupuesto de compras.
- e) Presupuesto de costo de distribución.
 - 1. Gastos de venta.
 - 2. Gastos de administración.
 - 3. Gastos financieros.
- f) Presupuesto de inversiones.
- g) Presupuesto de otros egresos.

Asimismo, es necesario contar con un detalle de la forma en que se recuperarán las cuentas por cobrar al iniciarse el período presupuestal, los saldos de caja y bancos y a liquidación del pasivo. Otro dato importante son los créditos de bancos o instituciones financieras, en virtud de que el pago de los créditos se programara en función de los datos que arroje el presupuesto de caja.

El presupuesto de caja es de suma importancia en cualquier negocio. Hay diferentes clases de usos prácticos que se le pueden dar, entre ellos están el:

1. Planear las necesidades de efectivo, para que la empresa sea manejada con el mejor capital de trabajo posible.

2. Planear la utilización del dinero y la solicitud de préstamos, y que así los fondos disponibles produzcan al máximo y los préstamos tengan el costo mínimo.

3. Procurar los fondos necesarios para la expansión y ampliación a través de inversiones en activo fijo.

La diferencia entre el presupuesto de resultados y el de caja estriba básicamente en que este último no refleja las operaciones que no tienen el movimiento de efectivo y además una diferencia en el tiempo, ya que puede ser que se vendan en una fecha y afecte resultados y se cobren posteriormente.

3.2 ESTADOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS.

3.2.1 Presupuesto de pérdida y ganancias.

El presupuesto de pérdida y ganancias se forma con el conjunto de presupuestos individuales de venta, gastos de producción, gastos de venta y de administración, etc.

Se prepara agrupando las estimaciones hechas para cada una de las actividades y funciones de la empresa.

Para llevar a cabo un efectivo control presupuestal será necesario formular presupuestos de pérdidas y ganancias por productos con objeto de determinar la contribución que cada producto hace a la utilidad total de la empresa.

Mediante la elaboración del presupuesto de resultados se conocen las ventas necesarias para cubrir los costos fijos y variables, así como el momento desde el cual cada peso de venta dejará utilidad a la empresa.

3.2.2 Presupuesto del balance general.

Para su preparación es necesario seguir los mismos pasos que sigue la contabilidad general, o sea, que se correrán los asientos contables necesarios para formular los balances mensuales. Los movimientos de las cuentas dependerán de cada empresa, siendo necesario mover solamente las cuentas controladoras.

El balance general presupuestado para el final del año al que corresponde indicará la situación financiera de la empresa.

Por medio de la comparación del balance general presupuestado con el real, obtenemos las bases para analizar el efecto de las estimaciones hechas con cada uno de los presupuestos.

3.2.3 Presupuesto de estado de cambios en la situación financiera con base en efectivo.

También conocido como "estado de flujo de efectivo" tiene como principal objetivo; "...presentar en forma condensada y comprensible, información sobre el manejo de efectivo (o sea sobre su obtención y aplicación) por parte de la entidad durante un período determinado".¹⁰

Se elabora con el fin de que los usuarios de los estados financieros pueden evaluar, junto con los otros estados básicos la liquidez y solvencia de la entidad a través de los siguientes aspectos:

¹⁰Principios de Contabilidad B-11. Estado de cambios en la situación financiera con base en efectivo. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. párrafos 8-9.

- Capacidad de generar efectivo a través de sus operaciones normales.

- Manejo de las inversiones y financiamientos a corto y largo plazo.

- Conocimiento de las razones de los cambios en la situación financiera.

El estado de flujo de efectivo está integrado por los siguientes elementos:

1. Flujo de efectivo de operación. Está integrado por partidas virtuales como pueden ser:

- Depreciación y amortización.
- Estimación de cuentas dudosas.
- Estimación de inventarios obsoletos.
- Reserva para pensiones y prima de antigüedad.

2. Financiamiento y otras fuentes de efectivo. Dentro de esta sección figuran todos los conceptos que produjeron un flujo de efectivo como son.

- Créditos de proveedores.

- Créditos bancarios.
- Préstamos de acciones.
- Aportaciones de capital.

3. Inversiones y otras aplicaciones de efectivo. Aquí figuran todos aquellos conceptos que hayan ocasionado un desembolso de efectivo, como son:

- Inversiones en circulante.
- Inversiones en inmuebles, planta y equipo..
- Pagos de pasivo a corto y largo plazo.
- Pago de dividendos.
- Reembolso de reducción de capital.

4. Incremento (o decremento) neto de efectivo. Esta cifra será el resultado de la suma algebraica de las tres secciones anteriores.

El estado de cambios en la situación financiera con base en efectivo es de vital importancia en la marcha real de las operaciones, y aún más en la planeación presupuestal, en virtud de que puede originar cambios radicales en las decisiones tomadas en un negocio.

3.2.4 Presupuesto base cero.

Dada la necesidad de encontrar una herramienta para planear y presupuestar las actividades y operaciones de una empresa, donde no se cuente con las fallas y aciertos de las experiencias pasadas, sino con políticas sanas, se han elaborado los presupuestos base cero.

Las diferencias entre el presupuesto base cero y los tradicionales son:

TRADICIONALES	BASE CERO
- Parten de una base existente.	- Parten de una "hoja en blanco".
- Analizan los costos beneficios de las actividades nuevas.	- Analizan los costos beneficios de todas las actividades.
- Parten de pesos.	- Parten de los propósitos y las actividades.
- No analizan las formas nuevas de operar.	- Analizan las proposiciones nuevas.

- Dan por resultado un presupuesto sin alternativas.
- Dan por resultado una selección de entre varios niveles de servicios y costos.

"El presupuesto base cero identifica y evalúa todas las actividades, alternativas y costos necesarios para realizar los planes".¹¹

Dentro de las ventajas del presupuesto base cero se encuentran:

- Reducir el nivel global de gastos.
- Redistribuir los recursos.
- Obtener una perspectiva clara de la organización.
- Mejorar la comunicación dentro de la organización.
- Capacitar a los administradores en el uso de técnicas analíticas.

Otra alternativa para toma de decisiones y preparación de los presupuestos implica reconocer que no solamente se inician los presupuestos a partir de las ventas aun cuando la mayoría de los autores lo presenten de esa forma.

¹¹Peter A. Pyhrr, Presupuesto base cero, Método práctico para evaluar gastos, Editorial LIMUSA México, 1978, pág. 3.

Existen otros puntos de partida que en forma genérica son:

- Capacidad productiva, y distributiva de la empresa, que finalmente se convierte en el cuello de botella para las ventas.

- Rendimiento esperado por el accionista que en última instancia como dueño de la empresa que es debe tener algún rendimiento que sea adecuado a su inversión, tomando en cuenta el factor riesgo por la exposición de su dinero en el negocio.

En las épocas actuales de inflación los negocios deben tomar un carácter adecuado en el aspecto financiero, por lo tanto, el punto de partida para este enfoque debe ser a través de rendimientos esperados por los accionistas, juntamente con la fijación de objetivos financieros para establecer la estructura de la empresa y de esta manera lograr que ésta se encamine hacia el objetivo del propietario y a la vez conjugar los objetivos personales de la gente que trabaja en ella.

La mecánica presupuestal se refiere a la aplicación de una serie de fórmulas que se emplearán en la elaboración de la misma, traducido a cifras que representan los objetivos. Estos son:

- Rendimiento de la inversión.
- Dividendo del accionista.
- Rendimiento sobre ventas.
- Estructura del capital de trabajo.
- Relación dentro del capital de trabajo.
- Apalancamiento.
- Capacidad de endeudamiento.
- Propiedad de activo fijo.
- Rotación de inventarios.
- Rotación de activo total.
- Rotación de inversión accionistas.
- Rotación cuentas por cobrar.

A manera de ejemplo se establece un pequeño caso práctico que ilustra esta mecánica.

Ejemplo

Inversión accionista	1,000	Cuentas por cobrar	40 días
Rendimiento esperado	30%	Inventarios	60 días
Utilidad esperada	300	Caja	7 días
Dividendo esperado	200	Proveedores	70 días
Rendimiento sin ventas esperado	8%	Relación del capital de trabajo	1.4
Ventas esperadas	2,500		
Estructura de costos y gastos			
Costo de ventas	45%		
Gastos de administración	10%		
Gastos de ventas	20%		
Gastos financieros	9%		

Estado de Resultados Presupuestado

Ventas	2,500.00	100%
Costos de ventas	1,125.00	45%
	<hr/>	
	n\$ 1,375.00	55%
<u>Gastos de operación</u>		
Administración	250.00	10%
Ventas	500.00	20%
Financiero	225.00	9%
Utilidad operacional	<hr/>	<hr/>
	975.00	30%
	<hr/>	
	n\$ 400.00	16%
ISR Y PTU	200.00	8%
Utilidad neta	<hr/>	<hr/>
	n\$ 200.00	8%

Balance General Presupuestado

ACTIVO

Caja bancos	\$50.00
Inventarios	\$190.00
Cuentas por cobrar	<u>\$280.00</u>
	\$520.00

Activo fijo \$1,060.00

Activo total \$1,580.00

PASIVO

Proveedores	\$220.00
Acreedores	<u>\$160.00</u>
Suma a capital pagado	\$380.00

Capital contable

Capital social	\$1,000.00
Utilidad	<u>\$200.00</u>
	\$1,200.00

Pasivo más capital \$1,580.00

Flujo de efectivo

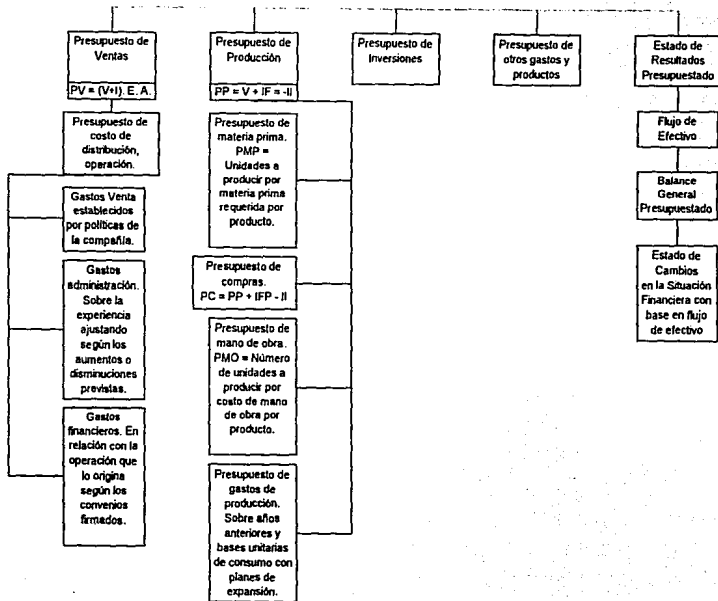
Ingresos	\$2,500.00	
-Cuentas por cobrar	<u>\$280.00</u>	
	\$2,220.00	
Egresos	\$1125.00	costos
	\$520.00	gastos
	<u>\$200.00</u>	impuestos
	\$2,300.00	
+ Inventarios	\$190.00	
- Proveedores	\$220.00	
- Acreedores	<u>\$160.00</u>	
	\$2,110.00	

2,220 - 2,110 = 150 excedente de efectivo

Se trata de obligar a fijar objetivos para que la empresa opere mediante esta forma de presupuesto.

