



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

**"FINANZAS CORPORATIVAS. ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO
EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA DE
APARATOS ELECTRODOMÉSTICOS"**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

IVONNE COLÍN FRANCISCO

ASESOR: C.P. RAMÓN HERNÁNDEZ VARGAS

CUAUTITLÁN IZCALLI, EDO. MÉXICO 2002.



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 esta 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.

PAGINACIÓN DISCONTINUA

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

ATN. Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario

"Finanzas Corporativas"

"Administración del efectivo en una empresa dedicada

a la compra y venta de aparatos electrodomésticos"

que presenta la pasante: Ivonne Colín Francisco

con número de cuenta: 9236857-8 para obtener el título de

Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 10 de Julio de 2002

MODULO

PROFESOR

FIRMA

I

M.A. Rafael Mejía Rodríguez

III

C.P. Jorge López Marín

IV

C.P. César Galo Ramírez Herrera



*A mi familia como muestra de
carlño y agradecimiento.*

*A todos y cada uno de mis amigos
por las experiencias y sueños
compartidos.*

Agradecimientos

*A Dios, por otorgarme el regalo más preciado:
la vida.*

*A mis padres, por el amor, el apoyo y la
confianza recibidos.*

*A nuestra Máxima Casa de Estudios,
la Universidad Nacional Autónoma de México
por darme la oportunidad de desarrollarme
profesionalmente.*

*A la Facultad de Estudios Superiores Cuauttlán,
por brindarme todo el apoyo para alcanzar mis
objetivos.*

*A todos mis maestros, por su tiempo y
enseñanzas.*

*Al C.P. Ramón Hernández Vargas,
por su paciencia y empeño en el asesoramiento
del presente trabajo.*

A todos mis amigos, por su amistad y cariño.

Objetivos

Objetivo general:

"Optimizar el manejo del efectivo para maximizar su rendimiento en una empresa dedicada a la compra y venta de aparatos electrodomésticos".

Objetivos particulares:

- ❖ Estudiar las características del presupuesto.
- ❖ Destacar la necesidad del presupuesto de efectivo como instrumento para mantener la liquidez.
- ❖ Sincronizar las entradas y salidas del efectivo anticipadamente.
- ❖ Prever con anticipación las fechas o periodos en que se generen faltantes o sobrantes de efectivo.
- ❖ Predecir la consecución de recursos de financiamiento.
- ❖ Planear con anticipación las inversiones cuando se generen sobrantes de efectivo.
- ❖ Instituir un verdadero control que permita a la empresa reducir riesgos por falta de liquidez.
- ❖ Promover el óptimo aprovechamiento del efectivo.

I N T R O D U C C I Ó N

En una economía globalizada que ofrece infinidad de oportunidades de negocios, para poder tomar decisiones correctas el Licenciado en Contaduría juega un papel fundamental ya que se debe contar con información útil, suficiente y sobretodo oportuna. El valor de la información es innegable y quien tiene acceso a ella, tiene el verdadero poder para actuar más rápido que los demás.

En las empresas, el origen de la información lo constituyen los datos que se generan a partir de la celebración de transacciones propias de las entidades; sin embargo, es necesario el procesamiento de estos datos para obtener información útil a los diferentes usuarios, para que estos a su vez puedan administrar tomando decisiones.

En ese sentido, la contabilidad constituye un acopio ordenado de datos y producción de información, ya que fundamenta el proceso por medio del cual obtiene dicha información, la concentra, analiza y califica para finalmente rendir informes útiles para la toma de decisiones.

El Contador Público es un profesional de la información financiera ya que es apto para emitir información, dictaminar situaciones y emitir su opinión con relación a los estados financieros.

Cabe señalar, que durante el desempeño de su trabajo, el Contador Público debe observar un estricto apego a la ética profesional, así como realizar su trabajo con verdadera calidad profesional, que le permitan establecer un orden y opinar objetivamente sobre los hechos del ámbito o sector al que sirve, contribuyendo con ello a la dignificación de la profesión.

Introducción

En términos generales, cuando el profesional de la contaduría busca de manera permanente satisfacer las necesidades de información de la entidad a la que asesora, por ende está contribuyendo a satisfacer las necesidades empresariales; puesto que uno de los objetivos de la contaduría es atender invariablemente las demandas sociales, y sus profesionales deben encauzar sus servicios hacia donde la patria los requiera.

Por lo tanto, al profesional de la contaduría le asiste el derecho de atender a quienes acudan a él en demanda de sus servicios o consejos por lo que puede realizar sus actividades en forma dependiente, cuando ofrece sus servicios profesionales a una entidad económica particular mediante la celebración de un contrato en el que se obliga a desarrollar determinadas labores a cambio de una remuneración, o en forma independiente cuando en forma individual o asociado con otros colegas ejerce libremente su profesión, ofreciendo en ambos casos sus servicios, percibiendo la retribución correspondiente ya sea por medio de honorarios o de un sueldo cuando labora subordinado a un patrón.

En el sector público el contador puede iniciar su que hacer como funcionario público dentro del Gobierno colaborando de manera especial con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el terreno de la práctica de auditorías fiscales y en la revisión de dictámenes presentados por Contadores Públicos independientes además puede laborar en municipios y estados auditando la información que se genera.

En el sector privado, las entidades económicas demandan sus servicios especializados que por la fortaleza económica existente, provoca que el Contador Público, se contrate al servicio de entidades privadas, donde se desempeña con éxito en las áreas de contabilidad, auditoría interna, finanzas, Impuestos, costos, como analista financiero, etc.

Esto significa que el campo de actuación de los profesionales de la contaduría es muy vasto, por lo que para prestar sus servicios, el Contador Público deberá tener un adecuado entrenamiento técnico y la capacidad necesaria para realizar sus actividades; analizando cuidadosamente las verdaderas necesidades que puedan tenerse de sus servicios.

Ahora bien, una de las funciones importantes asignadas al Contador Público es el manejo de la tesorería, por lo que para proporcionar información actualizada respecto de los flujos de efectivo es necesario establecer un adecuado control para la administración del efectivo, que es el objeto de estudio del presente trabajo.

Abordar el tema de la administración del efectivo, no necesariamente implica estudiar un tema puramente de administración ya que los beneficios más importantes que ha recibido la administración se deben primordialmente a los modelos microeconómicos que la contaduría ha adoptado con el propósito de mostrar información financiera acorde a las necesidades de la gestión de negocios; lo que significa que el profesional de la Contaduría debe especializarse en áreas fundamentales como lo es el manejo de la tesorería, en virtud de que en la mayoría de las empresas, la responsabilidad de la tesorería y la contraloría recaen muchísimas veces directamente sobre el Contador Público o Licenciado en Contaduría

El presente trabajo se centra en tres puntos particulares a tratar, los cuales se presentan de la siguiente manera:

El primer capítulo, "La empresa", muestra un enfoque muy general acerca de lo que son las empresas o entidades económicas; ya que es ahí donde el Contador Público desempeña propiamente sus funciones, y donde se realizan negocios que prestan servicios o comercializan productos que benefician a la sociedad.

Esto significa que el campo de actuación de los profesionales de la contaduría es muy vasto, por lo que para prestar sus servicios, el Contador Público deberá tener un adecuado entrenamiento técnico y la capacidad necesaria para realizar sus actividades; analizando cuidadosamente las verdaderas necesidades que puedan tenerse de sus servicios.

Ahora bien, una de las funciones importantes asignadas al Contador Público es el manejo de la tesorería, por lo que para proporcionar información actualizada respecto de los flujos de efectivo es necesario establecer un adecuado control para la administración del efectivo, que es el objeto de estudio del presente trabajo.

Abordar el tema de la administración del efectivo, no necesariamente implica estudiar un tema puramente de administración ya que los beneficios más importantes que ha recibido la administración se deben primordialmente a los modelos microeconómicos que la contaduría ha adoptado con el propósito de mostrar información financiera acorde a las necesidades de la gestión de negocios; lo que significa que el profesional de la Contaduría debe especializarse en áreas fundamentales como lo es el manejo de la tesorería, en virtud de que en la mayoría de las empresas, la responsabilidad de la tesorería y la contraloría recaen muchísimas veces directamente sobre el Contador Público o Licenciado en Contaduría

El presente trabajo se centra en tres puntos particulares a tratar, los cuales se presentan de la siguiente manera:

El primer capítulo, "La empresa", muestra un enfoque muy general acerca de lo que son las empresas o entidades económicas; ya que es ahí donde el Contador Público desempeña propiamente sus funciones, y donde se realizan negocios que prestan servicios o comercializan productos que benefician a la sociedad.

En el segundo capítulo se aborda el tema de la administración financiera en la tesorería; se señalan sus principales objetivos así como las principales funciones y responsabilidades del encargado del manejo de la tesorería. Se mencionan los principales motivos que tienen las empresas para tener efectivo y se establece cuáles son las principales fuentes y usos del mismo. Esta información nos da un marco de referencia que nos permite resolver los problemas más comunes de las empresas en el manejo del dinero.

En el tercer capítulo, se presentan las principales técnicas para el análisis y evaluación del manejo de efectivo y mediante ellas poder establecer procedimientos de control, como es el caso del presupuesto de efectivo. Además se enuncian las principales alternativas de financiamiento o de inversión cuando se generan faltantes o excedentes en el efectivo según sea el caso.

Finalmente, se presenta un caso práctico en una empresa comercializadora de aparatos electrodomésticos, en el que mediante el uso de las herramientas contables y financieras señaladas en los capítulos anteriores, se establezcan informes y procedimientos que nos permitan lograr el manejo óptimo del efectivo y mantener la liquidez de la empresa.

INDICE

Dedicatorias	ii
Agradecimientos	iii
Objetivos	iv
Introducción	v

Capítulo 1 "La empresa"

1.1. Concepto	2
1.2. Tipos de empresas	3
1.3. Características	6
1.4. Fines	7
1.5. La información en la empresa	8
1.5.1. La información financiera y el Licenciado en Contaduría	9
1.5.2. Los Estados Financieros	12
1.5.2.1. Objetivos	12
1.5.2.2. Características	13
1.5.2.3. Clasificación	14
1.5.2.4. Limitaciones	18

Capítulo 2 "La administración financiera y el efectivo"

2.1. Concepto de administración financiera	20
2.1.1. Objetivos	20
2.2. Administración financiera de tesorería	21
2.2.1. Concepto	21
2.2.2. Objetivos	22
2.2.3. Función	23
2.2.4. Responsabilidades	23
2.3. El efectivo	25

2.3.1. Concepto de caja y bancos	25
2.3.2. Partidas que integran el efectivo	28
2.3.3. Motivos para mantener efectivo.....	28
2.4. Valores Negociables	29
2.4.1. Inversión en valores negociables	30
2.4.2. Motivos de inversión en valores negociables	34
2.5. Flujo de efectivo	35
2.5.1. Concepto	36
2.5.2. Fuentes y usos de efectivo presentados en el Estado de Cambios en la Situación Financiera	36

Capítulo 3 "Técnicas y estrategias en el manejo de efectivo"

3.1. Análisis de razones financieras	41
3.2. Ciclo de caja.....	43
3.3. Rotación de caja.....	44
3.4. Saldo óptimo de efectivo	44
3.5. Aprovechamiento de las relaciones bancarias	47
3.6. El presupuesto de efectivo	49
3.6.1. Concepto	49
3.6.2. Objetivos.....	49
3.6.3. Estrategias.....	50
3.6.4. Métodos para formular el presupuesto de efectivo.....	51
3.7. Alternativas a los problemas de falta o exceso de efectivo	54
3.7.1. Principales causas y efectos de falta de efectivo	54
3.7.1.1. Financiamiento a corto plazo	55
3.7.1.2. Etapas de financiamiento	56
3.7.1.3. Fuentes de financiamiento	57
3.7.2. Causas comunes del exceso de efectivo	81
3.7.2.1. Valores en el mercado mexicano	82
3.7.2.2. Valores en el mercado internacional	87

Caso práctico "Administración del efectivo de la empresa Redenza S.A. de C.V." dedicada a la compra y venta de aparatos electrodomésticos

Antecedentes	89
Planteamiento del problema.....	104
Desarrollo del caso.....	104
Conclusiones.....	110
Glosario.....	113
Bibliografía	123
Anexos	128

Capítulo 1

“La empresa”

Caso práctico "Administración del efectivo de la empresa Redenza S.A. de C.V." dedicada a la compra y venta de aparatos electrodomésticos

Antecedentes	89
Planteamiento del problema.....	104
Desarrollo del caso.....	104
Conclusiones.....	110
Glosario.....	113
Bibliografía	123
Anexos	128

Capítulo 1

“La empresa”

Capítulo 1 "La empresa"

1.1. Concepto

A continuación se enunciarán los conceptos que ofrecen algunos autores:

- *"Es una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de un mercado"*¹

Reyes Ponce Agustín

- *"Es un grupo social en el que, a través de la administración, el capital y el trabajo se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad"*²

Múñch Galindo Lourdes

- *"Es la unidad de la producción constituida sobre una base capitalista orientada hacia el lucro"*³

Furtado Celso

De acuerdo con el diccionario de la Real Academia Española, la empresa "es la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicadas a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad"

Partiendo de los conceptos anteriores se puede concluir que una empresa es una entidad integrada por recursos humanos, materiales y técnicos, dedicada a producir bienes y/o servicios con fines de lucro o de beneficio social satisfaciendo las necesidades de la comunidad.

¹ Reyes Ponce, Agustín: "Administración moderna" edit. Limusa, México 2000, pág. 154.

² Múñch Galindo, Lourdes: "Fundamentos de administración" edit. Trillas, México 1997, pág. 42.

³ Furtado, Celso: "Prefacio a una nueva economía política" edit. Siglo XXI, México 1976, pág. 69.

1.2. Tipos de empresas

De acuerdo a sus características, existen diversas clasificaciones de empresas entre ellas tenemos:

- *De acuerdo a las actividades que realizan:*

1. **Industriales.** Son aquellas que producen bienes, mediante la transformación y/o extracción de materias primas:

- a. **Extractivas.** Son las que explotan los recursos naturales renovables o no renovables.

- b. **Manufactureras.** Son las que transforman la materia prima en productos terminados o semi-elaborados.

- c. **Agropecuarias.** Su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

2. **Comerciales.** Son intermediarias entre productor y consumidor, su función principal es la compra y venta de productos terminados:

- a. **Mayoristas,** son las que efectúan las compras o ventas en gran escala.

- b. **Minoristas,** comercializan productos en pequeñas cantidades al consumidor.

- c. **Comisionistas,** venden mercancías con el objetivo de percibir una comisión.

Capítulo 1 "La empresa"

3. **De servicio.** Son las que brindan un servicio a la comunidad y pueden o no tener fines lucrativos.

- *En función a su magnitud:*

Se clasifican en micro empresas, pequeñas, medianas y grandes en función al sector al que pertenecen y al número de personas que emplea. De manera que la clasificación queda de la siguiente manera:

Número de empleados por sector

Tamaño	Industrial	Comercial	De servicios
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Gran	501 +	101 +	101 +

Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999.

- *En función a su régimen legal⁴:*

1. **Personas físicas.** Son aquellas entidades representadas por una sola persona con capacidad de goce y de ejercicio. Se le conoce también como "propiedad individual" y consiste por lo general, en negocios que manejan una cantidad pequeña de dinero en comparación con las personas morales.

⁴ Morales, María Elena: "Contabilidad de sociedades" edit. McGraw-Hill, México 1999, pág. 4.

Capítulo 1 "La empresa"

2. **Personas morales.** Son aquellas entidades representadas por dos o más personas físicas para la realización de los fines colectivos, a las que la ley reconoce la capacidad para tener derechos y obligaciones.

De acuerdo con el artículo 25 del Código Civil para el Distrito Federal y Territorios Federales en su título segundo, artículo 25, clasifica a las personas morales de la siguiente manera:

1. La Nación, los Estados y los Municipios.
2. Las demás corporaciones de carácter público, reconocidas por la Ley.
3. Las sociedades civiles o mercantiles.
4. Los sindicatos, las asociaciones profesionales y las demás a que se refiere la fracción XVI del artículo 123 constitucional.
5. Las sociedades cooperativas y mutualistas.
6. Las asociaciones distintas de las enumeradas, que se propongan fines políticos, científicos, artísticos, de recreo o cualquier otro fin lícito, siempre que no fueren desconocidas por la Ley.

• *En función a su Objetivo:*

1. **Lucrativas.** Son aquellas que tienen como objetivo primordial la obtención de utilidades.
2. **No lucrativas.** Son aquellas que persiguen un objeto de carácter social.

Capítulo 1 "La empresa"

• *En función de la propiedad del patrimonio:*

1. **Públicas.** Son aquellas entidades cuyo patrimonio es aportado por el Estado.
2. **Privadas.** Son las entidades cuyo patrimonio es aportado por particulares.
3. **Mixtas.** Entidades cuyo patrimonio es aportado tanto por el Estado como particulares.

1.3. Características.

Las empresas tienen una serie de características comunes, denominadas atributos de la personalidad, y que son:

- a) Nombre, razón o denominación social
- b) Domicilio
- c) Estado
 - Civil (por lo que se refiere a las personas físicas exclusivamente)
 - Político o nacionalidad
- d) Patrimonio

Capítulo 1 "La empresa"

Otras características importantes que comparten las empresas capitalistas consideradas como unidades de producción son:

- Realizan actividades económicas que se refieren a la producción o a la distribución de los bienes y servicios que satisfacen necesidades sociales.
- Para realizar sus actividades cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.
- Planean sus actividades de acuerdo con los objetivos que desean alcanzar.

1.4. Fines

Hasta aquí se ha dicho que las empresas como entidades dedicadas a producir bienes y/o servicios, lo hacen con ciertos fines específicos, pues bien, para Reyes Ponce⁵ tales fines son de dos clases:

- a) *Inmediatos*. El fin inmediato de una empresa es la producción de bienes y servicios para un mercado.
- b) *Mediatos*. Suponen analizar qué se busca con esa producción de bienes y servicios.

⁵ Reyes Ponce, Agustín: Op. Cit. (1), pág. 154.

1.5. La información en la empresa

La palabra información procede del verbo "informar" que es la acción y efecto de enterar, de dar noticias de una cosa como lo señala el diccionario de la Real Academia Española. Es la posibilidad de transmitir datos, conocimientos, noticias, testimonios.

En los negocios, la información es tan trascendente como en cualquier actividad humana y mientras más oportuna e inmediata sea, mejores perspectivas ofrecerá para la adecuada toma de decisiones.

De acuerdo con Roberto Del Toro⁶, la información juega un doble papel: de respaldo y de creación. De respaldo porque es el soporte de la actividad, en una empresa es el soporte para actuar de una u otra forma, incrementar precios, atacar mercados, hacer inversiones etc.

Actúa como forma de creación porque por medio de ella se conciben nuevas formas de acción. En una empresa, contar con información adecuada, incentiva a las mentes para encontrar solución a los problemas que la misma presenta.

Las necesidades de información difieren para cada ente, porque cada uno tiene un fin diverso. No obstante, tiene aspectos en común, básicamente en cuanto a su utilidad. Así pues, una adecuada información permitirá tener elementos objetivos, basados en hechos para tomar decisiones en cuanto a planes a corto y largo plazos, permitirá también conocer cuando las cosas no marchan como se habían planeado.

⁶ Instituto Mexicano de Contadores Públicos: "El Contador Público en la era de la información" IMCP A.C. México 1999, pág. 107.

1.5.1. La información financiera y el Licenciado en Contaduría

En la empresa, cualquiera que esta sea, existen sistemas de información. Por su parte, la contabilidad tiene como objetivo fundamental transmitir información de utilidad para sus usuarios. Así pues, puede considerarse que la contabilidad es un sistema de información que desarrolla una serie de funciones de tratamiento de la información.

Anteriormente se consideraba que la contabilidad tenía como objetivo el dar cuenta y razón de lo sucedido, por lo que el contador tenía como función el ser registrador histórico y custodio de los activos de la empresa.

Los estados financieros principales se emitían generalmente en forma anual, y eran el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, actualmente denominados Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados, respectivamente. La contabilidad se hacía a mano, escrita en grandes libros foliados, diarios y mayores, por lo que la información financiera no era expedita ni oportuna.

Sin embargo, en los últimos años el desarrollo de la ciencia y la técnica ha sido enorme lo cual ha beneficiado de manera trascendente la información contable ya que la tecnología contable financiera ha hecho que los entes económicos puedan captar al instante, los eventos económicos que se realizan en cualquier parte del mundo para ser medidos, cuantificados, clasificados, registrados, para finalmente ser convertidos en información financiera y transmitidos si es necesario a cualquier parte para que los usuarios puedan tomar decisiones en el mundo de los negocios.

Capítulo 1 "La empresa"

Paralelamente a este desarrollo, se han venido formulando principios de contabilidad y reglas de aplicación a los eventos económicos para que la información financiera sea uniforme, en la medida de lo posible.

La Información monetaria adecuadamente ordenada y analizada permite al Contador Público, reunir piezas, comprobar la confiabilidad de datos y organizar acciones, para proponer o seleccionar alternativas que desemboquen en la toma de decisiones.

De acuerdo con lo mencionado, el perfil del Contador Público, parte de la necesidad universal de información financiera, por lo que su actividad no se limita a entidades con fines de lucro como muchas personas piensan, sino que sirve a todas las entidades económicas, con independencia de sus fines u objetivos por lo que el Contador Público tiene el derecho de atender a quienes demandan sus servicios ya sea en forma dependiente o independiente.

Para estar en posibilidad de atender las necesidades de información financiera, el Contador Público tiene la responsabilidad de garantizar a la sociedad que sus servicios deben guardar un mínimo de calidad general basada en la actualización constante de su técnica, además es deseable que el Contador Público como servidor social, se adelante a las necesidades de los usuarios, sin esperar a que estos manifiesten sus carencias.

De hecho el ejercicio de la Contaduría Pública lleva implícitos un alto compromiso social y el permanente apego a la ética profesional, que sumados a su manejo de la información, le permiten identificar realmente los problemas y en consecuencia proponer alternativas apropiadas para solucionarlos.

Capítulo 1 "La empresa"

Por lo que en la prestación de cualquier servicio se espera del Contador Público un verdadero trabajo profesional, teniendo siempre presentes las disposiciones normativas de la profesión, contribuyendo con ello a la dignificación de la profesión, para hacer llegar a la sociedad a la que sirve, una imagen positiva y de prestigio profesional.

Atendiendo a las necesidades de información de los distintos usuarios, la información financiera que tiene valor es aquella que tiene impacto sobre nuestras acciones. Debe ser una información integral, cuantitativa, confiable y oportuna.

Los bancos de datos son información, pero deben estar ordenados y correlacionados para que formen un sistema de información para un tipo de decisión o función administrativa.

La información financiera para ser útil y confiable para la toma de decisiones debe ser oportuna y significativa:

- La oportunidad de la información es fundamental para que pueda servir de base para la toma de decisiones como un arma competitiva que ayude a la empresa a ir hacia adelante, a capturar mercado, a mejorar su rentabilidad, a mejorar su eficiencia, etc. Se requiere de indicadores fundamentales para juzgar el impacto que las decisiones han tenido sobre los resultados obtenidos.

Esta información debe ser al día, a la semana etc., con la oportunidad inmediata para que proporcione valor agregado a la empresa.

- La significación de la información esta basada en la capacidad de representar simbólicamente en palabras (conceptos) y cantidades los resultados de operación y su situación financiera.

1.5.2. Los estados financieros

Los estados financieros son los documentos que concentran el registro de las operaciones de la empresa, en forma ordenada resumida, cuantificada, confiable y accesible, con el objeto de que sean utilizados en el conocimiento y análisis de la empresa para la toma de decisiones. Representan el producto de un sistema de información. En ellos se presenta el resumen de las operaciones realizadas.

Así pues, los estados financieros son cuadros informativos eminentemente numéricos que muestran el importe de los recursos con que ha contado, cuenta y necesita la entidad para la realización de su objeto.

1.5.2.1. Objetivos

Registrar las operaciones de un negocio con el solo fin de registrar no tiene sentido alguno. La Contaduría como profesión, proporciona a través de los estados financieros información que es útil para la toma de decisiones y así satisface las necesidades de información tanto del sector privado como del sector público.

Por lo tanto es deseable que los estados financieros incluyan información objetiva como subjetiva, con base a las necesidades de información de los usuarios de la información financiera.

Algunos de los objetivos de los estados financieros son:

1. Satisfacer las necesidades de información de aquellas personas que lo soliciten.
2. Proporcionar a los inversionistas y acreedores información útil que les permita predecir, comparar y evaluar los flujos potenciales de efectivo en lo concerniente al monto de dichos flujos y su oportunidad o fechas en que se obtendrán.
3. Dar información útil con el fin de evaluar la capacidad de la administración.
4. Proporcionar información acerca de las transacciones y demás eventos que sirven para predecir, comparar y evaluar la capacidad generadora de utilidades de la empresa.

1.5.2.2. Características

La contabilidad, como medio para producir información cuantitativa que sirva de base para tomar decisiones económicas, implica que la información y el proceso de cuantificación cumpla con una serie de requisitos para satisfacer adecuadamente las necesidades de sus usuarios, por lo que las características fundamentales que deben tener los informes financieros son:

a) Utilidad

Su contenido informativo debe ser significativo, relevante, veraz y comparable, y deben además ser oportunos.

b) Confiabilidad

Deben ser estables o consistentes, objetivos y verificables.

c) Provisionalidad

Contienen estimaciones para determinar la información, que corresponde a cada periodo contable.

Con objeto de que los estados financieros básicos tengan estas características, deben ser preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

1.5.2.3. Clasificación⁷

Los estados financieros pueden clasificarse desde diversos puntos de vista, por ejemplo:

1. De acuerdo a su importancia

- a) Básicos. Conocidos también como Principales, son aquellos que por la abundancia de cifras informativas e importancia de las mismas, permiten al lector una apreciación global de la situación financiera y productividad de la empresa.

⁷ Perdomo Moreno, Abrahám: "Análisis e interpretación de Estados Financieros" 4ª edición, Ediciones PEMA, México 2000, págs. 1-5.

Capítulo 1 "La empresa"

Los estados financieros principales o básicos son:

1. Estado de Situación Financiera

Es uno de los principales informes contables que tiene como finalidad mostrar la naturaleza e importe de los recursos financieros con que cuenta una entidad, así como la parte adeudada de estos mismos recursos y la participación de los dueños, a una fecha determinada.

2. Estado de resultados

Es un estado financiero dinámico que muestra la totalidad de los ingresos obtenidos, menos los egresos que se ocasionaron y como diferencia, la utilidad o pérdida obtenida en un periodo determinado.

3. Estado de variaciones en el capital contable

Es un estado financiero dinámico que muestra los cambios en las diferentes partidas de capital contable en un periodo determinado.

4. Estado de cambios en la situación financiera

Estado financiero dinámico que muestra los cambios ocurridos en cada uno de los renglones de la posición financiera a diferentes fechas.

b) Secundarios. Son aquellos que desglosan o analizan algunos renglones específicos de los estados financieros principales. Son necesarios como información complementaria ya que proporcionan elementos de juicio más extenso, como ejemplo están: el estado de costo de producción, el analítico de cargos indirectos de fabricación, relaciones analíticas de clientes, relaciones proveedores etc.

2. De acuerdo a la información que presentan

a) Normales. Son aquellos estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a un negocio en marcha.

b) Especiales. Aquellos estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponde a una empresa que se encuentre en situación diferente a un negocio en marcha, por ejemplo: el Estado de Liquidación, el Estado por Fusión, el Estado por Transformación etc.

3. De acuerdo a la fecha o periodo a que se refieren

a) Estáticos. Son aquellos cuya información se refiere a un instante dado, a una fecha fija, por ejemplo el Estado de Situación Financiera.

b) Dinámicos. Son los que presentan información correspondiente a un periodo dado, a un ejercicio determinado, por ejemplo el Estado de Resultados.

c) Estático-dinámicos. Son aquellos que presentan en primer término información a fecha fija y en segundo término, información correspondiente a un periodo determinado.

d) Dinámico-estáticos. Son aquellos que presentan en primer lugar información correspondiente a un ejercicio y en segundo lugar información a fecha fija.