Fuente: Apuntes de Clase Cursos IMERVAL Lic. Francisco Hernandez, 1992.

Interdependencia de los presupuestos



CAPITULO IV

CAPITAL DE TRABAJO

4.1 DEFINICIONES Y CARACTERISTICAS DEL CAPITAL DE TRABAJO.

Antes de dar su concepto, acepción corriente y su significado dentro del ambiente mercantil, conviene recordar su etimología:

El vocablo capital deriva del latín:

caput = cabeza que procede del adjetivo

capitalis = principal.¹

Primordialmente se definió como "la producción de bienes para mantener el trabajo mismo y producir un excedente, el cual a su vez constituiría el excedente de capital".²

Desde el punto de vista económico del capital, al cual se le da la mayor importancia ya que es el origen de toda actividad y teoría mercantil. Donald Dewey al definirla como ingreso dice: "un activo de capital es un bien que rinde una corriente de servicios

¹Diccionario Enciclopédico Durvan, tomo 4, pág. 526.

²Paul Samuelson. Curso de Economía Moderna, pág. 367.

en el transcurso del tiempo al igualar el "producto" del activo del capital con esta corriente de servicios y al definir el ingreso como este producto menos los servicios que deben utilizarse para conservar el activo de capital en condiciones de trabajo y para sustituirlo para cuando se hayan desgastado".³

Conforme a esta definición el capital es únicamente sinónimo de "poder productivo".

Sintetizando las consideraciones teóricas bosquejadas puede definirse el capital como constituido por las existencias de toda clase de elementos productivos tangibles pertenecientes a una comunidad, en forma particular o colectiva. Esta definición comprende no sólo elementos tan variados como herramientas, materia prima y maquinaria, sino carreteras, edificios públicos, ferrocarriles y tierras de toda clase.

Los bienes llamados intangibles, como patentes, marcas y derechos, quedan fuera de la definición, que no incluye el dinero ni nada similar al efectivo. El capital se identifica principalmente con el activo fijo más las existencias de toda clase. El capital se

³Dewey Donald, Teoría moderna del capital, pág. 86.

diferencia por una parte de los elementos productivos intangibles y por otra, de los bienes de consumo tangibles e intangibles. Al hablar de capital se puede pensar en tornos, maquinaria, tractores, que en general tienen poca o ninguna aplicación doméstica.

En resumen se puede definir el capital como:

- A) Conjunto de bienes susceptibles de emplearse como bienes de producción.
- B) Conjunto de bienes o suma de dinero convertible en bienes cuyo fin es producir un ingreso.

La definición contable de capital considerada como la más estricta es: "un conjunto de bienes invertidos por el empresario en un negocio, que viene a ser la diferencia entre su pasivo y su activo".⁴

Uno de los despachos más reconocidos en México, Mancera, Hnos., lo define como "todo aquello susceptible de producir una

⁴Maximino Anzures. Contabilidad general, pág. 3.

riqueza, o sea la suma de dinero invertida en una empresa por propietarios, socios o accionistas".⁵

Es importante mencionar que los elementos más importantes del capital son los siguientes:

1. Posee un ente económico con fines lucrativos.
2. Es un valor monetario.
3. Se invierte en bienes productivos y no productivos (caja, cuentas por cobrar, inventarios) que constituyen los medios de acción de ese ente.

Cuando se constituye una empresa, el capital representa el origen de todos sus medios de acción y es una aportación de carácter permanente que hacen los propietarios. Aquí el capital es considerado e identificado como bienes de la empresa tales como: maquinaria, inventarios, etc. Una vez que está en operación la entidad, el capital es un concepto un tanto más volátil, pues constituye una deuda para la compañía.

⁵Mancera Hermanos. Terminología del contador, pág. 54.

Los principales elementos que integran el capital de trabajo son de naturaleza "circulante", es decir, su forma original sufre transformaciones para convertirse en lo mismo que la originó.

Por ello, dichos elementos, tanto de activo como de pasivo circulante, cambian de ubicación dentro del mismo activo y pasivo para transformarse en efectivo.

Como este movimiento se parece al que se realiza dentro de una máquina y como estos elementos "circulantes" serían las partes de esta maquinaria que "trabajan", se le ha dado el calificativo de "trabajo".

Existen dos tipos de capital.

- a) El fijo y
- b) El de trabajo

a) El fijo está constituido por lo referido al rubro de activos fijos ya que no se alteran dentro de un periodo generalmente menor al ejercicio social de la empresa, o en su caso, menor al ciclo normal de operaciones.

b) Al capital de trabajo no se le puede dar una definición específica ya que su validez y aplicabilidad de ninguna forma podrían ser universales; sin embargo, el significado más aceptado para capital de trabajo es la diferencia entre activo y pasivo circulante, que da como resultado algo del activo circulante, el cual fue aportado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas; en pocas palabras, significa que es la cantidad de recursos aportados por fuentes distintas a los pasivos o créditos a corto plazo.

Hay personas que lo consideran como "la totalidad de un activo circulante".⁶

El capital de trabajo se puede definir también desde el punto de vista contable tomando como marco de referencia uno de los principios de contabilidad "Dualidad Económica" haciendo la siguiente comparación:

1. Parte de los capitales permanentes que financian el activo circulante.

⁶Graham Benjamin. The Interpretation of financial statements, pág. 328.

2. Diferencia entre la suma del pasivo a largo plazo y el activo fijo.

Es importante destacar dentro del capital de trabajo dos aspectos:

El capital de trabajo "bruto" que denota la totalidad de los activos circulantes y el capital de trabajo "neto" que es la diferencia de activo circulante sobre los pasivos circulantes indica el monto de dichos activos que quedaría si todos los pasivos a corto plazo se pagasen sin asumir la pérdida en la conversión de esos activos en dinero.

Cabe mencionar que las aportaciones permanentes que se han estado mencionando no serán aplicadas exclusivamente a los activos circulantes, sino que "los inversionistas permanentes también deben aportar los fondos para usarse en activos no circulantes".⁷

⁷Anthony Robert N. La contabilidad en la administración de la empresa, pág. 280.

Un punto importante es la disponibilidad inmediata del capital de trabajo que depende del tipo y liquidez de los activos circulantes como caja, inversiones temporales, cuentas por cobrar, inventarios, analizando el giro del negocio.

Cuando los pasivos circulantes exceden a los activos circulantes no constituirán un capital de trabajo negativo, o sea, el capital de trabajo es exclusivamente uno y siempre será positivo.

La esencia básica del capital de trabajo es el instrumento de análisis y una herramienta de planeación a corto plazo, representando así la capacidad de pago de una empresa, es decir, que cuenta con suficientes fondos para cubrir las obligaciones si todas se hicieron exigibles al mismo tiempo.

No sólo el capital de trabajo y la razón que eleva su nombre son medidas de liquidez de la empresa, sino una forma de medir "el margen de seguridad" que la administración mantiene para protegerse de las mencionadas irregularidades del flujo de fondos a través de las cuentas de activos y pasivos circulantes.

El estudio de capital de trabajo es de suma importancia para analizar una empresa por la estrecha relación que existe con sus operaciones más frecuentes, por lo que una empresa con una mala administración del capital de trabajo presenta una de las principales causas de fracaso financiero.

Desde luego el capital de trabajo está siempre sujeto al giro o tipo de negocios. Una empresa de servicios requiere un capital de trabajo mucho menor que aquella cuyo giro sea la venta de mercancías a crédito y una de tipo intermedio será una venta de productos de inmediata realización. Una empresa industrial necesitará un capital de trabajo "sui generis" ya que se habla de inventarios, materias primas y otros materiales.

Cabe mencionar que una empresa con mayor capital de trabajo tiene mayor y mejor capacidad compensativa.

Un capital de trabajo elevado significa que los inversionistas y acreedores, tanto a corto como a largo plazo, cuentan con márgenes de seguridad confiables hacia la empresa. También debe tomarse en cuenta que un exceso puede significar que se está sacrificando la optimización de utilidades, que es el fin principal de las empresas lucrativas, o sea, lo que

quiere decir que no por el simple hecho de tener seguridad se tendrá exceso y se sacrificarán las utilidades. Se sugiere que cuando existieren excesos se inviertan en valores de inmediata realización que ofrezcan cierto rendimiento, se expandan las necesidades de la empresa con mayor beneficio para la misma, para que así la empresa no desperdicie oportunidades que le proporcionen mejores beneficios.

Lo anterior nos muestra la situación deseable desde el punto de vista de liquidez; sin embargo es necesario recordar que en épocas de inflación se debe tomar en cuenta el efecto por posición monetaria, la cual es el producto de las decisiones financieras. Esta nace del hecho de que existen activos y pasivos monetarios que durante una época inflacionaria ven disminuido su poder adquisitivo, al mismo tiempo que siguen manteniendo su valor nominal. En el caso de los activos monetarios esto provoca una pérdida, ya que cuando la empresa los convierte en dinero o hace uso del mismo dispondrá de una cantidad igual al valor nominal de aquellos, pero con un poder adquisitivo menor. Por lo que respecta a los pasivos, el fenómeno es exactamente el mismo pero con un efecto favorable para la empresa, ya que liquidará un pasivo con cantidades de dinero de menor poder adquisitivo.

Los beneficios que trae el capital de trabajo son los siguientes:

- A) Ayuda a fijar estándares financieros.
- B) Mantiene el crédito de la empresa.
- C) Permite el curso normal de operaciones.
- D) Mantiene el equilibrio entre funciones.
- E) Permite cumplir con compromisos financieros.
- F) Aprovecha oportunidades en los negocios.

El capital de trabajo se puede dividir en dos partes:

A) Una cantidad variable de activos realmente circulantes, cuyo monto depende de la actividad estacional y las necesidades de emergencia que requiera el negocio.

B) Una suma fija o parcialmente igual al volumen mínimo de activos circulantes necesarios para conducir las operaciones normales durante el período, estos casos varían según el tipo de empresa, y son más económicos en épocas de prosperidad. Esta parte, de la mayoría de lo aportado por los accionistas ya sea por inversión de utilidades o emisión de acciones, y cuanto mayor sea

la aportación, mejor será la situación crediticia de la empresa y por supuesto las necesidades temporales de capital de trabajo serán manejadas con mayor facilidad.