4. Atendiendo al grado de información que proporcionan

a) Sintéticos. Son estados financieros que presentan información por grupos de conceptos, es decir, información global.

b) Detallados. Son los estados financieros que presentan información analítica, pormenorizada, etc.

5. En atención a su forma de presentación

a) Simples. Serán simples cuando se refieran a un estado financiero, es decir, se presenta un solo estado financiero.

b) Comparativos. Cuando se presenten en un solo documento, dos o más estados financieros, generalmente de la misma especie.

6. Atendiendo a la naturaleza de las cifras

a) Históricos o reales. Cuando la información que presentan los estados financieros se refiere al pasado.

b) Actuales. Cuando la información corresponde precisamente al día de su presentación.

c) Presupuestales, proyectados o pro-forma. Cuando el contenido corresponde a estados financieros cuya fecha o periodo se refiere al futuro.

7. En atención a la moneda

- a) En moneda mexicana. Cuando las cifras de los estados financieros, se presentan en pesos mexicanos.

- b) En moneda extranjera. Cuando las cifras de los estados financieros se presentan en moneda extranjera.

1.5.2.4. Limitaciones

Los estados financieros por ser el resumen de las operaciones de la empresa, registradas según el criterio del contador responsable, amparado por una serie de principios de contabilidad y de juicios personales por las operaciones de un periodo dado, muestran imperfecciones, fundamentalmente por:

- a) El criterio utilizado por quien registra las operaciones de la empresa.
- b) El juicio personal de quien registra las operaciones respecto de los principios de contabilidad aplicables en cada caso.
- c) La cuantificación monetaria de las operaciones, que por el simple transcurso del tiempo, la valuación o representación monetaria de dichas operaciones pierde actualidad y poder adquisitivo.
- d) Los estados financieros no reflejan cifras absolutas, ni son completamente veraces, ya que intervienen factores subjetivos para su elaboración y para la valuación o actualización de valores.
- e) No pueden cuantificar otros elementos esenciales como los recursos humanos, el prestigio comercial de la empresa, las marcas, el mercado etc.

Capítulo 2

*“La administración
financiera y el
efectivo”*

2.1. Concepto de administración financiera

De acuerdo con el C.P. Abrahám Perdomo, la administración financiera "es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación de información financiera para tomar decisiones acertadas"⁸.

A título personal, considero que la administración financiera como herramienta para el Licenciado en Contaduría, en efecto es una actividad cuyo objeto es maximizar el patrimonio de una empresa pero no solo en el largo plazo, sino incluso en el corto plazo ya que en las empresas es necesario hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e imprevistos.

2.1.1. Objetivos

Toda empresa debe determinar con precisión sus objetivos, así como definir los medios para alcanzarlos, a continuación se mencionan algunos de los objetivos a alcanzar dentro del manejo del efectivo, cabe mencionar que dichos objetivos son enunciativos, es decir se pueden establecer algunos otros en función a las necesidades de cada empresa.

1. Captar los recursos necesarios para la marcha de la empresa.
2. Asignar dichos recursos conforme a los planes y necesidades en la entidad.
3. Mantener la liquidez.

⁸ Perdomo Moreno, Abrahám: "Elementos básicos de administración financiera" ediciones PEMA, México 2001, pág. 31.

4. Optimizar la rentabilidad.
5. Administrar y controlar los riesgos.
6. Maximizar el capital contable a largo plazo.
7. Minimizar la incertidumbre de las inversiones.
8. Planear el crecimiento de la empresa.
9. Prever anticipadamente los requerimientos de la misma.
10. Promover el óptimo aprovechamiento de los recursos.

2.2. Administración financiera de tesorería

Como se ha visto, uno de los objetos de la administración financiera es la adecuada coordinación del capital de trabajo de una empresa, pues bien, el efectivo y las inversiones de inmediata realización son el concepto más importante del capital de trabajo, de ahí que varios autores señalen que la empresa que no genera flujo de efectivo en su operación tenderá a desaparecer.

2.2.1. Concepto

"La administración financiera de tesorería es parte de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez, mediante el manejo óptimo del efectivo en caja, bancos y valores negociables, para el pago normal de pasivos y desembolsos imprevistos."⁹

⁹ Perdomo Moreno, Abrahám: "Administración financiera del capital de trabajo" ediciones PEMA, México 2001, pág.93.

2.2.2. Objetivos

Para poder administrar eficientemente los recursos de efectivo, se requiere que previamente se hayan fijado los objetivos a alcanzar, es decir:

1. Evitar despilfarros, lo cual se logra ejerciendo un estrecho control sobre las erogaciones a realizar, para que no se generen gastos superfluos.
2. Reducir al mínimo los imprevistos que son un mal necesario, debiendo evitarse que repercutan en forma substancial en la empresa.
3. Controlar las inversiones. En cualquier fase del ciclo económico de la empresa puede suceder que se efectúen inversiones en exceso, que pueden provocar una lenta recuperación del efectivo, razón por la cual es aconsejable ajustarse a un presupuesto de caja, para evitar que la organización se vea comprometida por falta de liquidez.
4. Aprovechamiento de descuentos. Es aconsejable que se anticipe el pago de las obligaciones que causen intereses o que signifiquen obtener un beneficio, sobre todo cuando se cuente con excedentes de efectivo.
5. Inversiones de recuperación inmediata. Tiene como fin efectuar inversiones con vencimientos escalonados, para evitar problemas de liquidez y obtener rendimientos adicionales, mientras no se utilicen los recursos para cumplir compromisos o inversiones proyectadas

2.2.3. Función

La administración de tesorería comprende el manejo del dinero de la empresa y obtener así la mayor disponibilidad de efectivo y el máximo de ingresos por intereses sobre cualquier fondo que no se este utilizando. En un extremo, la función comienza cuando un cliente extiende su cheque para pagarle a la empresa una cuenta por cobrar y la función termina cuando un proveedor, un empleado o el gobierno obtiene fondos cobrados por la empresa para el pago de una cuenta por pagar o una acumulación.

Por lo general la oficina del tesorero de una empresa maneja el efectivo, quien se encargará de elaborar un presupuesto de efectivo donde se indique la posible disponibilidad de efectivo.

Además del presupuesto de efectivo la empresa necesita contar con información sistemática sobre el efectivo de preferencia en forma diaria, sobre los saldos de efectivo en cada cuenta bancaria, sobre el efectivo pagado, sobre los saldos diarios promedios y sobre la situación en valores realizables de la empresa, así como un informe detallado de los cambios en esta posición.

2.2.4. Responsabilidades

El flujo de efectivo involucra numerosas fuentes y usos, la mayor parte de los cuales son esenciales para las operaciones de la empresa. Sin suficiente existencia de efectivo, una organización no podrá funcionar, por tanto, el adecuado manejo del efectivo es un factor determinante en la operación exitosa de un negocio.

Las responsabilidades del encargado del manejo del efectivo se pueden resumir de la siguiente forma:

- a) Establecimiento de un sistema de control adecuado para prevenir robos y evitar que los empleados utilicen el dinero de la compañía para uso personal y para llevar un control de todas las transacciones en efectivo.

- b) Planificar adecuadamente las necesidades futuras de efectivo, de manera que la empresa pueda llevar a cabo sus operaciones normales, satisfacer sus obligaciones reconocidas, y estar preparada para situaciones contingentes que pudieran surgir y asegurar que el efectivo sobrante no esté ocioso por un espacio de tiempo muy prolongado.

- c) Controlar el efectivo que se posee, y para tal efecto es necesario saber diariamente que entradas se han recibido, así como las salidas que se han efectuado mediante un reporte diario de caja y bancos.

- d) Controlar los pagos estableciendo mecanismos que permitan conocer con oportunidad las fechas en que deban realizarse los pagos, para manejarlos en forma adecuada y determinar los montos a cubrir.

- e) Control de cobros para un adecuado manejo del presupuesto de efectivo para conocer en forma anticipada los montos que se recibirán, así como las fechas en que esto deba suceder. Esta información indicará las irregularidades que se presenten en la recuperación de la cartera, así como la adecuada gestión de cobro.

- f) Elaborar un reporte de descuentos obtenidos que permitirá conocer los montos que se han ganado o dejado de ganar, por el adecuado o inadecuado aprovechamiento de las facilidades para liquidar los créditos.

- g) Proponer objetivos y políticas financieras sobre inversiones permanentes, de capital de trabajo, de administración de fondos y de fuentes de obtención de recursos.

- h) Analizar y sugerir el nivel de ápalancamiento de la empresa en función de los riesgos de operación y financiero.

2.3. El efectivo

En la mayoría de las empresas se tiende a pensar en el efectivo como la cantidad de dinero con que se cuenta en un momento determinado. Sin embargo, para los negocios, el renglón de efectivo suele llamarse "efectivo disponible". Dicho renglón esta constituido por:

- 1. Efectivo en caja y bancos
- 2. Valores negociables

2.3.1. Concepto de caja y bancos

Es el dinero disponible en efectivo, que tiene una empresa en su caja o en cuentas de cheques para el desarrollo normal de sus operaciones.

La primera partida, es un fondo limitado que se tiene para hacer frente a erogaciones menores y cuya naturaleza y oportunidad exige que el pago sea en efectivo. De aquí la necesidad de que las entidades cuenten con disponibilidades en efectivo, las cuales reciben el nombre de "fondos de caja" o "caja chica".

Los fondos de caja se establecen mediante la expedición de un cheque para cubrir una cantidad estimada de gastos menores de un periodo determinado, los cuales deberán justificarse con un vale o comprobante, mismos que servirán de base para el reembolso del propio fondo.

Los fondos de caja pueden ser fijos o variables. El fondo fijo de caja es aquel en el que se determina una cantidad que permanece estable por periodos más o menos amplios, es posible modificar su monto cuando las necesidades de la entidad así lo requieran.

Es variable el fondo de caja cuando el monto de los pagos menores varía considerablemente de un día a otro o de una semana a otra, por lo que los lapsos de reembolso son más cortos y generalmente por cantidades diferentes.

La segunda forma de mantener efectivo es a través del establecimiento de cuentas de cheques en instituciones bancarias. Algunas de éstas pueden generar intereses en cuyos casos se denominan "cuenta maestra" y otras no generan intereses, es decir, son *cuentas de cheques* normales o *tradicionales*.

Entiéndase por Cuenta de cheques, el convenio celebrado entre una institución de crédito y otra entidad, para que esta última expida órdenes de pago que cubrirá la primera, sobre disposiciones de efectivo previamente depositadas por la entidad expedidora.

De esta manera, los depósitos se documentan en fichas de depósito que elaboran los bancos y los retiros o pagos quedan asentados en los propios cheques. Así el banco remitirá a la entidad expedidora cada mes o cuando la entidad lo requiera, un estado de cuenta bancario, en el cual reporte los depósitos y pagos efectuados en el periodo, así como el saldo disponible.

Por razones de seguridad y de control es necesario contar con una cuenta de cheques para el manejo del efectivo, dichas cuentas ofrecen ciertas ventajas, las principales son:

- a) Se evitan los riesgos que implican guardar el dinero en efectivo en la caja de la entidad, como es el caso de robos o extravíos.
- b) Los pagos efectuados mediante cheque son controlados por las personas autorizadas para ello, evitándose el pago o disposición de efectivo no autorizado.
- c) La apertura de cuentas de cheques permite a las entidades entablar relaciones con las Instituciones de crédito, de las cuales pueden derivarse otros posibles beneficios como financiamientos, cobranzas, compra y venta de divisas etc.

Caja y Bancos son cuentas del activo porque representan el dinero propiedad del comerciante. El efectivo, es el más líquido de todos los activos, por lo general, constituye la primera partida en la sección del activo circulante del Estado de Situación Financiera por ser valores que no necesitan ninguna conversión para ser dinero en efectivo, puesto que ya lo son.

2.3.2. Partidas que integran el efectivo

El renglón de efectivo debe estar constituido por moneda de curso legal o sus equivalentes, propiedad de una entidad y disponibles para la operación, tales como: caja, billetes y monedas, depósitos bancarios en cuentas de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales, remesas en tránsito, monedas extranjeras y metales preciosos amonedados¹⁰.

2.3.3. Motivos para tener efectivo

Al efectivo con frecuencia se le ha descrito como la sangre que da vida a una empresa. Si un negocio no tiene efectivo, no podrá pagar sus cuentas a los proveedores, los salarios del personal, los impuestos, los dividendos a sus accionistas etc. A continuación se señalan los principales motivos para tener efectivo:

a) Motivo de transacciones

Se refiere simplemente a la tenencia de efectivo para satisfacer las operaciones normales de la empresa. La necesidad de efectivo para realizar los negocios surge porque los ingresos no son siempre iguales a los egresos.

b) Motivos de precaución

Para hacer frente a emergencias, imprevistos, operaciones contingentes, tales como huelgas, incendios etc.

¹⁰ Instituto Mexicano de Contadores Públicos: "Principios de contabilidad generalmente aceptados" 16ª edición IMCP A.C., México 2001, pág.183.

c) Motivos de especulación

Está relacionado a mantener efectivo para aprovechar situaciones especiales, tales como las bajas en precios, aprovechamiento de atractivos descuentos en las compras de contado o los incrementos en las tasas de interés.

d) Motivos compensatorios

Cuando la empresa se obliga con instituciones de crédito a mantener un saldo mínimo determinado, en sus cuentas normal o maestra de cheques, motivado por los servicios que proporciona la Institución bancaria a la empresa.

2.4. Valores negociables

Son instrumentos a corto plazo los cuales reditúan intereses del mercado monetario y pueden ser fácilmente convertidos en efectivo¹¹.

Las características básicas de los valores negociables determinan el grado de su comercialización. Para ser realmente negociable, un valor deberá poseer dos características básicas: tener un mercado accesible y cubrir un principio de seguridad del capital.

a) Mercado accesible

El mercado para un valor debe presentar tanto amplitud como profundidad a fin de minimizar la cantidad de tiempo requerido para convertirlo en efectivo.

¹¹ Lawrence J., Gitman: "Administración financiera básica" edit. Harla, México 1998, pág. 227.

- La amplitud del mercado se determina por el número de participantes o compradores, de tal manera que un mercado amplio es aquel que tiene muchos participantes.
- La profundidad de mercado se define por su capacidad de absorber la compra o venta de un valor particular por una denominación monetaria grande.

Es por lo tanto posible tener un mercado amplio pero sin profundidad, siendo más importante que el mercado tenga profundidad.

b) Seguridad del capital

Se refiere a que deberá haber poca o nula pérdida en el precio de un valor negociable en el transcurso del tiempo.

De acuerdo con la negociabilidad, el valor no sólo debe poseer la facultad de ser vendido con rapidez, sino también a un precio que supere el monto original invertido en ellos

2.4.1. Inversión en valores negociables

Las transacciones que las entidades realizan con valores negociables pueden ser de compra- venta o canje.

- La compra de valores implica la inversión de una suma de dinero con el fin de obtener un rendimiento. Su venta ocurre cuando se transfieren los derechos consignados en el documento que ampara la inversión a favor de otra persona física o moral, cuando la entidad decide recuperar su inversión para hacer frente a la necesidad de recursos para la consecución de su actividad o cuando dicha inversión ha dejado de ser atractiva.
- El canje consiste en el cambio de un tipo de inversión a otra, cuando se estima que esta última ofrece un mayor rendimiento.

Dichas transacciones se realizan a través de casa de bolsa establecidas, corredores particulares debidamente autorizados, instituciones de crédito o en la propia Bolsa de Valores de México.

Ya se señaló que las inversiones en valores persiguen un rendimiento, pues bien, éste puede ser fijo o variable, según se trate de un interés o un dividendo.

- Los valores de renta fija pagan a la entidad inversionista un interés fijo, el cual se determina de conformidad con el tipo y el tiempo de la inversión. Dicho interés se cubre periódicamente, de acuerdo con los plazos convenidos.
- Por su parte, los valores de renta variable dan a sus tenedores un rendimiento variable denominado dividendo, el cual no es otra cosa que la parte proporcional de la utilidad neta generada durante un ejercicio, por la entidad en la cual se invirtió.

Cuando ha transcurrido el plazo convenido para el pago de un rendimiento en el caso de valores de renta fija, o han sido decretados dividendos en el caso de un valor de renta variable, se dice que los rendimientos se han devengado.

En este caso es conveniente cobrarlos de inmediato para reconocer en la contabilidad el ingreso correspondiente. Sin embargo, cuando ocurre que un rendimiento se ha devengado pero por cualquier razón no ha sido liquidado, es necesario reconocer en la contabilidad, el derecho correspondiente.

Estos rendimientos de las inversiones obligan al contador público a manejar una cuenta denominada "*Intereses y dividendos por cobrar*" y reflejarla en el Estado de Situación Financiera.

Los rendimientos de las inversiones, ya sea que se trate de renta fija o variable, se encuentran sujetos al pago de impuesto sobre la renta. La Ley del impuesto sobre la renta establece con detalle los pormenores para cubrir este gravamen que en algunos casos debe retener la entidad que paga el rendimiento y en otros debe ser cubierto directamente por el receptor del beneficio.

Las inversiones en valores están sujetas a fluctuaciones, por lo que su valor de mercado puede ir a la alza o a la baja. En este último caso, es necesario reconocer una pérdida en la contabilidad y reflejar el valor neto de la inversión en el Estado de Situación Financiera.

La decisión de invertir el exceso de efectivo en valores negociables incluye no sólo el importe que se va a invertir, sino también el tipo de valor en el cual se invertirá

Criterios de selección:

1. Riesgo de incumplimiento.

Es el riesgo de que el emisor de valores negociables no pueda cumplir con los pagos de intereses y del principal.

2. Riesgo de interés.

Es el riesgo de que los precios de valores negociables fluctúen por los cambios en el nivel general de tasas de interés. Ahora bien, generalmente:

- A menor plazo, menor fluctuación en el precio del valor negociable y menor rendimiento.
- A mayor plazo, mayor fluctuación en el precio del valor negociable y mayor rendimiento.

Desde luego, no es recomendable exponer a la empresa a un alto grado de riesgo por fluctuaciones en las tasas de interés.

3. Riesgo de liquidez.

Es el riesgo de vender los valores negociables a un precio agudo inferior, motivado por el tamaño y la actividad de la demanda del mercado de un valor negociable en particular.

4. *Riesgo de tasa fiscal.*

Es el riesgo de comprar valores negociables cuyos rendimientos estén gravados con altas tasas impositivas.

5. *Riesgo de bursatilidad.*

Es el riesgo de comprar valores con grado de negociabilidad bajo en el mercado de valores, ocasionando una realización a un precio inferior al de compra.

6. *Riesgo de rendimientos.*

Riesgo de comprar valores negociables con rendimientos altos, pero de vencimientos largos, desprotegiendo a la empresa contra los flujos inciertos y fluctuaciones de entradas y salidas de efectivo. Por lo que es recomendable invertir en valores seguros y a plazos muy cortos, sacrificando rendimientos relativos.

2.4.2. Motivos de inversión en valores negociables

Además de ganar un rendimiento positivo sobre fondos temporalmente ociosos, la cartera de valores negociables sirve como un inventario de seguridad que puede usarse para satisfacer las demandas imprevistas de fondos, por lo que se pueden establecer los siguientes motivos para invertir en valores negociables:

a) *Motivo de seguridad*

Cuando la inversión en valores se hace para proteger a la empresa contra pagos y desembolsos imprevistos, así como para obtener algún rendimiento.

Por lo tanto, los valores negociables deberán ser de convertibilidad inmediata a efectivo, para poder hacer frente a demandas inesperadas de fondos.

b) Motivo transaccional.

Cuando la inversión en valores se hace para efectuar pagos futuros programados, así como para obtener rendimientos sobre la inversión. Desde luego los valores negociables tendrán como vencimiento una fecha que coincida con la fecha programada del pago.

c) Motivo especulativo.

Cuando la inversión en valores, se hace con excedentes o superávit de efectivo, es decir, efectivo no destinado para un desembolso en particular, para obtener rendimientos atractivos.

2.5. Flujo de efectivo

La palabra flujo, según el diccionario de la Real Academia, es la acción y efecto de fluir, es una corriente, es el movimiento de las cosas líquidas o fluidas. Ahora bien, como ya se ha dicho anteriormente, el efectivo es el elemento más líquido, en virtud de que está constituido por dinero o valores fácilmente convertibles a dinero, siendo este el valor más común de intercambio que puede garantizar la obtención de bienes y/o servicios. Por lo tanto, por ser un valor de intercambio estará en constante circulación o movimiento.

2.5.1. Concepto

El término "flujo de efectivo" se suele utilizar para describir entradas de efectivo (aumentos) y desembolsos (salidas o usos de efectivo) respecto a un espacio de tiempo específico.

2.5.2 Fuentes y usos de efectivo presentados en el Estado de Cambios en la Situación Financiera.

En épocas de inestabilidad económica, producida por los efectos de la inflación en los últimos años, no es suficiente saber de dónde provienen y en qué se aplicaron los recursos de una empresa, o de análisis financieros que nos reflejen la estabilidad financiera o solvencia de la misma, pues existe otro factor importante que conviene destacar y que es la falta de liquidez por el crecimiento constante en los costos del dinero y cuya solución debe darse de inmediato para hacerle frente a las obligaciones a corto plazo, por lo que el Instituto Mexicano de Contadores Públicos ha considerado como un estado financiero básico, al Estado de Cambios en la Situación Financiera cuyos objetivos en los términos del Boletín B-12¹² de Principios de Contabilidad, vigente a partir del 1º de enero de 1990, y que quedan plasmados de la siguiente manera:

1. Capacidad para generar recursos a través de sus operaciones normales.
2. Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.

¹² Instituto Mexicano de Contadores Públicos: Op. Cit. (10), págs. 117-118.

3. Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos y en su caso, para anticipar las necesidades de obtener financiamiento.

4. Evaluar los cambio experimentados en la situación financiera derivados de las transacciones de inversión y financiamiento ocurridos durante el periodo.

Para la elaboración de un Estado de Cambios en la Situación Financiera, es necesario contar con Estados de Situación Financiera comparativos de inicio y fin de periodo, reexpresados ambos, en pesos de poder adquisitivo a la fecha del último de éstos, con la finalidad de determinar las diferencias actualizadas que van a reflejar los orígenes y aplicaciones de recursos generados durante ese periodo a valor actualizado.

Los recursos generados o utilizados durante el periodo se deberán clasificar de acuerdo con tres áreas principales: recursos de operación, de financiamiento y de inversión.

a) Recursos de Operación

Los recursos generados o utilizados por la operación resultan de adicionar o disminuir al resultado neto del periodo los siguientes conceptos:

1. Las partidas del Estado de Resultados que no hayan generado o requerido el uso de recursos o cuyo resultado neto esté ligado con actividades identificadas como de financiamiento o inversión. Los movimientos en estimaciones de valuación de los activos circulantes no se considerarán en esta conciliación

Como ejemplo de las primeras se pueden mencionar los siguientes:

Depreciación, amortización, cambios netos en impuestos diferidos a largo plazo, la participación en las utilidades de subsidiarias y asociadas disminuida de los dividendos cobrados en efectivo y las provisiones de pasivo a largo plazo.

Como ejemplo de partidas relacionadas con actividades de inversión se puede citar la ganancia en venta de activo fijo.

2. Los incrementos o reducciones (en pesos constantes) en las diferentes partidas relacionadas directamente con la operación de la entidad, disminuidas de las estimaciones de valuación correspondiente.

Ejemplo de estas partidas lo constituyen los incrementos o disminuciones en cuentas por cobrar a clientes, inventarios, cuentas por pagar a proveedores, impuestos por pagar, pagos de sueldos a empleados y otras cuentas por cobrar o pagar relacionadas con la operación.

b) Los recursos generados o utilizados en actividades de financiamiento comprenden principalmente:

1. Créditos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las operaciones con proveedores y/o acreedores relacionados con la operación de la empresa.

2. Amortizaciones en pesos constantes efectuadas a estos créditos (sin incluir los intereses relativos).
3. Incrementos de capital por recursos adicionales, incluyendo la capitalización de pasivos.
4. Reembolsos de capital.
5. Dividendos pagados, excepto los dividendos en acciones.

c) Los recursos generados o utilizados en actividades de inversión comprenden básicamente las siguientes transacciones:

1. Adquisición, construcción y venta de inmuebles, maquinaria y equipo.
2. Adquisición de acciones de otras empresas con carácter de permanente.
3. Cualquier otra inversión o desinversión de carácter permanente
4. Préstamos efectuados por la empresa.
5. Cobranzas o disminución en pesos constantes de créditos otorgados (sin incluir los intereses relativos).

La finalidad de este estado es presentar, en forma condensada y comprensible, información sobre el manejo de efectivo; es decir, su obtención y utilización por parte de la entidad durante un periodo determinado y como consecuencia mostrar una síntesis de los cambios ocurridos en la situación financiera.

El Estado de Cambios en la Situación Financiera culmina con el incremento o decremento neto en el efectivo, sin olvidar que se parte del resultado neto del ejercicio reexpresado, el cual es adicionado o reducido de las partidas reexpresadas que integran el Estado de Resultados que no implicaron recepción o desembolso de efectivo (partidas virtuales).

Capítulo 3

*“Técnicas y estrategias en
el manejo de efectivo”*

Las técnicas son las herramientas que coadyuvan para alcanzar un objetivo. En el manejo caja, bancos y valores temporales, tienen como finalidad optimizar el aprovechamiento de los recursos; las técnicas más usuales que nos permiten incrementar el juicio profesional y un buen manejo del capital neto de trabajo y no requieren de información compleja son las siguientes:

3.1. Análisis de razones financieras

Consiste en efectuar comparaciones entre las distintas cifras de los estados financieros, con el objeto de definir o determinar la situación crediticia de la empresa, su capacidad de pago a corto y largo plazo, el capital de trabajo con el que cuenta, los periodos de recuperación de ventas, periodos de rotación de inventarios etc.

Las razones son simples cuando se obtienen de la relación directa entre dos o más cifras, y serán estándar cuando se compare el resultado contra el parámetro. Las razones obtenidas en forma aislada no dan un marco referencial de lo que sucede en la empresa, razón por la cual es conveniente manejarlas en forma integral. Sin embargo, en el presente trabajo sólo se presentan las que afectan el manejo del efectivo, como a continuación se señala:

• Razones de liquidez

En el ámbito de los negocios, liquidez significa la capacidad de pago que tiene una empresa para cubrir sus necesidades a corto plazo. En este grupo de razones, se relacionan los renglones del activo circulante con los del pasivo a corto plazo.

Se llaman razones de liquidez porque se obtiene la relación existente entre las fuentes de efectivo inmediato con las necesidades de pago inmediato, las más importantes son:

✓ Razón circulante

Esta prueba indica los pesos disponibles de activo circulante con los que se cuenta para el pago de los pasivos a corto plazo y se representa en función de la siguiente razón:

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

✓ Razón o prueba del ácido

Representa los pesos de activo disponible (casi inmediato) con que se cuenta para el pago de pasivos a corto plazo. En esta prueba se eliminan los inventarios, ya que en el flujo normal del efectivo de una empresa, son los que más tardan en convertirse en efectivo, de manera que la fórmula es:

$$\frac{\text{Activo circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

✓ Rotación de inventarios

Esta razón permite identificar cada cuando se cambia el inventario, además de permitir a la empresa detectar mercancía de lento movimiento, que puede convertirse en obsoleta, por lo que se establece la siguiente relación:

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios}}$$

Para la obtención del promedio de inventarios existen dos criterios a saber:

1. Obtener el saldo mensual de los inventarios y determinando la media de estos.
2. Sumar el saldo inicial más el final del periodo y el resultado dividirlo entre dos.

La razón anterior nos indica el número de veces que cambia el inventario, sin embargo si se desea conocer el número de días que la empresa tiene en su poder el inventario, bastará con dividir 360 días entre la rotación del inventario.

3.2. Ciclo de caja

Es el tiempo que transcurre a partir del momento en que la empresa hace una erogación para compra de materia prima, hasta el momento en que se cobra por concepto de la venta de un producto terminado, una vez transformadas esas materias primas y pagada la cuenta por pagar.