Estas formas de financiamiento son emisión de acciones, etc., son consideradas como fuentes de capital de trabajo permanente, mientras que los pasivos a corto plazo como créditos bancarios, proveedores y otros son considerados dentro de la porción variable del capital de trabajo.

En lo referente a las operaciones normales de capital de trabajo se puede mencionar que todo se reduce a la utilidad neta, la cual va aumentando con la depreciación, lo que quiere decir que el capital de trabajo está previsto por las ventas y otros ingresos, los cuales incrementaron la caja, pero una parte se debe aplicar a los estados de venta y gastos de administración, por lo que se dice que el capital de trabajo equivale a la utilidad neta. También existen costos que no requieren desembolso ni uso de dicho capital y que al no disminuirse tiene que aumentar la utilidad neta para calcular el monto de capital de trabajo aportado por las operaciones normales. Esta situación se debe a la depreciación y amortización ya que se recupera el desembolso de ese capital en activos fijos que servirán para varios ejercicios.

Cuando existe la venta de valores negociables, sí se puede dar el caso de obtener utilidades y dado que esta operación es simplemente una conversión o sustitución de elementos de capital de trabajo, la utilidad en tal venta es efectivamente un aumento, mientras que la pérdida es una transacción que representa una disminución de capital de trabajo.

En la venta de activos fijos, inversiones a largo plazo, y otros activos no circulantes afectan renglones como a caja y utilidades según sean tratados contablemente por políticas de la compañía.

Entre las aportaciones de capital figuran también la emisión de obligaciones a largo plazo cuyo interés puede ser excesivo, lo que no es conveniente para el capital de trabajo, pues incrementa el efectivo recibido por la emisión y disminuye el pago de intereses. Las empresas hoy en día dependen de préstamos bancarios y otros créditos a corto plazo por lo que es importante que cuiden su posición crediticia.

Habrá que mencionar el ciclo de capital de trabajo; que es una suma de operaciones y transacciones que empiezan con dinero llegando al efectivo. Este ciclo se repite en forma constante

e ininterrumpida. También se le reconoce como el "ciclo normal de operaciones"; el número de veces que se repite depende directamente de la inversión en el capital de trabajo.

Es importante saber cuál es el capital de trabajo adecuado para la empresa, o sea, aquel que sea suficiente en cantidad y volumen para que así la compañía enfoque sus operaciones sobre la base más económica y sin restricciones financieras y así proteja a la empresa de los efectos adversos de las reducciones en valor de los activos circulantes, permita contar con niveles de inventario para servir más eficazmente a los clientes, incluya los saldos adicionales de efectivo que permitan pagar al vencimiento de los documentos por pronto pago, permita el flujo de las operaciones sin demorar en el pago ni en la compra de materias primas, asegure una posición crediticia para ocasiones imprevistas como huelgas, incendio, accidentes, etc. y otorga a los clientes créditos favorables.

Cuando una empresa tiene capital de trabajo en exceso ocasiona una acumulación temporal de fondos pendientes de inversión rentable, utilidades o superávit no destinados al pago de dividendos, la venta de activos fijos que no se compran en un

futuro, nuevas aportaciones de capital mayores que las necesarias para la compra de activos fijos.

Dentro de los factores que afectan el capital de trabajo y sus elementos se puede mencionar, entre los más importantes:

la naturaleza y el tipo de empresa ya que es lógico que una empresa comercial requiera menos capital de trabajo que una empresa industrial pues cuenta con inversiones de rotación más lenta;

los volúmenes de venta porque al ser alto el nivel de ventas los costos de fabricación aumentan en la proporción que les corresponde;

los créditos a clientes y proveedores, pues al tener más plazo para pagar a proveedores, más se estará financiando la conservación de niveles de inversiones adecuados;

las cuentas por cobrar que a mayor inversión, menor será el número de veces que ésta se recupere por lo que se necesita mayor capital de trabajo;

La posición crediticia de la empresa, relativa a la capacidad de los créditos a corto plazo, la conversión de cuentas por cobrar y el uso de los descuentos por pronto pago. Los negocios cíclicos, o las empresas cuyas ventas son mayores unos meses que otros, necesitarán mayor capital de trabajo por corto tiempo.

También se habla de un uso inadecuado del capital de trabajo que por lo general causa problemas para cumplir con los pasivos exigibles a corto plazo, que son ocasionados por:

factores como una mala política de reparto de dividendos, pues hay empresas que los reparten sólo como buena reputación hacia los accionistas, pero en realidad esos dividendos no están garantizados; esta política se debe basar en utilidades netas y acumuladas;

los aumentos constantes de precios tanto en materia prima como en mano de obra y gastos, que obligan a desembolsos mucho mayores para mantener el mismo nivel de inventarios que se tenía anteriormente;

la compra de activos que no sean circulantes en épocas difíciles para la empresa;

la presentación de pérdidas en operación por varios ejercicios, por volúmenes de venta insuficientes en relación con su costo, precios de venta reducidos, gastos que no pueden ser pagados de las cuentas incobrables;

las pérdidas extraordinarias si se da el caso de que el valor del mercado y de los inventarios desmedidamente bajen en relación con su valor, robos que no estén cubiertos por una póliza de seguros, etc.

Se puede concluir diciendo que el activo está formado por dos partes: "el circulante" y "el fijo". El activo circulante es en consecuencia el capital de trabajo, o bien, los recursos que se hacen en el negocio y el activo fijo, son todos aquellos recursos que se encuentran en el negocio.

Tradicionalmente el capital de trabajo se integra por tres elementos:

Efectivo,
Cuentas por cobrar e
Inventarios.

4.2 ADMINISTRACION DE EFECTIVO.

Para una eficiente administración de efectivo, será necesario acelerar los flujos de entradas de efectivo de la empresa y retrasar las salidas del mismo. Lo que se espera con esto es evitar el efectivo ocioso y de esta forma obtener el mayor rendimiento sobre su inversión.

Para valuar las condiciones de incertidumbre, o sea, cómo deberá estar redistribuido el efectivo, se cuenta con dos métodos:

a) Método de simulación.

Se basa en la experiencia. Es un método experimental de carácter numérico, mediante el cual se generan resultados que pueden ser verificados con elementos tomados de la realidad.

Los procesos para el método de la simulación, pueden estar basados en interrelaciones ciertas y/o hipótesis.

Existen dos razones fundamentales para emplear este método.

- Penetrar dentro del mecanismo del sistema a través de la propuesta de ciertas interrelaciones.
- Diseñar un sistema óptimo que conduzca a un conjunto de objetivos tales como minimización de costos y optimización de resultados.

Este método permite estudiar el impacto de una serie de cambios en un elemento o conjunto de elementos, sobre otros elementos integrantes de un sistema.

b) Método de Montecarlo.

Para este sistema se requieren los siguientes puntos:

- Sus parámetros deben ser cuantificables.

- Todos los números dentro de un rango específico deben tener similar probabilidad de ser seleccionados.
- La distribución de probabilidad básica del elemento relevante debe estar dada previamente.

En este método a cada uno de los números de un dado se le asigna una cantidad, la cual corresponde a las erogaciones que habrán de efectuarse; para conocer los gastos fijos se asignará al azar. Posteriormente se juega el dado por número de veces.

4.2.1 Efectivo, instrumento para operar.

El efectivo para operar, permite a la empresa realizar sus operaciones ordinarias, efectuar compras y ventas.

Depende del giro de la empresa y de la estacionalidad de sus ventas; se origina la necesidad de mantener un saldo determinado de efectivo.

4.2.2 Efectivo, instrumento para protegerse.

Se relaciona principalmente con la predictibilidad de las entradas y salidas de efectivo. A mayor sea la predictibilidad menos será el efectivo para contingencias.

Este es un factor que incluye en la capacidad de pedir prestado con corto aviso.

La necesidad de conservar efectivo se satisface en gran parte mediante la tenencia de activos de fácil conversión, tales como valores a corto plazo emitidos por el gobierno.

4.2.3 Efectivo, instrumento para especular.

Consiste en permitir a la empresa aprovechar las oportunidades de obtención de beneficios que se puedan presentar.

4.3 FLUJO DE EFECTIVO.

El flujo de efectivo se puede entender como una caja donde entra y sale el dinero continuamente. Las entradas de dinero son

mediante: ventas, emisión de valores y obtención de un préstamo y las salidas de efectivo, son por pagos de pasivos, intereses, impuestos, etc.

De esta forma habrá que sincronizar los flujos de efectivo mediante un pronóstico eficaz que reduzca la inversión en efectivo.

4.3.1 Aceleración de ingresos.

Una forma para mejorar el flujo de efectivo eficientemente, es apresurar la salida de las facturas, en virtud de que incrementa la rotación de las ventas por cobrar, mejorando así el flujo de efectivo.

Otro método para acelerar los ingresos es el proceso de compensación de cheque, lo que se refiere al tiempo en que el cliente firma un cheque y aquel en que se hace uso de los fondos.

4.3.2 Desaceleración de egresos.

De igual forma que la aceleración de ingresos beneficia al flujo de fondos, la demora de los desembolsos logra lo mismo al conservar el mayor tiempo posible el dinero en nuestro poder.

Se logra simplemente a través de retrasar los pagos.

Un desembolso real de fondos podrá posponerse con el empleo de letras de cambio. Mientras que un cheque es pagadero a la vista, una letra de cambio será transmitida al girador quien la aprueba y deposita los fondos para cubrirla, hecho esto se puede cobrar.

Ventajas de mantener un adecuado saldo de efectivo.

1. Tener suficiente efectivo para aprovechar los descuentos comerciales.
2. Satisfacer las normas de la línea de negocio en que opera para mantener su posición de crédito.
3. Aprovechar las oportunidades favorables de negociación que se puedan presentar.
4. Tener suficiente liquidez para cualquier contingencia.

4.4 FUNCION DE CREDITO Y COBRANZAS.

La palabra crédito se deriva del latín "creditum" que significa cobranza. En los negocios crédito es el otorgamiento (dado o tomado a través de la confianza) de bienes o servicios, para lo cual existe la promesa de pago a una fecha determinada en el futuro.

Para llevar a cabo una operación de crédito se requiere obtener todos aquellos datos relevantes para la toma de decisiones respecto a la apertura de crédito y a su magnitud; tales como:

- Prestigio
- Honorabilidad
- Hábitos
- Actividad que desarrolla
- Antigüedad
- Estabilidad financiera
- Liquidez

El nivel de cuentas por cobrar está determinado por el volumen de ventas a crédito y el período promedio entre las ventas y cobros.