El ciclo de caja de una empresa se calcula estableciendo el número promedio de días que transcurren entre las salidas de caja relacionados con cuentas por pagar y las entradas a caja relacionadas con el cobro de cuentas por cobrar.

Con base en lo anterior el ciclo de caja será igual a:

días de cuentas por cobrar + días de inventarios - días de cuentas por pagar

3.3. Rotación de caja

El término de rotación de caja se refiere al número de veces por año en que la caja de la empresa rota realmente. La relación que hay entre el ciclo de caja y la rotación de caja es similar a la relación entre el plazo promedio y la rotación del inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

La rotación de caja de una empresa puede calcularse dividiendo 360 días entre el ciclo de caja.

3.4. Saldo óptimo de efectivo

Existen varios métodos para calcular el saldo óptimo de efectivo en caja y bancos, sin embargo, solo se considerarán el método directo y el método indirecto.

- *Método directo*¹³

Para determinar el saldo óptimo de efectivo, en el método directo se empleará a siguiente fórmula:

$$SOE = \frac{DEP}{RE}$$

Donde:

SOE = Saldo óptimo de efectivo

DEP = Desembolso de efectivo en el periodo

RE = Rotación de efectivo en el periodo

- *Método indirecto*¹⁴

En la aplicación de este método se emplea la siguiente fórmula:

$$SOE = \left(\frac{NFE}{2} \right) \left[1 + \% RFE \right]$$

Donde:

SOE = Saldo óptimo

NFE = Nivel de fondos de efectivo

% RFE = % de reserva de fondos de efectivo

¹³ Perdomo Moreno, Abrahám: "Administración financiera de tesorería" edic. PEMA, México 2001, pág. 61.

¹⁴ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (13), pág. 63.

Ahora bien, el nivel de fondos de efectivo¹⁵ (NFE) se obtiene con la siguiente fórmula:

$$NFE = \sqrt{\frac{2 (CFD) (DEP)}{TIIE}}$$

Donde:

CFD = Costo fijo del desembolso

DEP = Desembolso de efectivo del periodo

TIIE = Tasa de interés interbancaria de equilibrio

Este método se aplica, generalmente, en empresas que tienen inversiones en valores negociables, efectuando transferencias a fondos de efectivo o viceversa, es decir, transfieren fondos de efectivo a inversión, valores negociables y de éstos a fondos de efectivo, incurriendo en costo de mantener un saldo de efectivo y en costos por ordenar transferencias de efectivo como sigue:

a) Costo de mantenimiento del saldo de efectivo¹⁶

$$CME = (TIIE) (SOE)$$

b) Costo de ordenar transferencias de efectivo¹⁷

$$COT = CFD \left(\frac{DEP}{NFE} \right)$$

¹⁵ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (13), pág. 63.

¹⁶ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (13), pág. 65.

¹⁷ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (13), págs. 65-66.

3.5. Aprovechamiento de las relaciones bancarias

El establecer y mantener relaciones bancarias es uno de los elementos más importantes en el manejo de efectivo. Los bancos se han percatado de la rentabilidad de las cuentas corporativas. En años recientes, han desarrollado un gran número de innovaciones en los servicios y paquetes diseñados para capturar diferentes tipos de negocios.

Los bancos ya no son simples establecimientos para abrir cuentas de cheques y obtener préstamos, sino que ahora están ofreciendo paquetes de procesamiento de información muy avanzados a los clientes comerciales. Estos paquetes están diseñados para ayudar a sus clientes a maximizar la disponibilidad de efectivo cotidiano y facilitar la inversión a corto plazo.

Hoy en día, la mayoría de los servicios bancarios son ofrecidos a las corporaciones con base en una cuota directa, aunque a veces los bancos prefieren el método de "saldos compensatorios", otorgando crédito por los cargos de servicios bancarios por cantidades monetarias en la cuenta de cheques del cliente.

Claro está, los servicios bancarios deberán ser usados sólo cuando los beneficios derivados de ellos sean mayores que sus costos.

Existen diversas estrategias para el manejo del efectivo, las cuales pueden proporcionar ahorros adicionales. Estas se emplean con el objetivo de minimizar los requerimientos de financiamiento de la empresa al tomar ventaja de ciertas imperfecciones en los sistemas de cobranza y de pagos, una de ellas es el flotante.

En el sentido más amplio, el flotante se refiere a los fondos que han sido girados por el deudor, pero aún no están de la forma en que el beneficiario los puede usar.

También existe el flotante cuando un beneficiario ha recibido los fondos disponibles, pero estos aún no han sido retirados de la cuenta del deudor. Las demoras en el sistema de cobranza-pago resultantes por el envío y el procesamiento de cheques son la causa principal del flotante.

El aprovechamiento del flotante es el método deliberado de anticipar el resultado del flotante, o demora, asociado con el proceso de pago. Las empresas con frecuencia utilizan el retardo al girar cheques "sin fondos de momento" en sus cuentas bancarias. Pueden hacer esto porque saben de la demora entre el depósito de los cheques por los proveedores y el real retiro de fondos de sus cuentas de cheques, sin embargo existe el riesgo de que resulten problemas asociados con cheques rebotados.

Las empresas que administran de manera dinámica sus desembolsos de efectivo, con frecuencia acuerdan algún tipo de sistema de sobregiro o cuentas de saldo cero.

En un sistema de sobregiro, si el saldo en la cuenta de cheques de la empresa es insuficiente para cubrir todos los cobros que la comprenden, el banco prestará automáticamente a la empresa dinero suficiente para cubrir la cantidad de sobregiro. El banco por supuesto cobrará intereses sobre los fondos prestados y limitará el monto de la cobertura del sobregiro.

De acuerdo con el sistema de saldos cero, el banco notifica diariamente a la empresa el monto total de los cheques que han sido presentados para su cobro. Sólo entonces se transfieren al banco los fondos por la cantidad que se cobraron, normalmente de una cuenta maestra o mediante la liquidación de una parte de sus valores negociables, con lo que el saldo de cuenta vuelve a ser nulo. Desde luego, al banco se le paga una compensación por este servicio.

3.6. Presupuesto de efectivo

Un presupuesto como herramienta en la contabilidad constituye una "estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un periodo determinado".¹⁸

3.6.1. Concepto

El presupuesto de caja y bancos "es una parte de un modelo de planeación financiera a corto plazo, integrador y coordinador"¹⁹, expresado en términos monetarios, que tiene por objeto pronosticar en forma programada, las entradas y salidas de efectivo que prevalecerán en el futuro de una empresa, así como la inversión de sobrantes de efectivo y la cobertura de faltantes de efectivo.

3.6.2. Objetivos

Para lograr que el presupuesto de efectivo sea un adecuado modelo de planeación a corto plazo, se establecerán los siguientes objetivos:

1. Pronosticar y programar las entradas y salidas de efectivo por operaciones normales y por otras operaciones del periodo.
2. Diagnosticar y programar periodos e importes por sobrantes o faltantes de efectivo.
3. Diagnosticar y programar el saldo óptimo de efectivo para el periodo del presupuesto.

¹⁸ Del Río González, Cristóbal: "El Presupuesto" edit. ECAFSA, México 2000, pág. 1-5.

¹⁹ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (13), pág. 269.

3.6.3. Estrategias

Es necesario dar al presupuesto de efectivo, cierto grado de flexibilidad, y para ello se pueden establecer algunas estrategias aplicables a los ingresos y egresos de efectivo:

1. *Maximizar los ingresos de efectivo:*

- a) Aumentar la rotación de inventarios y cuentas por cobrar.
- b) Disminuir los plazos medios de venta de productos, así como el de cobranza a clientes.
- c) Cobrar intereses sobre cuentas por cobrar vencidas.
- d) Vender relativamente de contado.
- e) Facturar instantáneamente en forma correcta y mandar copia inmediata.
- f) No vender a clientes que tienen saldos vencidos pendientes de cobro.
- g) Obtener anticipos de clientes.

2. *Minimizar los egresos de efectivo:*

- a) Devolver rápidamente a proveedores, los artículos defectuosos o con características distintas a las contratadas.
- b) Mantener niveles óptimos de inventarios, accesorios, papelería, artículos de escritorio etc.
- c) Eliminar compras prematuras.
- d) Aumentar cuando sea posible el plazo medio de pago.
- e) Obtener inventarios en comisión.
- f) Evitar anticipos a los proveedores.
- g) Evitar las compras de contado.

3.6.4. Métodos para formular el presupuesto de efectivo

Existen varios métodos para formular el presupuesto de efectivo, sin embargo, solo se mencionarán los más prácticos.

1. Método de ingresos y egresos de efectivo²⁰

En este método se pronostican los ingresos y egresos de efectivo por operaciones normales y por otras operaciones:

a) Ingresos de efectivo por operaciones normales.

- ✓ Por ventas de contado
- ✓ Por cobranzas a clientes

b) Ingresos de efectivo por otras operaciones

- ✓ Por intereses a cobrar por inversiones
- ✓ Por venta de activos fijos
- ✓ Por préstamos de terceros
- ✓ Por aportaciones de socios y accionistas

c) Egresos de efectivo por operaciones normales.

- ✓ Por pago a proveedores
- ✓ Por pago de sueldos y salarios
- ✓ Por pago de gastos de venta, administración y financieros

²⁰ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (13), pág. 272

✓ Por pago de impuestos, participación de utilidades a trabajadores, etc.

d) *Egresos de efectivo por otras operaciones.*

✓ Por compras de activo fijo

✓ Por pago a acreedores a corto, mediano o largo plazo

✓ Por pago de dividendos

✓ Por retiro de socios o accionistas al reducir el capital social

Al saldo inicial de efectivo se le suman los ingresos y resulta el efectivo disponible al cual se le restan los egresos, obteniendo el flujo de efectivo, al cual se le resta el saldo óptimo de efectivo.

Para pronosticar los ingresos en efectivo se toma como base el presupuesto de ventas netas y para pronosticar los ingresos por otras operaciones, se deberán programar concepto por concepto.

Para pronosticar los egresos de efectivo, estos se pueden programar concepto por concepto para el periodo anual, o bien, se puede tomar como base el presupuesto de ventas netas y para el presupuesto de egresos por otras operaciones, se deberán programar concepto por concepto.

2. Método del Estado de Situación Financiera proforma²¹.

En este método se prepara el Estado de Situación Financiera proforma, donde se obtiene el flujo de efectivo, el cual se compara con el saldo óptimo de efectivo, determinado sobrante o faltante de efectivo.

²¹ Perdomo, Moreno Abrahám: Op. Cit. (13), pág. 274.

3. Método del Estado de Resultados proforma²².

En este método se prepara el Estado de Resultados proforma, donde se obtiene la utilidad proforma, ahora bien, a la utilidad se le suma la depreciación y amortización del ejercicio, más los préstamos a largo plazo, a la suma anterior se le restan los dividendos a pagar a accionistas, los pagos de préstamos a largo plazo, obteniendo el flujo de efectivo, el cual se compara con el saldo óptimo de efectivo para determinar sobrante o faltante de efectivo y en consecuencia inversión en valores negociables o financiamiento.

El presupuesto de efectivo es esencialmente flexible, por lo que continuamente debe adecuarse a efecto de que cumpla su cometido, y en su elaboración se tomarán en cuenta los cambios de cada periodo tanto de entradas como de salidas.

Uno de los beneficios del presupuesto de efectivo consiste en determinar y cuantificar las necesidades de efectivo, a efecto de cumplir con los objetivos de la empresa cumpliendo con los compromisos contraídos.

Así tendremos como elemento final, que cuando nuestras entradas no alcanzan a cubrir el total de las salidas, podremos negociar la deuda para periodos de mayor liquidez, o en su defecto jerarquizar nuestras obligaciones.

²² Perdomo, Moreno Abrahám: Op. Cit. (13), pág. 277.

3.7. Alternativas a los problemas de falta o exceso de efectivo

Si bien el efectivo permite a la empresa adquirir nuevas mercancías o liquidar sus compromisos, en algunas ocasiones se generan excedentes o faltantes de efectivo.

Amabas situaciones son inadecuadas financieramente porque el exceso crea dinero ocioso y el faltante afecta al tener que pagar obligaciones con sobreprecio por no poder contar con recursos para el desempeño de las operaciones normales de la empresa.

3.7.1. Principales causas y efectos de falta de efectivo

A continuación se presentan las causas más comunes por las que las empresas tienen faltantes en su inversión:

- ⊗ Deficiente administración de la empresa.
- ⊗ Insuficiencia de capital constitutivo.
- ⊗ Crecimiento demasiado rápido de la empresa.
- ⊗ Ineficiente recuperación de la cartera, provocada por la falta de observancia de las políticas de cobranza.
- ⊗ Inadecuado otorgamiento del crédito.
- ⊗ Exceso en gastos de manejo y custodia de inventarios.
- ⊗ Difícil situación económica del país o en su defecto del área donde normalmente opera la empresa.
- ⊗ Exceso de inventarios.
- ⊗ Inadecuada política de pago de dividendos.
- ⊗ Acciones fraudulentas.

Todas estas causas de carencia de efectivo a su vez pueden desencadenar en los siguientes efectos:

- ⊗ Pago de intereses por créditos obtenidos.
- ⊗ Altos gastos de manejo y control de inventarios.
- ⊗ Pérdidas por cuentas por cobrar que no se convertirán en efectivo.
- ⊗ Gastos duplicados o inadecuados para el fin de la empresa.
- ⊗ Altos gastos de cobranza.
- ⊗ Pérdida por mercancías obsoletas.
- ⊗ Insuficiencia en el abastecimiento de inventarios.

3.7.1.1. Financiamiento a corto plazo

El financiamiento a corto plazo según el maestro Abraham Perdomo "es parte de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de pagos a corto plazo, mediante el manejo óptimo de recursos obtenidos de fuentes internas y externas por créditos programados para ser liquidados en el transcurso de un año"²³.

²³ Perdomo Moreno, Abraham: Op. Cit. (13), pág. 225.