El período promedio de cobro depende parcialmente de las condiciones económicas, así como de un conjunto de factores tales como:

Política de crédito que es "un conjunto de normas establecidas en materia de apertura y determinación de límites de crédito".⁸

Existen ciertos elementos a considerar respecto a la política de crédito, como son:

- Plazos de pago. Se especifica el período por el cual se extiende el crédito y el descuento, si lo hay, concedido por pronto pago. Los plazos de pagos serán condicionados de acuerdo con el tipo de producto y el cliente; y serán analizadas las facilidades que en materia de crédito ofrece la competencia.

⁸Apuntes de Finanzas, Lic. Horacio Rocha S.

- Tasas de interés. Se calculan en proporción al riesgo. Se tomarán en cuenta las tasas de interés que prevalezcan para este tipo de operación.

Deben ser mayores a las que pague la empresa por financiamientos obtenidos para la misma operación.

- Riesgos. Factores del vendedor, se tomarán en cuenta los siguientes puntos:

Margen de utilidad. Base para determinar en qué magnitud la empresa puede disminuir su utilidad, a causa de las cuentas incobrables. A mayor sea el margen de utilidad que tenga una empresa sobre sus cuentas, menores serán los riesgos.

Relación entre la capacidad de producción y la demanda del mercado. Se habrá de tomar en cuenta la demanda del mercado para que nuestra producción sea la necesaria, ni mayor ni menor.

Competencia. Presión por la existencia de mercados altamente competitivos.

Posición del capital circulante. Controlar la aceptación de clientes que paguen con cierto retraso o con dificultad.

Técnicas de cobranza. Eficiencia en la cobranza en las que las pérdidas por cuentas incobrables sean nulas.

- Factores del cliente.

Carácter. Probabilidad de que un cliente haga honor a sus obligaciones.

Capacidad. Es un juicio subjetivo de las posibilidades de pago. Los antecedentes crediticios.

Capital. Garantía monetaria del cumplimiento de su obligación. Análisis de la situación financiera.

Colateral. Activos que el cliente puede ofrecer como una garantía de la seguridad del crédito que se le extendió.

Condiciones. El efectivo producido en la empresa por las tendencias económicas generales que puedan afectar a la capacidad del cliente para cubrir sus obligaciones.

El crédito es un factor de desarrollo de la empresa ya que permite aumentar la demanda de bienes, expansión de la empresa.

acelera el crecimiento del capital, permite vender mayores cantidades de mercancía a precios más altos como consecuencia del aumento en la demanda y es una base de la actividad productiva.

Políticas de cobranza "conjunto de normas establecidas para fijar los lineamientos y aplicar las técnicas y procedimientos que requieren las operaciones de cobranza".⁹

El objetivo principal es el cobro oportuno de todas las cuentas, en forma tal, que contribuya a ganar la buena voluntad del cliente y nuevas ventas.

El departamento de cobranzas tiene ciertas metas a lograr, las cuales están relacionadas con los plazos de pago convenido.

Para determinar el período medio de cobro:

$$\frac{\text{Venta a crédito}}{365} = \text{Promedio venta diaria}$$

⁹Ibid. Lic. Horacio Rocha. Apuntes de finanzas, 1984.

$$\frac{\text{Saldo de cuentas por cobrar}}{\text{Promedio venta diaria}} = \text{Período medio de cobros}$$

El período medio de cobros nunca será mayor de un tercio del plazo fijado para liquidar las ventas a crédito.

La rotación de cuentas por cobrar es un complemento del período de cobros.

Dentro de la administración de cuentas por cobrar se debe tomar en consideración el plazo en que el cliente ha de pagarlas, así como el límite de crédito del cliente y la política de crédito de la empresa. Es importante monitorear las cuentas por cobrar determinando la antigüedad de saldos por medio de un listado que especifique los saldos corrientes y los saldos vencidos.

4.5 NIVELES DE INVENTARIOS.

En las empresas industriales, los inventarios representan generalmente la inversión de mayor importancia, es por esto que es conveniente que se conserve un nivel adecuado de los mismos.

El inventario es un activo sumamente peligroso ya que está influido por las fuerzas económicas, de tal manera que de un momento a otro pueden acelerar o disminuir la velocidad de rotación de los mismos y por lo tanto afectan su valor.

Un inventario en exceso de las necesidades puede tener riesgos, ya que es posible que las condiciones del mercado varíen y aún en circunstancias favorables su mantenimiento es elevado, ya que se incurre en gastos de almacenamiento, seguros e intereses de la inversión de capital de trabajo.

Asimismo, el mantener un inventario demasiado bajo en relación con las necesidades de producción, es una fuente de peligros en cuanto a costo, riesgo y dificultades. Pueden llegar a perderse algunas ventas, ya que no será posible surtir oportunamente a los clientes.

"El nivel óptimo de inventarios es el punto donde se asegura la elaboración de productos en cantidades suficientes para cubrir todas las ventas posibles tomando en cuenta las fluctuaciones estacionales de estas ventas, previendo las dificultades de

abastecimiento de materia prima y que no representen una acumulación innecesaria y costosa".¹⁰

En resumen se dice que es necesario establecer límites para controlar las fluctuaciones de los inventarios. El límite inferior será la cantidad de inventario que no puede disminuirse sin poner en peligro la entrega oportuna de pedidos de los clientes.

El límite superior será la cantidad que no debe rebasarse sin constituir una disminución de las utilidades planeadas.

La fórmula para determinar el nivel de inventarios es la siguiente:

$$\frac{\text{Volumen de Producción}}{\text{365}} = \text{Promedio por día}$$

$$\text{Promedio de reposición} \times \text{promedio por día} = \text{Nivel de inventarios}$$

¹⁰Hector Salas. Control presupuestal de los negocios, pág. 175.

4.5.1 Método integral.

En el método integral se conjuga el método de "ABC" para efectos de compras. Se determinará la importancia de cada uno de los productos con el fin de conocer hasta qué punto un producto "C", por ejemplo, puede llegar a convertirse en un producto "B".

En la planeación de la producción se realizarán todas las combinaciones de los productos para determinar cuál pueda sustituir a otro y así obtener un producto de menor costo o calidad.

Asimismo, se deberá tomar en cuenta cuál es nuestro nivel de inventarios óptimos donde no se arriesgue la oportuna entrega de pedidos a los clientes y tampoco se tenga un exceso de inventarios, lo cual es muy costoso.

Con este análisis se obtendrá cuál es la cantidad idónea de inventarios que requerimos para nuestra producción así como el valor de los mismos.

4.5.2 Método ABC.

Consiste en jerarquizar los diferentes materiales y materias primas que participan en la fabricación del producto, categorizando las principales materias primas con la letra "A" en cuanto al porcentaje de participación en el producto, el cual casi siempre coincide que, en cantidad representa el 20 ó 30% y en valor el 80 ó 70%, por lo cual, reviste especial importancia.

Así sucesivamente se van categorizando los que corresponden al rango "B" cuya participación es inferior a las anteriores y al final los últimos con la letra "C".

Esta jerarquización permite que la empresa vigile y maneje los diferentes materiales a partir de la importancia que representan y así enfoca sus esfuerzos a las inversiones mayores de la empresa.

En esta forma encadena la importancia de los productos para los pedidos que se van a requerir de cada uno de ellos.

A fin de mantener un sistema adecuado de administración de inventarios es necesario tomar en cuenta los siguientes puntos:

- a) Costo anual de pedir.
- b) Costo anual de mantener los inventarios.
- c) Lote económico de compra.
- d) Punto de reorden.

Estos datos se obtienen mediante las siguientes fórmulas:

$$a) C_1 = \frac{B \cdot Ca}{Pr}$$

$$b) C_2 = \frac{I \cdot Pr \cdot Pu}{2}$$

$$c) Pr = \frac{2B \cdot Ca}{I \cdot Pu}$$

$$d) Pp = Cm \cdot Te + Es$$

donde:

C_1 = costo de pedir

C_2 = costo de mantener

Pr = lote económico

Pp = punto de reorden

A manera de ejemplo se proporcionan los siguientes datos:

Costo de mantener	25% anual
Costo de cada pedido	\$18.75
Consumo anual	600 kg.
Precio por kg.	\$4.00
Tiempo de entrega	45 días
Existencia de seguridad	20 kg.

El proveedor hace sus entregas en paquetes de 30 kg.

Lote económico

$$Pr = \frac{2B \cdot Ca}{1 \text{ pie}} = \frac{2 \times 18.75 \times 600}{0.25 \times 4} = 22,500 = 150 \text{ kg.}$$

$$= 5 \text{ paquetes}$$

Costo de mantener

$$C_2 = \frac{1 \text{ Pr Pu}}{2} = \frac{0.25 \times 150 \times 4}{2} = \frac{150}{2} = \$ 75$$

Costo de pedir

$$C_1 = \frac{B \cdot Ca}{Pr} = \frac{18.75 \times 600}{150} = \$ 75$$

Punto de reorden

$$P_p = C_m \cdot T_e + E_s = 50 \times 1.5 + 20 = 95 \text{ kg.}$$

Consideramos que una adecuada administración de inventarios debe tomar en consideración los conceptos antes mencionados ya que ayudarán a reducir los niveles de inventarios de la empresa, como los costos inherentes de almacenamiento, obsolescencia y financieros.

4.5.3 Métodos de valuación de inventarios.

En virtud de las grandes cantidades de materiales que son utilizados en la producción, se debe adoptar algún patrón para el costeo de las requisiciones de materiales, para cargar las cuentas de control de los trabajos en proceso y acreditar el inventario

perpetuo para materiales. Algunos de los métodos que se emplean más frecuentemente para la valuación de los inventarios son:

1. Primeras entradas primeras salidas (P.E.P.S.)
2. Última entrada primeras salidas (U.E.P.S.)
3. Promedios.
4. Detallistas.
5. Identificado.

4.5.3.1 Primero que entra, primero que sale.

El método PEPS, significa que los costos unitarios de los primeros materiales comprados que están todavía en inventario, son los que se utilizan en primer lugar para costear los materiales consumidos durante el período. Cuando el consumo de materiales es suficiente para agotar los primeros costos de compra, el uso adicional de materiales se costea usando los costos unitarios de la segunda compra durante el período.

El método PEPS, sigue el principio de que los materiales usados deben llevar el costo real de las unidades específicas de materiales consumidos.

Las ventajas del método PEPS son:

1. Los materiales usados se retiran de los registros de costos de una manera lógica y sistemática.
2. El movimiento supuesto de los materiales de forma continua y ordenada representa un control eficiente de materiales".¹¹

Asimismo se puede decir que el método PEPS origina que los costos del período sean menores y que el inventario sea mayor ya que se encuentra actualizado al cierre del ejercicio y consecuentemente las utilidades serán mayores.