3.7.1.2. Etapas del financiamiento²⁴.

1. Previsión de necesidades de fondos.
2. Previsión de negociación
 - 2.1. Establecimiento de relaciones previas con las Instituciones de crédito potenciales para el financiamiento.
 - 2.2. Análisis de la situación económica del país, en cuanto al peso mexicano, costo del dinero etc.
 - 2.3. Análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
3. Negociación.
 - 3.1. Contacto formal con dos o tres Instituciones de crédito potenciales.
 - 3.2. Proporcionar información requerida por las Instituciones de crédito potenciales.
 - 3.3. Discusión de condiciones del financiamiento, tales como monto, interés, tasa, impuestos, plazo, garantías, forma de pago, requisitos legales, fiscales, etc.
 - 3.4. Selección de la Institución de crédito real con la cual se va a contratar el financiamiento.
 - 3.5. Cierre y firma del contrato del financiamiento.
4. Mantenimiento en la vigencia del financiamiento.
 - 4.1. Proporcionar información periódica que solicite la Institución de crédito.
 - 4.2. Vigilancia en los tipos de cambio, tasas de interés.
 - 4.3. Vigilancia en los flujos de recursos y fondos para el pago y amortización de la deuda.

²⁴ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (9), pág. 244.

- 4.4. Vigilancia sobre las garantías del crédito.
 - 4.5. Vigilancia del cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato de financiamiento.
5. Pago del financiamiento o bien;
6. Renovación planeada con toda oportunidad del financiamiento.

3.7.1.3. Fuentes de financiamiento

Antes de establecer cuál es la fuente de financiamiento a utilizar en una empresa, es necesario saber cuáles existen. Para conocer las peculiaridades de cada fuente de financiamiento, se debe comenzar por clasificarlas de acuerdo a su duración, en fuentes de financiamiento a corto y a largo plazo. Son las primeras las que interesan en este capítulo, y las cuales se clasificarán para su estudio en fuentes internas y fuentes externas.

❖ Fuentes internas²⁵

Las fuentes internas de financiamiento son aquellos recursos que se obtienen de la propia empresa, los recursos denominados "autogenerados". Los cuales para su estudio serán divididos en financiamientos internos sin garantía específica y con garantía específica.

²⁵ Perdomo, Moreno Abrahám: Op. Cit. (9), págs. 230-232.

1. Financiamiento interno sin garantía específica

Son recursos obtenidos de la propia empresa sin comprometer activos específicos como garantía de crédito. A su vez las fuentes de financiamiento interno sin garantía específica se subdividen en: Autogenerados, espontáneos y negociados.

✓ Autogenerados

Son como ya se ha dicho, recursos obtenidos de la propia empresa sin comprometer activos específicos como garantía, motivados por la creación o incremento de reservas complementarias de activo, reservas de pasivo, reservas de superávit, venta de activo fijo obsoleto no necesario, utilidades acumuladas retenidas en la empresa etc.

✓ Espontáneos

Son recursos obtenidos de la propia empresa, sin comprometer activos específicos como garantía, motivados por la acumulación de pasivos por ejemplo: sueldos a empleados acumulados por pagar, salarios trabajadores acumulados por pagar, impuestos acumulados por pagar, impuestos retenidos por pagar, participación de utilidades a trabajadores por pagar etc.

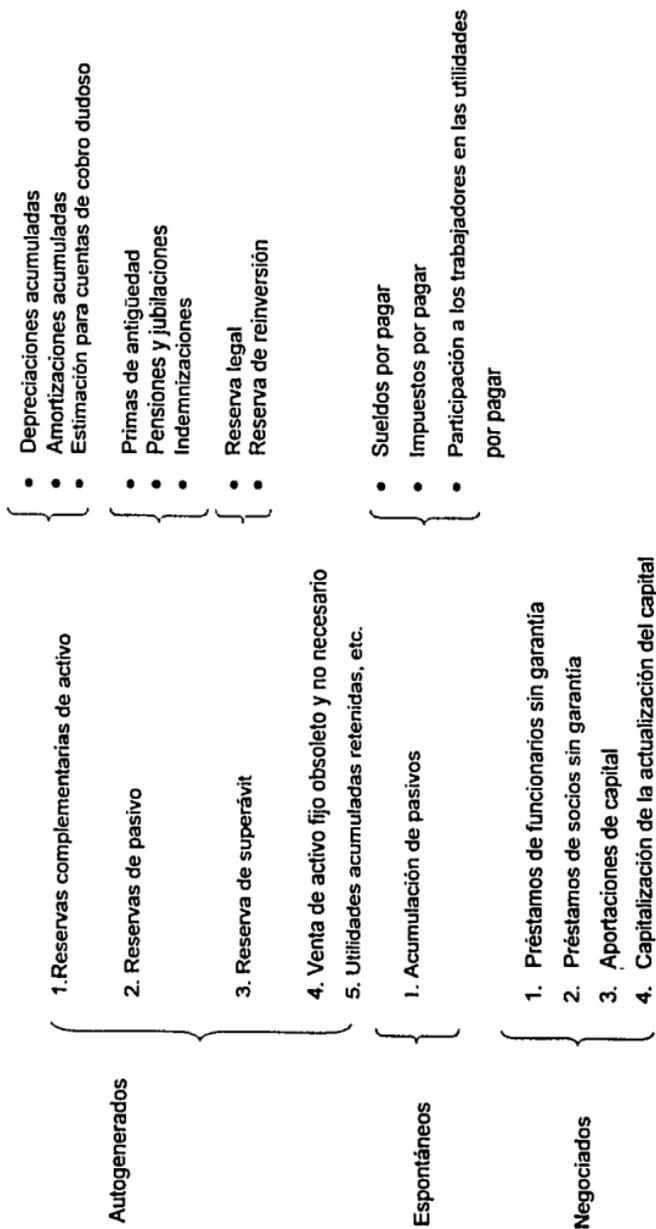
El control que se tiene sobre el nivel de estos pasivos es muy relativo, ya que existen plazos de pago establecidos por contratos o por las leyes impositivas. Por estos financiamientos, generalmente no se pagan intereses cuando se pagan a su vencimiento, por el contrario, si se pagan en forma extemporánea el importe de los recargos que se enteren al fisco, será el costo del financiamiento.

✓ **Negociados**

Estos recursos obtenidos de la propia empresa son motivados por los préstamos de funcionarios, préstamos de socios, por las aportaciones de capital social, de socios, accionistas, propietarios, etc., pendientes de capitalizar, o bien, por la capitalización de la actualización del capital. Generalmente, por estos recursos no se pagan intereses.

1. Fuentes internas de financiamiento a corto plazo²⁶

Sin garantía específica



²⁶ Perdomo, Moreno Abrahám: Op. Cit. (9), pág. 229

2. Financiamiento interno con garantía específica

Son los recursos obtenidos de la propia empresa, comprometiendo activos específicos como garantía del crédito. A su vez esta modalidad de recursos se subdividen en:

✓ Financiamiento interno con garantía negociados

Son los recursos obtenidos de la propia empresa, comprometiendo para ello algún activo, generalmente fijo, como garantía del crédito, motivado por préstamos recibidos de funcionarios, empleados y socios de la misma, o bien garantizable contra documentos como letras de cambio o pagarés.

Estos créditos generalmente, son honorarios, es decir, se paga un interés, otorgando la empresa una garantía al comprometer algún activo fijo, o bien un título de crédito.

✓ Fuentes externas²⁷.

Son recursos obtenidos de terceros. Las principales fuentes de financiamiento se pueden dividir en las modalidades de: fuentes sin garantía específica y fuentes con garantía específica.

²⁷ Perdomo, Moreno Abrahám: Op. Cit. (9) págs. 232-241.

1. Fuentes de financiamiento sin garantía específica

Son los recursos que se obtienen de terceras personas, sin comprometer activos específicos como garantía del crédito. Esta es una fuente de financiamiento espontánea que se realiza a través del contado comercial entre empresas mediante las cuentas por pagar a proveedores o acreedores.

✓ Proveedores o Contado Comercial

En el curso ordinario de los acontecimientos, una empresa adquiere sus suministros y materiales a crédito en otras empresas, registrando la deuda como una cuenta por pagar.

Las cuentas por pagar constituyen la categoría más importante de crédito a corto plazo. El crédito que otorgan los proveedores es una fuente "espontánea" de financiación porque surge de transacciones comerciales ordinarias. Entre los aspectos más importantes de las cuentas por pagar están los tipos de condiciones de crédito que ofrecen los proveedores, los costos que resultan de renunciar a descuentos por pronto pago y los resultados finales provenientes de dilatar el pago de las cuentas por pagar. En virtud de que las cuentas por pagar constituyen una fuente de financiamiento "barata" y ser la categoría más importante del financiamiento a corto plazo a continuación se detallan cada uno de los aspectos mencionados.

a) Condiciones de pago

Las condiciones de pago son el periodo de crédito establecido, el monto de descuento por pago de contado, el periodo para descuento por pronto pago y la fecha en que se inicia el periodo de crédito.

Cada uno de estos aspectos se establecen en forma concisa en expresiones como: "5/10 neto 30", lo que significa que la duración del periodo de crédito será de 30 días, el descuento por pronto pago de 5% aplicable solamente durante los 10 primeros días del periodo del crédito y el momento en que se inicia el periodo del crédito es al final del mes.

b) Costo de contado comercial

Aunque no se impone un costo explícito al beneficiario del crédito comercial, la empresa que concede el crédito incurre en un costo en el sentido de que su dinero está comprometido en el lapso intermedio.

Si a una empresa se le ofrecen condiciones de pago que incluyan un descuento por pronto pago, tiene dos opciones. La primera es tomar el descuento por pronto pago, es decir pagar más pronto, en este caso se sugiere pagar el último día del periodo de descuento por pronto pago. La segunda opción sería renunciar al descuento por pronto pago y pagar al finalizar el periodo del crédito.

Existe sin embargo, un costo de renunciar a un descuento por pronto pago. Esto es a causa de que para dilatar el pago de sus cuentas por un número adicional de días la empresa debe renunciar a la oportunidad de pagar menos por los artículos que haya comprado.

Para calcular el costo de renunciar al descuento por pronto pago se utilizará la siguiente fórmula²⁶.

$$\text{CRDPP} = \frac{\text{DP}}{1 - \text{DP}} \times \frac{360}{\text{N}}$$

Donde:

DP = Es el descuento por pronto pago establecido en términos porcentuales.

N = Número de días que puede dilatarse el descuento al renunciar al descuento por pronto pago.

c) efectos de dilatar las cuentas por pagar

Si una empresa espera dilatar sus cuentas por pagar, se reduce el costo de renunciar al descuento por pronto pago, sin embargo, es necesario tener en cuenta la cantidad de tiempo que la empresa puede dilatar sus pagos sin perjudicar su clasificación crediticia.

• **Acreeedores**

Son empresas o personas físicas a las cuales se les debe por créditos, en cuenta abierta por motivos distintos a la adquisición de mercancías o materia prima, por ejemplo maquinaria, bienes muebles e inmuebles, etc.

²⁶ Lawrence J., Gitman: Op. Cit. (11), pág. 261.

Estos créditos tienen un costo mínimo, pudiendo ser manipulables, es decir, por decisiones de la empresa, el nivel de cuentas por pagar a proveedores y acreedores puede aumentar o disminuir relativamente a criterio de los directivos.

2. Fuentes de financiamiento con garantía específica

Son recursos obtenidos de terceros, en los que se comprometen activos específicos como garantía del préstamo. Estos recursos pueden ser negociados y motivados por créditos bancarios, créditos extrabancarios, documentos por pago, préstamos garantizados, etc.

1. Créditos de la banca comercial y de la banca de desarrollo

Para efectos de la Ley de Instituciones de Crédito artículo 2°, el servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

- I. Instituciones de Banca Múltiple
- II. Instituciones de Banca de Desarrollo

Se considera servicio y banca y crédito, la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.

Los préstamos de los bancos comerciales aparecen en el Estado de Situación Financiera como documentos por pagar y figuran en segundo lugar en importancia, después del crédito comercial, como fuente de financiamiento a corto plazo. Los bancos ocupan una posición intermedia entre los mercados de dinero a corto plazo y a plazo intermedio.

Su influencia es mayor que lo que podría suponerse por las cantidades que prestan, porque los bancos proporcionan fondos no espontáneos. Cuando aumentan las necesidades de financiamiento de una empresa, se solicita a los bancos que proporcionan los fondos adicionales.

Aunque los bancos hacen préstamos a largo plazo, la mayor parte de sus préstamos se efectúa sobre la base de corto plazo. Los préstamos bancarios a los negocios se establecen frecuentemente con documentos a 90 días. Desde luego si la posición financiera del prestatario se ha deteriorado, el banco puede rehusarse a renovar el préstamo.

Existe una gran variedad de créditos bancarios por ejemplo:

- a) Descuento de documentos
- b) Crédito directo quirografario
- c) Crédito simple
- d) Crédito prendario
- e) Crédito personal
- f) Crédito colateral
- g) Crédito documentario

2. Créditos extrabancarios

Las fuentes extrabancarias más comunes para negociar préstamos acorto plazo son la venta de documentos negociables, adelantos recibidos de los clientes, préstamos privados, etc. Por su puesto no todas las empresas pueden acceder a estas fuentes ya que su disponibilidad depende en gran parte de la naturaleza, volumen y medio en que opera la empresa.

a) Anticipo de clientes

Son las entregas de efectivo que una entidad recibe de sus clientes con carácter anticipado para asegurar la entrega posterior de mercancías. Las entidades económicas solicitan anticipos a sus clientes por necesidades de financiamiento o cuando desean asegurar la consumación de la transacción.

Los anticipos de clientes constituyen un pasivo cuya obligación se finiquita al entregar las mercancías cubiertas por el anticipo, o bien al devolver el valor anticipado cuando por cualquier motivo no fuese posible cumplir con el compromiso original.

b) Emisión de Obligaciones

Son títulos de crédito nominativos que representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora. Deberán emitirse en denominaciones de cien pesos o de sus múltiplos, excepto tratándose de obligaciones que se inscriban en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y se coloquen en el extranjero entre el gran público inversionista, en cuyo caso podrán emitirse al portador. Las obligaciones llevarán adheridos cupones y darán a sus tenedores, dentro de cada serie, iguales derechos.²⁹

²⁹ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: art. 208, edit. Porrúa, México 2000, pág. 71.