4.5.3.2 Último que entra primero que sale.

El método UEPS es lo contrario del anterior.

Se basa en que las emisiones de materiales durante un período determinado se costean según el costo de la última compra, después de la penúltima y así sucesivamente.

¹¹Contabilidad de costos. Planificación y control. Adolph Matz. Milton F. Ustry, pág. 380.

En este método las unidades de materiales entregados llevan el costo más reciente.

Ventajas del método UEPS.

"1. Los materiales consumidos se valoran de una manera sistemática y realista.

2. Las pérdidas y ganancias no realizadas en el inventario son minimizadas y las ganancias son establecidas en industrias sujetas a drásticas fluctuaciones en los precios de los materiales.

3. Se disminuyen las ganancias ahorrando así en impuestos".¹²

Desventajas:

"1. Una vez elegido el método UEPS, para fines de impuestos es obligatorio en los demás años a menos que las autoridades correspondientes autoricen un cambio.

2. Es un costo único y no se pueden disminuir, para fines de impuestos, los valores al menor entre costo y mercado y el

¹²Adolph. Matz. Ibid., pág. 383.

negocio estaría en desventaja en cuanto a impuestos si el valor de mercado disminuyes".¹³

Debe recalcar el hecho de que el patrón de flujo de costos no coincide necesariamente con el patrón real de flujo de materiales.

UEPS monetario.

El motivo de utilizar el método UEPS monetario nació de la necesidad que tenían las empresas que contaban con una gran variedad de artículos y necesitaban determinar lo más exacto posible, el costo de ventas en épocas de "inflación".

Existen varios métodos para calcular los efectos del UEPS monetario, los cuales determinan disminuciones o incrementos en el inventario del cierre de ejercicio en relación con el inventario del año en el cual se implantó dicho método, usando factores derivados del índice interno de inflación de la compañía de que se

¹³Adolph. Matz. *Ibid.*, pág. 383.

trate o del índice nacional de precios al consumidor, cuando éste se considere representativo para cada empresa.

Los métodos de UEPS monetario son:

El de doble extensión que se utiliza para inventarios con pocos cambios en su variedad y tecnología. La información que se obtiene, es a partir del año en que se implanta el método calculado con base en la información que se obtiene de valuar el inventario final a costos actuales y a los costos del año en que se adoptó el método. Una nueva capa surge cuando el inventario final del ejercicio actual valuado a costos del año en que se implantó el UEPS monetario es superior al inventario final de aquel año, tomando en cuenta que una capa es la evaluación de cada ejercicio.

El inventario final de UEPS monetario se calcula por la suma del inventario del año en que se implanta más las capas que posteriormente surgieron con el factor de inflación correspondiente. Este factor se obtiene dividiendo, el inventario final del ejercicio actual valuando a costos recientes entre su equivalente a costos del año en el cual se adopta el UEPS monetario.

En el método de índices que se recomiendan cuando existen diferentes artículos los cuales tienen cambios o fluctuaciones muy frecuentes para calcular las nuevas capas se establece un factor deflactor con base en los inventarios de ese año.

El método de encadenamiento de factores se utiliza cuando los cambios que hay en los inventarios afectan la naturaleza de los mismos, hasta que sea casi imposible reconocer los costos reales del inventario. Por medio de factores anuales y acumulados se calcularán las nuevas capas en relación con el año en que se adoptó el UEPS monetario.

Ejemplo del uso del UEPS monetario. Se deben analizar para la aplicación de este ejemplo las siguientes consideraciones:

1. Características de los inventarios, cuánto varían.
2. Perseverancia de los artículos.
3. Grupos y subgrupos en que se dividirán.
4. Frecuencia en sus cambios.
5. Determinación de factores internos.
6. Mano de obra, materias primas y gastos de fabricación, cómo se integran.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. al referirse al rango para elegir el método de valuación de inventarios, dice:

"Cada empresa debe seleccionar los sistemas y métodos de valuación que más se adecúen a sus características y aplicarles su forma consistente, a no ser que se presenten cambios en las condiciones originales, en cuyo caso debe hacerse la revelación necesaria".

Los sistemas y métodos que se apliquen pueden influir en forma importante en el costo de los inventarios y en el resultado de sus operaciones, según se explicó en los párrafos precedentes, por lo que es necesario que en su selección se utilice un juicio profesional como lo marca el criterio prudencial de aplicación de las reglas particulares, al que se hace referencia en el boletín del esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera. "Cuando éste sea aplicable se cumple el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera para actualizar el costo de ventas y es importante también considerar los inventarios para así formalizar la aplicación del UEPS monetario".¹⁴

¹⁴Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Boletín C4 - Inventarios, párrafos 31-42.

Siempre va a existir la necesidad de adaptar la empresa al uso de UEPS monetario mientras exista inflación, puesto que se pueden dar ciertos casos en los cuales se llegarán a combinar dos métodos como es el caso de tiendas de autoservicio que para determinar su costo de ventas combinan el UEPS monetario y el detallista el cual es permitido, desde el punto de vista fiscal por la ley del Impuesto sobre la Renta, Artículo 58 fracción III. Es importante hacer un estudio previo antes de iniciar cualquier tipo de UEPS ya que podría resultar perjudicial para la empresa, y crear contingencias fiscales en vez de mejorar la situación de la misma.

El método UEPS es el más utilizado durante épocas de inflación en virtud de que refleja un costo más alto de los inventarios baja las utilidades lo que ocasiona una reducción en el pago de impuestos.

4.5.3.3 Promedios.

El método de costos promedio da por hecho que cada lote tomado del almacén se compone de cantidades uniformes de cada embarque. Se puede decir que las unidades se despachan al azar sin seguir ningún orden determinado, y por lo tanto, un costo

promedio de todas las unidades existentes en el momento de la entrega es una medida satisfactoria del costo de los materiales.

Ventajas:

1. Los costos promedio minimizan las altas y bajas en los precios de las materias primas, por lo que hacen posible estimaciones de costos más estables para el trabajo futuro.

2. Es un sistema de inventario perpetuo práctico y menos oneroso que otros.

Otra ventaja es que en épocas de inflación se ajusta a la realidad; se conoce el costo de reposición y por lo tanto no se desvirtúa el margen de utilidad.

Este método se realiza de la siguiente manera: se divide el costo total de todos los materiales de una clase en particular entre el número de unidades en existencia, para encontrar así el precio promedio. El costo de las nuevas facturas es adicional y éste se suma a la cantidad existente y el nuevo costo real se divide por la nueva cantidad de unidades para llegar al nuevo precio promedio. Los materiales se despachan al costo promedio hasta cuando se

registe una nueva compra. Se puede computar un nuevo precio promedio cuando se devuelvan los materiales.

4.5.3.4 Detallistas.

El método de valuación de inventarios detallistas, es usado por regla general en empresas que se dedican a las ventas al menudeo (tiendas de departamentos, ropa, de descuento, etc.), en virtud de la facilidad que existe para determinar el costo de venta y los saldos de inventarios.

En este método, el importe de los inventarios es obtenido valuando las existencias a precios de venta y dividiendo los factores de margen de utilidad bruta, para obtener el costo por grupo de artículos.

Para obtener un control del método de detallistas, se deben establecer grupos homogéneos de artículos, a los cuales se les asigna su precio de venta, formado en consideración al costo de adquisición y al margen de utilidad aprobado.

En la operación de este método es necesario cuidar los siguientes aspectos:

a) Control y revisión de los márgenes de utilidad bruta, considerando tanto las nuevas compras como los ajustes al precio de venta.

b) Agrupación de artículos homogéneos.

c) Control de los traspasos de artículos entre departamentos o grupos.

d) Inventarios físicos periódicos para verificar el saldo teórico de las cuentas y en su caso hacer los ajustes que procedan.

4.5.3.5 Método de identificados.

En virtud de las características de cierto tipo de artículos, en algunas empresas es factible que se identifiquen específicamente con su costo de adquisición o producción.

Por ejemplo en el caso de computadoras, automóviles, joyería, etc.

4.5.4 Sistemas de costos.

"El sistema de costos es un conjunto de procedimientos registros y cuentas especialmente diseñados con el objeto de determinar el costo unitario de los artículos, el control de las operaciones que se incurren para llevar a cabo dicha función en la empresa, y proporcionar a la dirección de la misma los elementos necesarios para ejercer una adecuada toma de decisiones".¹⁵

4.5.4.1 Costeo absorbente.

"Bajo el sistema de costos absorbentes, todos los costos de fabricación, incluyendo los costos variables y fijos, se aplican a los artículos producidos".¹⁶

En este procedimiento, el ingreso no es afectado por los costos indirectos fijos de fabricación hasta que se venden los productos. A medida que se venden los productos, los costos de

¹⁵Costeo directo en la toma de decisiones. Eduardo Cassaigne, Horacio Rocha, León M. Gutiérrez, pág. 22.

¹⁶Backer y Jacobsen. Ibid., pág. 393.

fabricación del producto se comparan con el ingreso bruto para la determinación de la venta.

Por lo tanto en este procedimiento se integran todas aquellas erogaciones directas e indirectas que se considere fueron incurridas en el proceso productivo. La asignación del costo al producto se hace combinando los gastos incurridos en forma directa, con los gastos de otros precios o actividades relacionados con la producción.

4.5.4.2 Costeo directo.

"Bajo el sistema de costeo directo, los costos indirectos fijos de fabricación se tratan como costos del período más bien que como costos del producto; es decir, se cancelan en el período en el cual se incurren".¹⁷

Por lo tanto, en este sistema, los costos indirectos fijos de fabricación se excluyen de los inventarios de los productos en proceso y de los productos terminados.

¹⁷Backer y Jacobsen. Ibid., pág. 393.

Ventajas:

a) El sistema de costeo directo se concentra en el margen de utilidades que es la diferencia entre las ventas y los costos variables, revelando el número de dinero disponible para cubrir los costos fijos.

b) Ofrece un mayor control sobre los costos del período.

c) Determina la evaluación de la actuación de los sectores que generan ingresos en una empresa.

d) Proporciona datos valiosos para la toma de decisiones a corto plazo.

La valuación de las operaciones de inventarios puede hacerse por medio de costos absorbentes y directos y estos, a su vez, pueden llevarse sobre bases de costos históricos o predeterminados.

4.5.4.3 Costos históricos.

"El sistema de costos históricos es en el cual el total real de costos incurridos en las operaciones de una empresa se conoce hasta el final de un período contable; es decir, se registran y

resumen los costos a medida que se van originando, y el monto total se precisa después de que se han realizado las operaciones fabriles o prestado los servicios".¹⁸

Ventajas y desventajas:

1. En virtud de que la información se obtiene al finalizar el periodo, no es posible detectar las fallas en el momento oportuno para tomar las decisiones necesarias.
2. No hay medida de comparación con lo que se debió haber incurrido.