Tipos de obligaciones³⁰

a) Hipotecarias

Son aquellas mediante las cuales el emisor deja en garantía bienes inmuebles mediante la constitución de una hipoteca a través de un fideicomiso de garantía. Establecido a favor única y exclusivamente de los tenedores de las obligaciones

b) Quirografarias

No existe garantía específica, por lo cual generalmente se establecen limitaciones a la estructura financiera y corporativa de la emisora.

c) Prendarias

Son aquellas mediante las cuales el emisor deja en garantía bienes o derechos de su propiedad a favor única y exclusivamente de los tenedores de las obligaciones.

d) Con garantía fiduciaria

Garantizadas con bienes muebles, inmuebles o valores, mediante la constitución de un fideicomiso.

³⁰ <http://www.cnbv.gob.mx/bursatil/instrumentos.htm>: "Entidades emisoras de valores y principales instrumentos del Mercado de Valores" México julio del 2001, pág. 2.

Asimismo las obligaciones se pueden emitir en cualquiera de las siguientes modalidades³¹.

1. Subordinadas

Son aquellas cuya prelación en el pago está en último lugar, sólo antes de capital.

2. Convertibles

Son valores que representan fracciones de la deuda contraída por la emisora y otorga al tenedor la facultad de convertir dicho valor en acciones de la propia emisora.

3. Con rendimientos capitalizables

Son aquellas en las que se capitalizan parte de los intereses, incrementando con ello el saldo insoluto de la deuda.

4. Con colocaciones múltiples

Es cuando el monto total se coloca parcialmente en varias emisiones en distintos periodos.

5. Vinculadas al Índice de Precios al Consumidor (INPC)

Son aquellas donde el importe del principal se actualiza periódicamente con el INPC, y ofrece una tasa de rendimiento real.

6. Udiizadas

Es cuando el importe del principal se ajusta diariamente con el valor de la UDI

³¹ <http://www.cnbv.gob.mx/bursatil/instrumentos.htm>: Op. Cit. (29), pág. 3.

Requisitos para la emisión de obligaciones

Deben cubrirse una serie de requisitos ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como ante la Bolsa Mexicana de Valores, y que son en resumen:

- ✓ Solicitud
- ✓ Copia de la Escritura Pública de emisión de las obligaciones
- ✓ Características de la emisión:
 - Monto
 - Obligaciones en circulación
 - Valor nominal
 - Tipo de interés, periodicidad y fechas de pago
 - Plazo
 - Tablas de amortización
 - Garantías
 - Proyecto de aplicación de fondos
 - Representante común de las obligaciones
- ✓ Copia del acta de la asamblea que haya autorizado la emisión

c) **Préstamos privados**

Es una fuente de financiamiento a corto plazo que se puede obtener de accionistas dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla de una crisis. Esta clase de convenio tiene sentido desde el punto de vista de accionista que tiene interés absoluto en la supervivencia de la empresa. Se puede obtener un financiamiento, abandonando temporalmente el pago de comisiones a vendedores. Cada uno de estos tipos de préstamo implican conceder a la empresa una prórroga por parte de un tercero interesado o comprometido.

3. Documentos por pagar

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, establece en su artículo 5º, que son títulos de crédito los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna.

Dicho títulos de crédito podrán ser, según la forma de su circulación, nominativos o al portador³²; Siendo títulos nominativos los expedidos a favor de una persona cuyo nombre se consigna en el texto mismo del documento.³³

De los principales títulos de crédito tenemos:

- **Letra de cambio**

Es un documento mercantil que contiene una promesa u obligación de pagar una determinada cantidad de dinero a una fecha de vencimiento convenida. Constituye una orden escrita, mediante la cual una persona llamada librador, manda a pagar a su orden a la otra persona llamada beneficiario, una cantidad determinada, en una cierta fecha, a una tercera persona llamada librado.³⁴

³² Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Op. Cit. (28), art. 21, pág. 26.

³³ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Op. Cit (28), art. 23, pág. 26.

³⁴ <http://www.lafacu.com/apuntes/contabilidad/letradecambio/default.htm>: "La letra de cambio y el pagaré" agosto del 2001.

Este documento puede ser girado en varias formas para exigir su pago, pudiendo ser: a la vista, a cierto tiempo vista, a cierto tiempo fecha o a día fijo.³⁵

- a) A la vista.- El vencimiento es a la presentación del documento.
- b) A cierto tiempo vista.- Cuando el documento deberá ser pagado dentro de cierto tiempo a partir de la fecha de presentación (10 días vista, 15 días vista, etc.).
- c) A cierto tiempo fecha.- Cuando el documento tendrá su vencimiento a cierto tiempo (10 días fecha, 15 días fecha, etc.) tomando como base la fecha de expedición.
- d) A día fijo.- Se establece claramente el día de pago.

En letras de cambio no podrá estipularse el cobro de intereses, además de que requieren ser presentadas para su aceptación.³⁶

En caso de no pagarse la letra, antes de efectuar algún trámite judicial, será necesario protestarla, estableciendo que se presentó a tiempo y el obligado dejó de aceptarla o pagarla³⁷, ello se debe hacer ante un Notario Público o Corredor Público, a falta de ellos, puede levantar el protesto la primera autoridad política del lugar.³⁸

³⁵ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Op. Cit. (28), art. 79, pág. 42.

³⁶ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Op. Cit. (28), art. 91, pág. 45.

³⁷ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Op. Cit. (28), art. 140, pág. 54.

³⁸ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Op. Cit. (28), art. 142, pág. 54.

• **Pagaré**

Es un título valor o instrumento financiero muy similar a la letra de cambio y se usa principalmente para obtener recursos financieros. Es por lo tanto, un documento escrito mediante el cual una persona se compromete a pagar incondicionalmente a otra persona o a su orden, una determinada cantidad de dinero en una fecha acordada previamente.³⁹

La ventaja del pagaré está en que puede incluir intereses, tanto normales como moratorios⁴⁰, así como el hecho de no tener que protestarlo por la falta de pago o de aceptación.⁴¹

Los pagarés pueden ser al portador o endosables, es decir, que se pueden transmitir a un tercero. Pueden emitirlos individuos particulares, empresas o el Estado, aunque este instrumento de crédito se suele usar entre banqueros y compañías de financiamiento, en las relaciones con sus clientes cuando precisan efectivo para operaciones, generalmente a corto o mediano plazo.

³⁹ [http://www.lafacu.com/apuntes/contabilidad/letrade cambio/default.htm](http://www.lafacu.com/apuntes/contabilidad/letrade%20cambio/default.htm): Op. Cit (33).

⁴⁰ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Op. Cit. (28), art. 174, pág. 63.

⁴¹ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Op. Cit. (28), art.173, pág. 63.

4. Préstamos garantizados

- **Con cuentas por cobrar**

Las empresas usualmente utilizan dos técnicas para obtener financiamiento a corto plazo con base en sus cuentas por cobrar; estas son la pignoración y el factoraje. Aunque realmente sólo la pignoración origina un préstamo a corto plazo con garantía ya que la factorización o factoraje impone la venta con descuento de las cuentas por cobrar.

a) Pignoración

La pignoración de cuentas por cobrar se caracteriza por el hecho de que el prestamista tiene un derecho a las cuentas por cobrar, pero tiene también la posibilidad de recurrir al prestatario, si la persona o empresa que adquirió los bienes, no paga, la empresa que cede las cuentas por cobrar debe sufrir la pérdida.⁴²

En otras palabras, el riesgo de falta de pago de las cuentas por cobrar pignoradas sigue asumiéndolo el prestatario.

El financiamiento se inicia por un contrato legal entre el vendedor de los bienes y la institución financiera. El convenio especifica en detalle los procedimientos que se han de seguir y las obligaciones legales de ambas partes. Una vez establecida la relación de trabajo, el vendedor tomará periódicamente un lote de facturas de la institución financiera.

⁴² Lawrence J., Gilman: Op. Cit. (11), pág. 177.

El prestamista revisa las facturas y hace una valoración de los compradores. Las facturas de compañías que no satisfagan las normas de crédito del prestamista no serán aceptadas puesto que para protegerse, la institución financiera hará una selección de facturas. De manera que si el comprador de los bienes no paga la factura, el banco tiene todavía el recurso contra el vendedor de los bienes.

b) Factoraje

Otra forma de financiamiento por medio de las cuentas por cobrar es el factoraje, que para efectos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito artículo 45 A, es aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

Asimismo, se señala que por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes⁴³.

- I. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, o
- II. Que el cliente quede obligado solidariamente al deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

⁴³ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito: cap. III bis, art. 45 b.

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranzas se realicen por terceros.

Por otra parte, en el artículo 45 D de la misma ley, se puntualiza que sólo podrán ser objeto de contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Por lo que, los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero.

Modalidades del factoraje financiero⁴⁴

a) Factoraje con recurso

En esta modalidad, la empresa cedente se obliga, solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje o factor.

⁴⁴ Herrera Avendaño, Carlos: "Fuentes de Financiamiento" edit. SICCO, México 2001, págs. 60-64.

b) Factoraje con recurso anticipado

Es la modalidad más utilizada y más comercial en el medio, se realiza la operación mediante la cesión de cuentas por cobrar por parte de la cedente a favor del factor, estando éste último en condición de entregar un anticipo sobre el importe de la cesión.

c) Factoraje con recurso vencido

Fundamentalmente opera igual que el factoraje con recurso anticipado, con la diferencia de que el cargo financiero se factura mensualmente, según los saldos utilizados, el honorario se cobra por anticipado.

c) Factoraje sin recurso puro

En este, el cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factor. En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el factor absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro con los obligados de los documentos.

d) Factoraje a proveedores

Convenio que un factor celebra con una empresa de gran arraigo solvencia, como por ejemplo, cadenas comerciales prestigiadas, con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir el factor los pagarés emitidos por la empresa cedente, antes del plazo contratado para su pago. La operación se realiza por 100% del valor del pagaré descontando el cargo financiero, de esta manera, e proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

e) Factoraje cien

Consiste en contratar la modalidad de factoraje con recurso con la posibilidad de recibir hasta 100% del importe total de los documentos en el momento mismo de la cesión, a partir de este instante, el factor asume la administración y gestión de la cobranza correspondiente. Esta modalidad adiciona un convenio por medio del cual se constituye una reserva para cubrir posibles descuentos o devoluciones, cantidad que se invierte en el mercado de renta fija a las mejores tasas.

f) Factoraje nuevo estilo

Es cuando el factor ofrece todos los servicios, como investigación de crédito, aprobación de créditos, cobranza nacional, promotor de ventas, etc.

g) Factoraje internacional

En esta modalidad, el riesgo de vender en el extranjero se incrementa por la dificultad de evaluar la solvencia del comprador y porque las condiciones de crédito tienen que ser mayores. Mediante esta herramienta de financiamiento el exportador asegura sus riesgos de crédito al 100% de su exportación delegando gestiones de cobranza y administración de las cuentas por cobrar al factor.

Tanto la pignoración como el factoraje financiero suelen ser convenientes y ventajosos, pero pueden ser costosos, por lo que no se puede decir categóricamente que el financiamiento con cuentas por cobrar es siempre un adecuado método de reunir fondos para un negocio, sobre todo cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en su cuantía.

- **Con inventarios**

Si una empresa es un riesgo de crédito, la simple existencia del inventario puede ser una base suficiente para recibir un préstamo garantizado. El inventario es conveniente como garantía ya que normalmente tiene un valor en el mercado mayor que su valor en libros, el cual se utiliza para establecer su valor como garantía.

2. Fuentes externas de financiamiento a corto plazo⁴⁵

• Sin garantía específica	{ Espontáneos { 1. Crédito comercial entre empresas	{ Cuentas por pagar	• Proveedores
			• Acreedores etc.
• Con garantía específica	{ Negociados { 1. Crédito banca comercial y banca de desarrollo	{ • Descuentos de documentos comerciales • Crédito directo o quirografario • Crédito simple • Crédito prendario • Crédito personal • Crédito colateral • Crédito documentario	• Créditos en cuenta corriente
			• Créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero
			• Créditos con saldos compensatorios
			• Crédito comercial irrevocable
• Con garantía específica	{ Negociados { 2. Créditos extra-bancarios	{ • Anticipo de clientes • Emisión de obligaciones • Prestamos privados	• Papel comercial bancarias
			• Tarjeta empresarial
			• Descuento automático
			• Letra de cambio
• Con garantía específica	{ Negociados { 3. Documentos por pagar	{ • Letra de cambio • Pagaré	• Con cuentas por cobrar
			• Con inventarios etc.
• Con garantía específica	{ Negociados { 4. Préstamos garantizados	{ • Con cuentas por cobrar • Con inventarios etc.	• Con cuentas por cobrar
			• Con inventarios etc.

⁴⁵ Perdomo, Moreno Abrahám: Op. Cit. (9).pág.229

3.7.2. Causas comunes del exceso de efectivo

Hay muchas razones por las cuales una empresa puede tener exceso de efectivo y estas razones pueden ser válidas solamente cuando este exceso es justificado como medio para hacer frente a contingencias o simplemente para aprovechar descuentos por pronto pago. Sin embargo, cuando se tienen excesos de efectivo que en lugar de traer beneficios a la empresa, provocan riesgos o generan costos como robos o costos de oportunidad por no aprovechar descuentos por pronto pago en la compra de mercancías por ejemplo, se considera que este exceso es ocioso.

Algunas de las causas del exceso de efectivo son:

- Inadecuado mantenimiento de saldos de efectivo en caja y bancos.
- Cobranza anticipada provocada por una inadecuada promoción.

Una empresa puede mantener exceso de efectivo por dos razones principales:

1. Los requerimientos de capital de trabajo de la empresa pueden variar durante el año, quizá en forma razonablemente predecible si la variación se debe a factores estacionales recurrentes.
2. El exceso de efectivo puede conservarse para cubrir requerimientos financieros imprevistos.

El efectivo que excede las necesidades de saldos de efectivo normalmente se invierten en activos que producen intereses y que puedan fácilmente convertirse en efectivo.

3.7.2.1. Valores en el mercado mexicano

Las empresas, cuentan con una gama de alternativas para invertir en el mercado de valores, específicamente en los mercados de dinero, de capitales y de metales amonedados.