4.5.4.4 Costos predeterminados.

Los costos predeterminados, como su nombre lo dice, son aquellos que se determinan con anticipación a la producción basándose en condiciones futuras específicas.

La necesidad de elaborar costos predeterminados es la de tener información oportuna y anticipada de los costos de la

¹⁸Eduardo Cassaigne, Horacio Rocha, León M. Gutiérrez. *Ibid.*, pág. 23.

producción y es útil para obtener un control más efectivo de los costos de la producción y es útil para obtener un control más efectivo de los costos de producción con la comparación de los costos unitarios.

Existen tres tipos de costos predeterminados.

- a) Costos parcialmente predeterminados.
- b) Costos estimados.
- c) Costos estándar.

4.5.4.4.1 Costos parcialmente predeterminados.

Están formados por dos elementos reales, (la materia prima y la mano de obra) y en forma predeterminada por los cargos indirectos.

Se originó debido a la necesidad de tener un control de los costos unitarios, y como los cargos indirectos participan en forma inversa al volumen, ocasionando que la aplicación contable al costo unitario del producto se hiciera en forma retardada, fue

necesario desarrollar un sistema que permitiera la comparación con lo incurrido.

4.5.4.4.2 Costos estimados.

"El costo estimado es la cantidad que, según la empresa, costará realmente un producto o la operación de un proceso durante un período".¹⁹

Se basa en la experiencia, por lo que las variaciones resultantes de la comparación del costo unitario se interpretan como errores del cálculo estimado.

Generalmente los costos estimados incluyen una cantidad que refleja los desperdicios y deficiencias que se anticipan y que aumentan los costos unitarios y totales del producto y de la operación.

¹⁹Backer y Jacobsen, *ibid.*, pág. 293.

Por lo tanto, los costos estimados se basan en la experiencia de años anteriores o en estimaciones hechas por expertos en el ramo.

La principal ventaja es la de la economía que reporta su uso al eliminar el trabajo de detalle y al elaborar los cálculos de costos. A su vez, entre las deficiencias más importantes nos encontramos con que tiene inexactitud de cálculo y poca confiabilidad en caso de necesitar control.

La diferencia entre lo real y los costos estimados se llama "variaciones", lo cual indica el grado en que se ha logrado un determinado nivel de actuación establecida por la gerencia. El grado en que se puede controlar una variación depende de su naturaleza, el costo implicado y las circunstancias que originan la variación.

4.5.4.4.3 Costos estándar.

"Los costos estándar son la cantidad que, según la empresa, debería costar un producto a la operación de un proceso durante

un período, sobre la base de ciertas condiciones supuestas de eficiencia económicas y otros factores".²⁰

Es un instrumento de medición de eficiencia, en virtud de que su determinación está basada precisamente en la eficiencia de trabajo de la entidad económica.

La diferencia entre los costos reales y los costos estándar se conoce como deficiencias o desviaciones en el proceso productivo, y se aplica directamente a resultados.

Ventajas:

a) Los costos estándar pueden ser un instrumento eficiente para la evaluación de la actuación, siempre y cuando esté basado en normas realistas, factibles y bien administradas, motivando a los individuos a trabajar, con mayor eficiencia.

b) Las desviaciones permiten a la gerencia implantar programas de reducción de costos e identificar las áreas que se encuentran fuera de control.

²⁰Backer y Jacobson. Ibid., pág. 294.

- c) Ayudan a la gerencia en el desarrollo de sus planes.
- d) Es útil en la toma de decisiones.

Como desventaja podemos mencionar el costo del sistema, ya que se requiere de elementos especializados.

4.5.4.5 Costo de reposición.

Tomando en cuenta que los inventarios pueden sufrir variaciones importantes por cambios en los precios del mercado, obsolescencia y lento movimiento de los artículos que forman parte del mismo, es necesario cumplir con el principio que dice: "las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se consideran por ella realizados: ... cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de operaciones de ésta, cuyo efecto puede cuantificarse en términos monetarios", para que se modifiquen las cifras que arrojan la valuación del costo sobre las siguientes bases:

Artículo 29 Ley del Impuesto sobre la Renta.

"Costo o valor de mercado, el que sea menor, siempre y cuando el valor de mercado no exceda del valor de realización y el valor de mercado no sea menor al valor neto de realización".

El valor de mercado se entiende como "costo de reposición" ya sea por la compra directa o producción según sea el caso. Este se obtiene mediante cotizaciones y/o precios de facturas de los proveedores.

El valor de realización se obtiene del precio normal de venta, menos gastos directos de venta, tales como impuestos, regalías, comisiones, etc.

El valor neto de realización se obtiene del precio normal de venta menos gastos directos de venta y un porcentaje razonable de utilidad.

Para obtener el costo de reposición deberán seguirse las bases del sistema y método que esté implantado.

El objeto de ajustar el costo del inventario según los conceptos anteriores, es el de presentar razonablemente los resultados del ejercicio.

CAPITULO V

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

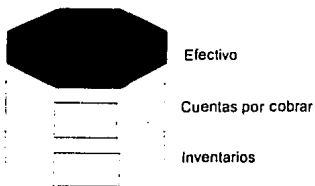
5.1 INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO.

Pregunta No. 1

¿Cómo se integra el capital de trabajo de su compañía?

Interpretación:

De acuerdo con las empresas medianas del área metropolitana, el capital de trabajo está integrado por los siguientes rubros: efectivo, caja y bancos, cuentas por cobrar e inventarios.

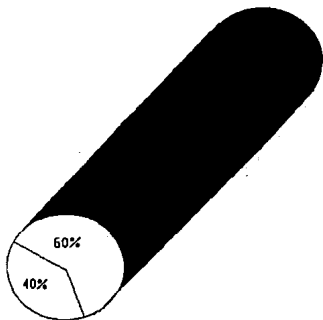


Pregunta No. 2

¿Qué representa proporcionalmente con el total de los activos?

Interpretación:

De acuerdo con los resultados de esta pregunta en la mayoría de las empresas, el capital de trabajo representa el 60% de los activos totales.

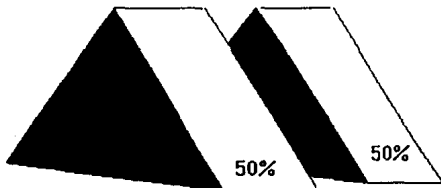


Pregunta No. 3

¿Qué índice tiene su capital de trabajo con respecto a su pasivo a corto plazo?

Interpretación:

La relación entre el capital de trabajo y el pasivo a corto plazo es variable en cada una de las empresas. Esta variación se puede decir que está entre los siguientes puntos: de dos de circulante por uno de pasivo, de 1.5 de circulante por uno de pasivo, de uno de circulante por uno de pasivo.



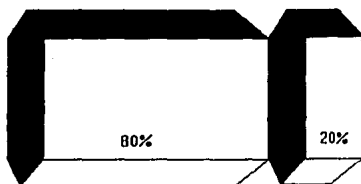
Pregunta No. 4

¿Qué rotación de inventarios tienen?

Interpretación:

Se pudo concluir que la rotación de los inventarios difiere de una empresa a otra, ya que no se puede tomar un promedio en virtud de que se vieron diferentes ramas de industria y el comercio.

El 80% de los entrevistados si elaboran esta razón financiera. Siendo que el 20% no elaboraba razones financieras.



Pregunta No. 5

¿Qué rotación de cuentas por cobrar?

Interpretación:

De igual forma que en la rotación de los inventarios no se pudo sacar un promedio, en la rotación de cuentas por cobrar no se llegó a dicho promedio ya que se entrevistaron a diversas ramas de la industria y del comercio.



La proporción de entrevistados que elaboraban las razones financieras básicas es de 80% afirmativamente y 20% negativamente.

Pregunta No. 6

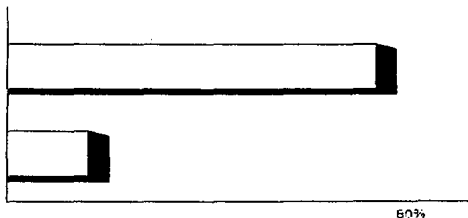
¿Cuántos días hay de venta en caja?

Interpretación:

Al igual que en las dos preguntas anteriores no se llegó a obtener un promedio.

El fin de las preguntas de la uno a la seis, es el de abarcar el aspecto administrativo y analítico del capital del trabajo.

Como resultado se obtuvo que la mayoría de las empresas vigilan adecuadamente las principales relaciones financieras de análisis.



Pregunta No. 7

¿Utilizan fuentes de financiamiento?

Sí _____ No _____

¿Cuáles?

Crédito de proveedores _____

Crédito directo _____

Habilitación o avío _____

Refaccionario _____

Otros _____

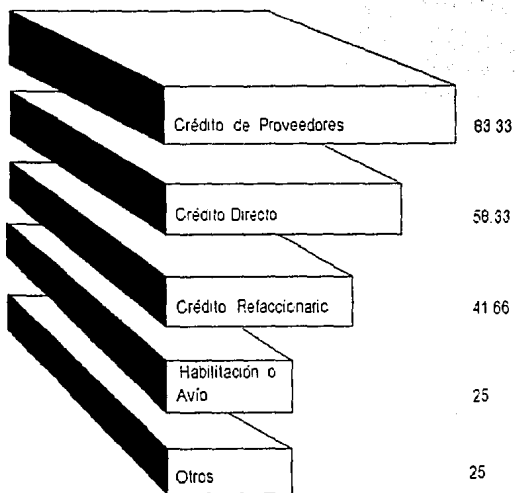
Alternativa	Contestaciones	Porcentaje
Sí	20	100%
No	----	-----
Total	20	100%

Interpretación:

Como resultado de la investigación, se obtuvo que en un 100% las empresas utilizan fuentes de financiamiento para poder llevar a cabo sus operaciones, ya sea a corto o a largo plazo.

Dentro de las alternativas de financiamiento las más utilizadas son el crédito de proveedores y el crédito directo.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO UTILIZADAS.



Fuentes

Porcentaje

Pregunta No. 8

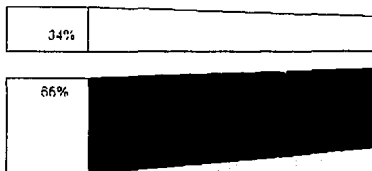
¿Cómo se selecciona tal pasivo para no afectar la liquidez?

Con base en estudio del capital de trabajo.

Por qué se tienen restricciones en el capital de trabajo.

Interpretación:

De acuerdo con los resultados de la investigación en un 66% el pasivo es seleccionado con base en estudios del capital de trabajo. Y en un 34% se selecciona en virtud de que tienen restricciones en el capital de trabajo.



Pregunta No. 9

¿Tienen presupuestos en la compañía?

Sí _____ No _____

¿Cuáles?

Operación _____

Flujo efectivo _____

Presentación _____

Inversión _____

Otros _____

Alternativa	Contestaciones	Porcentaje
Sí	20	100%
No	----	-----
Total	20	100%

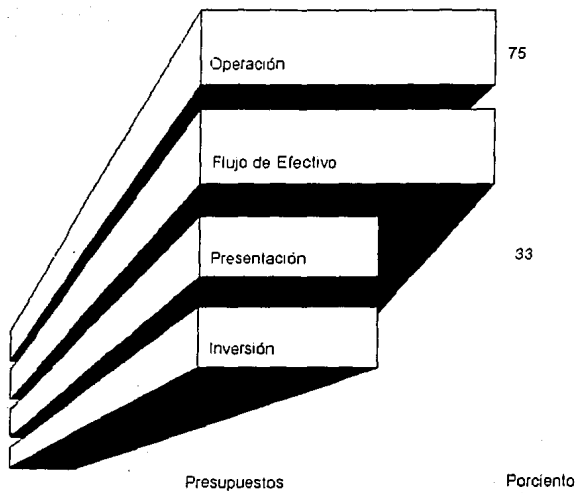
Interpretación:

En el cuestionario el 100% de las empresas contestó que en efecto, todas ellas elaboran presupuestos.

Para conocer la planeación de las empresas es necesario considerar qué número de empresas elabora presupuestos, y qué tipo de presupuestos son lo que se realizan.

Entre los presupuestos que se llevan a cabo más frecuentemente se encuentran los de operación y el flujo de efectivo.

TIPOS DE PRESUPUESTOS



Pregunta No. 10

¿Qué índices toma en cuenta para presupuestar el capital de trabajo?

Días en cuentas por cobrar _____

Días en inventarios _____

Días en caja _____

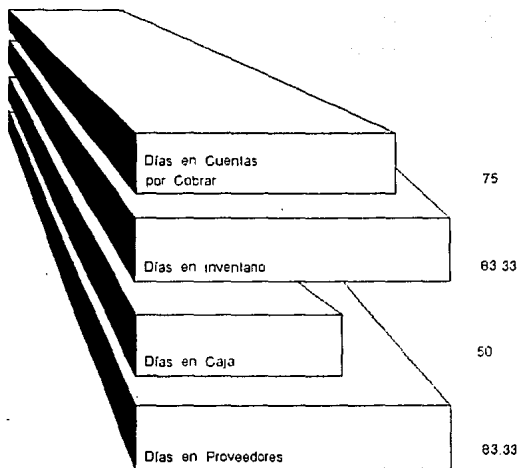
Días en proveedores _____

Otros _____

Interpretación:

Entre los índices más utilizados para presupuestar el capital de trabajo se encuentra que: los días en inventarios y los días en caja tienen un índice del 83.33%, los días por cobrar en 75% y los días de proveedores en un 50%.

INDICES PARA PRESUPUESTAR EL CAPITAL DE TRABAJO



Índices

Porcentaje

Pregunta No. 11

¿Considera adecuado el manejo que se le está dando al capital de trabajo?

Sí _____ No _____

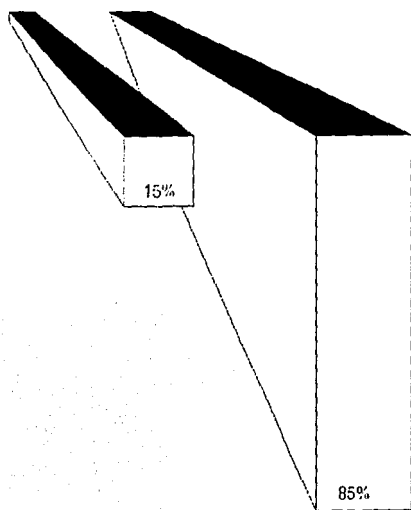
¿Por qué?

Alternativa	Contestaciones	Porcentaje
Sí	17	85%
No	3	15%
Total	20	100%

Interpretación:

La mayoría de las empresas considera que maneja adecuadamente su capital de trabajo, en virtud de que en ninguno de los casos las empresas corren riesgos innecesarios. En los únicos casos en que se considera inadecuado el manejo del efectivo es en aquellos en que en la empresa existen problemas de liquidez.

MANEJO DEL CAPITAL DE TRABAJO



Pregunta No. 12

Por lo que respecta a la administración del efectivo sus saldos en caja y bancos son:

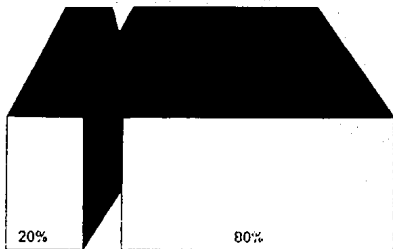
Suficientes _____

Apenas suficientes _____

Mayores que los necesarios _____

Interpretación:

En la mayoría de las empresas la administración del efectivo es suficiente en sus saldos de caja y bancos.

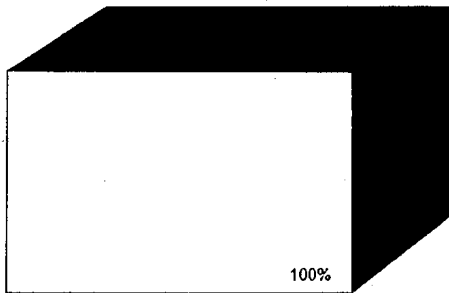


Pregunta No. 13

¿Cómo determina el nivel de efectivo necesario?

Interpretación:

Se puede decir que el nivel de efectivo en la mayoría de las empresas medianas, se determina bajo el estudio de flujo de fondos.



Pregunta No. 14

¿Qué sistema utiliza para valorar los inventarios?

Costeo directo _____

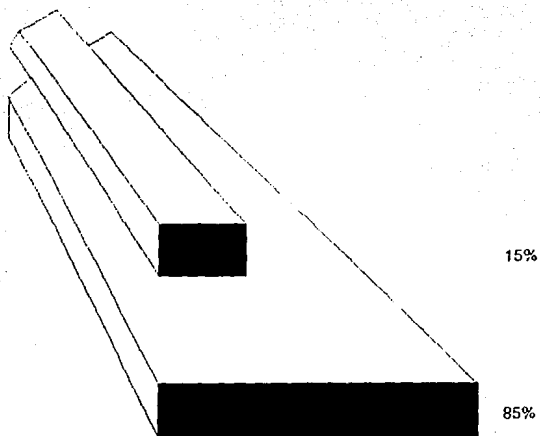
Costeo absorbente _____

Alternativa	Contestación	Porcentaje
Costeo directo	3	15%
Costeo absorbente	17	85%
Total	20	100%

El método de valuación de inventarios usado en la muestra, es principalmente el reconocido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, es decir, el costeo absorbente.

En realidad, todas las empresas valúan sus inventarios mediante el sistema de costo absorbente con bases históricas, para efectos fiscales sólo una de cada tres empresas utiliza el sistema de costeo directo con el fin de obtener un control más detallado de sus elementos productivos.

SISTEMAS PARA VALUAR INVENTARIOS



Pregunta No. 15

¿Qué métodos de valuación de inventarios utiliza?

U.E.P.S. _____

P.E.P.S. _____

Promedios _____

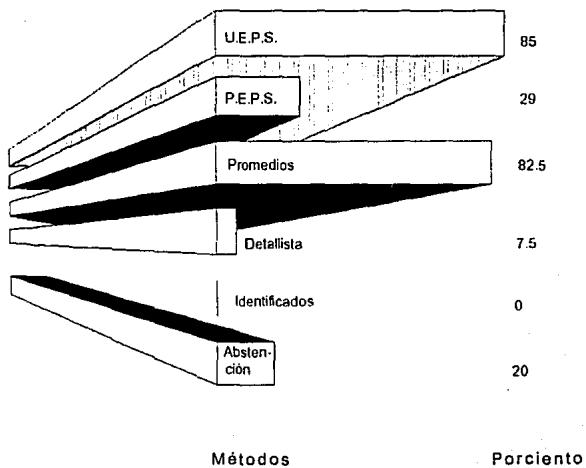
Detallista _____

Identificado _____

Interpretación:

Entre los métodos de valuación más utilizados por las empresas en México se encuentra el "Método U.E.P.S." en virtud de los beneficios que trae inserto en épocas inflacionarias.

METODOS DE VALUACION



5.2 COMPARACION DE LOS OBJETIVOS E HIPOTESIS CON LOS RESULTADOS.

Comparación del objetivo general con los resultados.

Objetivo general. Proporcionar a las empresas un plan de inversión y manejo del capital de trabajo, así como la manera más eficiente de hacer uso del mismo.

Investigación documental. En la presente investigación se presentan al lector las diferentes alternativas de financiamiento que pueden ser utilizadas para elaborar un eficiente plan de inversión, de acuerdo con sus necesidades, así como la manera idónea de manejar su capital de trabajo mediante la forma de mantener los niveles óptimos en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Investigación de campo. Como resultado de esta investigación se obtuvo como punto principal que un 90% de las empresas en el área metropolitana de la ciudad de México, utilizan fuentes de financiamiento. Entre las más empleadas se encuentran: el crédito de proveedores y el crédito directo. Es

importante mencionar que un 100% de las empresas elaboran los presupuestos correspondientes. Se observó que las empresas aplican su capital de trabajo según sus necesidades, con el fin de no correr riesgos innecesarios.

Comparación de objetivo específico con los resultados.

Objetivo específico. Con base en la investigación documental y de campo determinar un método eficiente para la óptima utilización de capital de trabajo con que cuentan las empresas y proporcionar las herramientas necesarias para el logro de este objetivo.

Investigación documental. El objetivo específico de la presente investigación se cumple en virtud de que se orienta al lector proporcionándole las herramientas necesarias para manejar adecuadamente el capital de trabajo, mediante la obtención de niveles óptimos de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, así como el control presupuestal y las diversas alternativas de financiamiento.

Investigación de campo. Con base en los cuestionarios utilizados se observó que la mayoría de las empresas de una u otra manera cuentan con un método que les proporcionen la óptima utilización del capital de trabajo.

5.2 Comparación de la hipótesis con los resultados.

Hipótesis: si las empresas medianas de la zona metropolitana invirtieran adecuadamente su efectivo, y contaran con un buen control de cuentas por cobrar e inventarios y concedieran mayor importancia a la administración, el capital de trabajo les permitiría operar con mayor eficiencia.

Investigación documental. A lo largo de este trabajo se pudo comprobar que el adecuado manejo del capital de trabajo es una herramienta de la administración financiera, que permite a las empresas operar con mayor eficiencia y eficacia.

Investigación de campo. En la investigación de campo se comprobó que las empresas manejan adecuadamente su capital de trabajo para obtener niveles óptimos de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

C O N C L U S I O N E S

El auge de la administración financiera, en las últimas tres décadas, demuestra la importancia del capital de trabajo como instrumento de planeación y control que permite vigilar y determinar la adecuada estructura financiera de la empresa.

La administración financiera tiene como función, entre otras, la de determinar la composición financiera y la de procurar recursos a la empresa.

Actualmente las empresas en México requieren de una buena administración financiera en sus negocios, ya que mediante ésta se pueden analizar las diferentes alternativas para manejar sus recursos con el fin de maximizar las utilidades.

Es importante mencionar que el sistema financiero mexicano ofrece a las empresas diferentes tipos de financiamiento, ya sea interno o externo, en virtud de que actualmente la mayoría de las empresas requiere de este tipo de recursos para continuar operando.

Por otro lado se recomienda a las empresas tomar en cuenta que de igual forma existen instrumentos de inversión, los cuales

son de gran utilidad para invertir los sobrantes de dinero y así obtener rendimiento sobre el mismo.

Por lo que respecta al capítulo de presupuestos se puede mencionar que los presupuestos son una medida de control en las empresas.

Entre los presupuestos de mayor importancia actualmente se encuentra, el presupuesto de caja, ya que en épocas de inflación es necesario conocer los flujos de efectivo para que de esta forma los compromisos de la empresa sean cumplidos oportunamente.

Otra alternativa para la toma de decisiones y preparación de los presupuestos implica reconocer que no solamente se puede presupuestar a partir de las ventas sino que se puede presupuestar a partir de los objetivos establecidos de antemano por la empresa.

El capital de trabajo constituye una medida de gran valor y utilidad en la planeación, implantación y control de la entidad.

Es un instrumento de análisis y de control para el cumplimiento de los objetivos de la entidad:

a) Social: coadyuva a la existencia de un ritmo económico que beneficie a la sociedad mediante el desarrollo y la productividad.

b) Servicio: pretende continuar el ritmo normal de operaciones de toda entidad para satisfacer los intereses de la sociedad, gobierno y particulares, otorgando beneficios acordes a los objetivos de cada sector.

c) Económico: mediante el continuado ciclo de operaciones, permitirá la consecución de mayores recursos, que en última instancia benefician a los tres sectores de que se compone la sociedad.

El capital de trabajo, es el elemento financiero que sirve de base a las operaciones diarias de la empresa y en consecuencia es de suma importancia en su situación financiera, por lo que es indispensable tenerlo en todo momento bajo un control estricto.

Dentro de los elementos del capital de trabajo tenemos el efectivo. Dicho elemento deberá estar respaldado tanto por un presupuesto de caja como por un plan de inversión, los cuales

serán de gran utilidad para conocer las necesidades de efectivo e invertir adecuadamente los sobrantes del mismo.

El segundo elemento del capital de trabajo son las cuentas por cobrar las cuales deben ser vigiladas periódicamente por medio del método de antigüedad de saldos para cobrar las cuentas oportunamente.

El tercer elemento son los inventarios, los cuales deben estar administrados adecuadamente de tal forma que se tenga un nivel óptimo de inventarios mediante la obtención del lote económico y el punto de reorden. Asimismo, es conveniente valuar los inventarios por el método de última entrada primera salida, ya que en época inflacionaria como la actual, se obtiene un costo más alto del inventario, lo que ocasiona una reducción en la utilidad.

El capital de trabajo es un valor monetario que proporciona, básicamente, una medida de seguridad y capacidad generada de efectivo, para hacer frente a las obligaciones inmediatas de la entidad y para procurar una fluidez de las operaciones y del desarrollo.

La utilización del capital de trabajo como medida de planación y control financiero se observa en relación directa con el volumen de operaciones y tamaño de la empresa.

El capital de trabajo es una valiosa herramienta para procurar el empleo productivo y la adecuada función de una empresa, pues permite identificar en cualquier momento cursos ociosos y proporciona a la vez alternativas de solución a tales problemas.

R E C O M E N D A C I O N E S

Con base en lo estudiado anteriormente, podemos hacer mención de varios puntos importantes que las empresas deben tomar en consideración para el logro de sus objetivos.

En primera instancia cabe mencionar que las empresas requieren de un adecuado plan de inversión con el fin de invertir sus sobrantes de efectivo dejando siempre un nivel óptimo en el rubro de caja y bancos, y de esta manera se obtienen rendimientos sobre el efectivo excedente, captando un ingreso que no corresponde al del giro de la empresa.

El sistema financiero mexicano proporciona a las empresas varias alternativas de financiamiento, las cuales pueden ser utilizadas por las empresas con el fin de obtener efectivo en el momento en que la empresa lo requiera. Es importante mencionar que existen diferentes tipos de financiamientos, los cuales pueden ser utilizados de acuerdo con las necesidades de las empresas, por lo que se recomienda a todas ellas utilizar la fuente de financiamiento indicada para pactar tasas de interés y plazo del crédito, según sus necesidades.

En segundo lugar podemos mencionar la importancia que conlleva un adecuado control presupuestal en las empresas, en

virtud de que es una técnica de control de ayuda a la administración para planear, coordinar y controlar todas las funciones y operaciones de una empresa con el fin de obtener el máximo rendimiento en sus operaciones.

Se hace hincapié en que el presupuesto más importante es el de caja, en virtud de que representa una estimación anticipada de todos los ingresos y egresos de efectivo de la compañía que se obtendrán.

Como consecuencia de esta proyección se conocerán los excedentes o faltantes de efectivo para la toma de decisiones.

Finalmente podemos mencionar que un adecuado manejo del capital de trabajo es de importancia para las empresas, puesto que es una herramienta que mide el "margen de seguridad" para protegerlas de las irregularidades de flujos de fondos.

Cabe mencionar que una empresa con mayor capital de trabajo tiene mayor capacidad compensativa, por lo que es recomendable que todas las empresas manejen adecuadamente su capital de trabajo en virtud de que se analiza la estrecha relación

que existe entre las operaciones más frecuente de una empresa con fines de lucro, evitando así los llamados fracasos financieros.

Una correcta administración de capital de trabajo beneficiaría a la empresa, de tal forma que los niveles de sus principales rubros que son efectivo, cuentas por cobrar e inventarios siempre estarán en un nivel óptimo.

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

BIBLIOGRAFIA

- ABEYRO CRUZ OROZCO SALVADOR** Fuentes de financiamiento de la Empresa Mexicana. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. primera parte.
- ANZURES MAXIMINO** Contabilidad general. 2a. edición, tercera reimpresión, México, D.F. Editorial F. Trillas, S.A., 1963.
- BRIGHMAN F. EUGENE** Administración financiera de Empresas. Nueva Editorial Interamericana, S.A. de C.V., México 4, D.F., 1975.
- BACKER MORTON Ph.D., C.P.A.
JACOBSEN HYLE** Contabilidad de costos. Un enfoque administrativo y de gerencia. Editorial McGraw-Hill, 1975.

BORESTERN R. CARLOS
PORTENY S. CARLOS

Universidad
Tecnológica de México,
Escuela de Comercio y
Administración. Los
presupuestos como
herramienta de control
en las empresas, 1978.

CASSAIGNE EDUARDO
ROCHA S. HORACIO
GUTIERREZ M. LEON

Costeo directo en la
toma de decisiones.
Editorial LIMUSA,
México, 1979.

DEWEY DONALD

Teoría Moderna del
Capital. México.
U.T.E.H.A., 1970.

GRAHAM BENJAMIN

The interpretation of
Financial Statements.
3a. Edición en inglés.
New York. Harper and
Row, 1975.

GORINSTERN J. DANIEL

Universidad Anáhuac.
Escuela de Contaduría
y Administración.
Administración del
Capital de Trabajo en
Epocas Actuales, 1978.

JOHNSON W. ROBERT

Administración
Financiera. Nueva
edición, Editorial
Continental, S.A. de
C.V. México, 1982.

MANCERA, HERMANOS.

Terminología del
Contador.

MATZ ADOLPH, Ph.D.
USRY MILTON, Ph.D., C.P.A.

Contabilidad de
Costos. Planificación y
control, Tomo I. South
Western Publishing,
Co.

PYHRR PETER A.

Presupuesto base cero.
Método práctico para
evaluar los gastos.
Editorial LIMUSA.
México, 1978.

RAUSTERNSTRAUCH, W.
VILLERS R.

El presupuesto en el
control de las
empresas industriales.

ROBERT H. ANTHONY

La contabilidad en la
Administración de
empresas. México.
U.T.E.H.A., 1974.

ROCHA S. HORACIO

Facultad de Contaduría
y Administración.
Apuntes de Finanzas II.

ROSAS ALONSO G.

Universidad Anáhuac.
Escuela de Contaduría
y Administración.
Educación de la
estructura financiera y
de capital de las
empresas, 1979.

SALAS G. HECTOR

Control presupuestal
de los negocios. 7a.
Edición. Publicaciones
Administrativas y
Contables, S.A.,
México, D.F., 1974.

SALDAÑA ALVAREZ JORGE

Manual del Funcionario
Bancario. Ediciones
Jorge Saldaña, 1972-
1973.

SAMUELSON A. PAUL

Curso de Economía
Moderna. Editorial
Aguilar, 1973.

WESTON S. FRED

Fundamentos de
Administración
Financiera. 5a. Edición.
Nueva Editorial
Interamericana, S.A. de
C.V., México, D.F.,
1984.

BIBLIOGRAFIA DE REFERENCIA

- **Diccionario de la Lengua Española, Edición 19.**
Editorial Espasa-Calpe, S.A.
Madrid, 1970.

- **Diccionario Enciclopédico Quillet**
Ed. Argentina, 3a. Edición 1966, tomo VII
Arestde Quillet, Buenos Aires.

- **Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A:C:**
Principios de Contabilidad generalmente aceptados
Boletín C-4 Inventarios.

- **Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A:C:**
Principios de Contabilidad generalmente aceptados
Boletín B-12 Estado de cambios de la situación financiera en base
a efectivo.

- **Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A:C:**
Principios de Contabilidad generalmente aceptados
Boletín 10 Reconocimiento de los efectos de la inflación en la
Información financiera.

- **Ley General de Sociedades Mercantiles**

- Ley General de Instituciones de Crédito y Organismo Auxiliar.
- Ley del Mercado de Valores.
- Ley de Sociedades de Inversión.
- Diario Oficial. Febrero 8, 1985.