1. Mercado de dinero. Es una de las grandes ramas en que se dividen los mercados financieros. Esta área se especializa en la operación de compra y venta de instrumentos de deuda. Los principales participantes del mercado son los oferentes o emisores del papel como el Gobierno Federal, las instituciones financieras, bancarias y las empresas que para tal efecto estén inscritas el Registro Nacional de Valores e Intermediarios con previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y por otro lado están los demandantes que son personas físicas y morales en general y las instituciones financieras y bancarias.⁴⁶

Este mercado es también conocido como "mercado de tasas" por lo que para la realización de operaciones en este mercado es fundamental contar con información relativa al comportamiento de las tasas de interés, inflación y tipo de cambio.

Cuando la inflación sube, cuando sube también el tipo de cambio, las tasas de interés tienden a subir, por lo que inversamente, cuando la inflación baja y el tipo de cambio, bajan las tasas de interés.

⁴⁶ http://www.vector.com.mx/static/openpagealsite_openagent_dvc_4.html: "Mercado de Dinero" México, agosto del 2001, pág. 1.

Una de las recomendaciones que plantea el C.P. Abrahám Perdomo⁴⁷ es que cuando la tendencia es de aumento en las tasas de interés, es aconsejable invertir en instrumentos cuyo vencimiento sea de corto plazo. Por el contrario si la tendencia es de reducción en las tasas de interés, se recomienda invertir en instrumentos cuyo vencimiento es a largo plazo.

A continuación se enunciarán los principales instrumentos de inversión en el mercado de dinero:

- Certificados de la Tesorería (CETES)
- Papel comercial
- Aceptaciones bancarias
- Certificados de depósito bancario
- Pagarés bancarios

2. Mercado de capitales.

Se originan en muchas instituciones y arreglos que permiten que los oferentes y demandantes de fondos a largo plazo hagan transacciones. En el se cotizan Instrumentos de renta variable e Instrumentos de deuda o de renta fija.

⁴⁷ Perdomo Moreno, Abrahám: "Administración Financiera de Inversiones 3" ediciones PEMA, México 2001, pág. 50.

a) Instrumentos de renta variable

Son títulos valor cuyo rendimiento depende de los resultados de las empresas que las emiten⁴⁸. Los principales instrumentos de renta variable son:

- Acciones
- Sociedades de inversión común
- Certificados de participación
- Pagarés a mediano plazo
- Pagaré financiero

b) Instrumentos de deuda.

Son títulos valor, cuyos rendimientos son predeterminados para un plazo dado.⁴⁶ Los principales instrumentos de deuda son:

- Obligaciones
- Sociedades de inversión de renta fija
- Bonos Bancarios de Desarrollo
- Bonos de renovación urbana
- Bonos bancarios para la vivienda
- Bonos bancarios de infraestructura

⁴⁸ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (47), pág. 24.

3. Mercado de metales amonedados

El Banco de México actualmente cuenta con una red de distribuidores que satisfacen la demanda de monedas mexicanas en metales preciosos tanto en el extranjero, como en el mercado local. En el ámbito local se distribuyen a través de la banca comercial pudiendo invertir en centenarios de oro y onzas troy de plata, etc.

3.7.2.2 Valores en el mercado mexicano⁴⁹

- **Mercado de dinero**
 - Certificados de la Tesorería (Cetes)
 - Bonos de la Tesorería de la Federación
 - Papel comercial
 - Aceptaciones bancarias
 - Bonos de desarrollo del Gobierno Federal (Bondes)
 - Certificados de depósito
 - Pagarés bancarios
 - Certificados a plazo fijo tasa ajustable
- **Mercado de capitales**
 - Deuda y renta fija
 - Obligaciones
 - Sociedades de inversión de renta fija
 - Bonos bancarios de desarrollo etc.
 - Bonos de renovación urbana
 - Bonos bancarios para la vivienda
 - Bonos bancarios de infraestructura
- **Mercado de metales amonedados**
 - Renta variable
 - Acciones
 - Sociedades de inversión común
 - Certificados de participación ordinaria e inmobiliaria.
 - Centenarios
 - Pagarés a mediano plazo
 - Onzas de plata
 - Pagaré financiero

⁴⁹ Perdomo, Moreno Abrahám: Op. Cit. (12), pág. 174

3.7.2.2. Valores en el mercado internacional⁵⁰

- Certificados de Tesorería de los Estados Unidos
- Certificados de depósito de bancos extranjeros (CD)
- Papel comercial
- Fondos mutualistas de mercados de dinero extranjeros
- Depósitos a plazo de mercados extranjeros
- Cartas de crédito
- Pagarés de la Tesorería de los Estados Unidos
- Bonos de la Tesorería de los Estados Unidos
- Bonos corporativos del extranjero
- Bonos gubernamentales del extranjero
- Acciones ordinarias de empresas extranjeras
- Acciones preferentes de empresas extranjeras, etc.

⁵⁰ Perdomo Moreno, Abrahám: Op. Cit. (13), pág. 174.

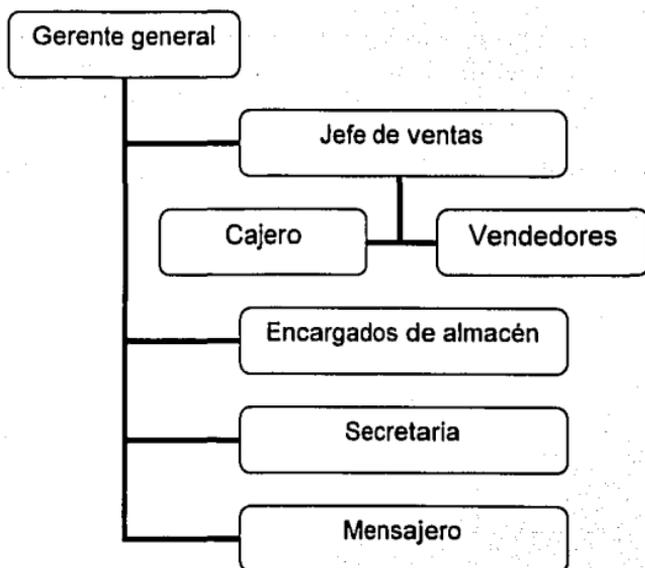
Caso práctico

*“Administración del
efectivo en Redenza S.A.
de C.V.”*

Antecedentes

La empresa "Redenza, S.A. de C.V. fue constituida a fines de 1999. De acuerdo a las actividades que realiza, se trata de una empresa comercial ya que su giro es el de compra y venta de aparatos electrodomésticos.

Se trata de una pequeña empresa en virtud de que su personal ocupado de 11 personas:



Misión

Ofrecer productos novedosos de la mejor calidad y las más reconocidas marcas a precios accesibles, buscando la satisfacción plena de nuestros clientes.

Visión

Colocarnos como uno de los principales distribuidores de aparatos electrodomésticos a nivel regional.

Filosofía

- En Redenza S.A., solo se ofrecen productos de calidad garantizada mediante póliza.
- Es nuestro compromiso ofrecer al cliente artículos modernos con tecnología de vanguardia.
- Para cubrir las demandas del mercado, nos proponemos investigar constantemente las necesidades y expectativas de nuestros clientes.
- Es responsabilidad de todos los miembros de esta empresa:
 - tener una conducta cordial y respetuosa hacia los clientes y los compañeros
 - tener una actitud positiva hacia el trabajo
 - manifestar en todo momento deseo y actitud de servicio al cliente
- Es tarea del jefe, fomentar la solidaridad y respeto recíproco.

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que nos permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa. El término FODA significa por sus siglas: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro variables, tanto las fortalezas como las debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder cambiarlas.

A continuación se presenta un cuadro, en el que se pretende mostrar la estructura conceptual de la empresa en cuanto a sus Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Exterior	<i>i n t e r i o r</i>	
	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	La empresa cuenta con recursos financieros y medios de financiamiento necesarios para abastecer el mercado potencial para aprovechar la tendencia positiva al consumo del tipo de productos que ofrece la empresa, generado por una inflación baja (4.40% acumulada en el año 2001 y de 4.50 estimada para el 2002).	Si se decide expandir la línea de productos, el local rentado no tendrá capacidad suficiente. De ser así se negociaría con el arrendador el alquiler de la parte superior del local.

Caso práctico

Exterior		Interior	
		Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Al tener un amplio mercado potencial se puede considerar una expansión en la línea de productos para satisfacer una gama mayor de las necesidades de los clientes, diversificándose con productos relacionados al hogar.		
	El manejo de diferentes marcas nos permite adaptarnos a las necesidades y preferencias de los clientes.		
Amenazas	Al ofrecer artículos de las mejores marcas en el mercado a los precios más bajos se ha logrado una estabilidad en un mercado muy competido.	Una de las actividades que no se desarrolla positivamente a la fecha es la administración del efectivo, además de que no existe un adecuado control de compra o venta de mercancías, lo que se puede subsanar con la elaboración de un presupuesto de efectivo y de ventas.	
		Es posible que al considerar una ampliación en el catálogo de artículos a vender, las ventas de estos se vean afectadas por reformas fiscales que gravan algunos artículos considerados suntuarios.	

Mediante este análisis de aspectos positivos y negativos de la empresa, se pretende hacer uso de las fortalezas internas para aprovechar oportunidades externas y aplacar las amenazas externas. Así como minimizar y superar las debilidades internas para obtener ventaja de las oportunidades externas y anular las amenazas externas.

Principales productos

En sus inicios la empresa comercializaba solamente ocho tipos de artículos en diferentes marcas, posteriormente se decidió ampliar el catálogo de productos a la venta por lo que actualmente ofrece los siguientes productos:

- **Batidoras**: de pedestal o manuales de 3 a 6 velocidades, con tazón de plástico o refractario.
- **Componentes de audio**: de doble casetera, de 2 a 3 discos compactos, con potencia digital entre 600 y 2000 w.
- **Estufas**: con frente de 20, 24 y 30 pulgadas, 4 ó 5 quemadores y encendido electrónico.
- **Extractores**: con base de metal o de plástico.
- **Hornos de microondas**: de 1 a 2 pies cúbicos.
- **Hornos tostadores**: con molde antiadherente y control de temperatura.
- **Lavadoras**: con capacidad de 3 a 8 Kg, con agitar centrifugado y automáticas.

Caso práctico

- **Licadoras**: con base de plástico y vaso de vidrio o de plástico de 2 a 14 velocidades.
- **Planchas**: secas y de vapor con suela antiadherente.
- **Radiograbadoras**: de 2 a 4 bocinas, con 1 o 2 caseteras y con o sin disco compacto.
- **Refrigeradores**: de 7 a 14 pies, 1 ó 2 puertas, deshielo automático o semiautomático.
- **Sandwicheras**: con cuchillas de corte y sellado y plancha antiadherente.
- **Televisores**: de 14 a 21 pulgadas a color, con programación automática.
- **Ventiladores**: de 16 pulgadas y 3 velocidades, de mesa o pedestal.
- **Tostadores de pan**: con regulador de temperatura.

Caso práctico

Como antecedente al ciclo de caja de la empresa "Redenza" S.A. se presentan las razones de rotación y días de inventario correspondientes a los años 2000, 2001 y al primer semestre del 2002.

Para determinar cada cuándo se cambia el inventario se empleará la relación costo de ventas/ promedio del inventario como sigue:

Año	Costo de ventas	Promedio del inventario	Rotación del inventario
2000	2,126,044	620,096	3.42 veces
2001	2,938,846	273,881	10.73 veces
Ene-Jun 2002	1,684,611	295,446	5.7 veces

Como puede observarse la rotación del inventario aumento considerablemente en el año 2001 respecto del 2000, y la tendencia para el 2002 es similar a la rotación del 2001.

Para determinar el número de días que el inventario permanece en el almacén bastará con dividir 360 (días) entre la rotación del inventario como sigue:

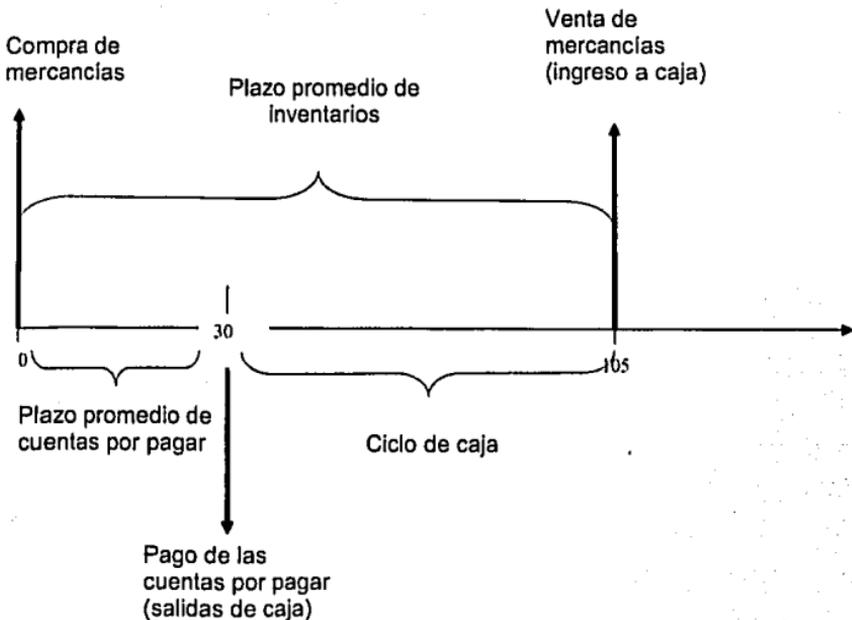
Año	Periodo	Rotación del inventario	Días de inventario
2000	360	3.42	105.26 días
2001	360	10.73	33.55 días
Ene-Jun 2002	180	5.7	31.57 días

Como se puede ver, durante el año 2000 el inventario no tenía mucho movimiento ya que permanecía en el almacén más de tres meses, sin embargo para el 2001 y lo que va del 2002 el movimiento del inventario ha sido más constante ya que la tendencia es que el inventario permanezca en almacén alrededor de un mes.

1. Ciclo de caja 2000.

A continuación se detalla el ciclo de caja, en el se toman en cuenta datos de la empresa "Redenza" S.A. correspondientes al año 2000, en el que hay un periodo de 75 días entre el desembolso de caja para cancelar la cuenta por pagar (día 30) y el ingreso a caja procedente del cobro por venta de mercancías (día 105).

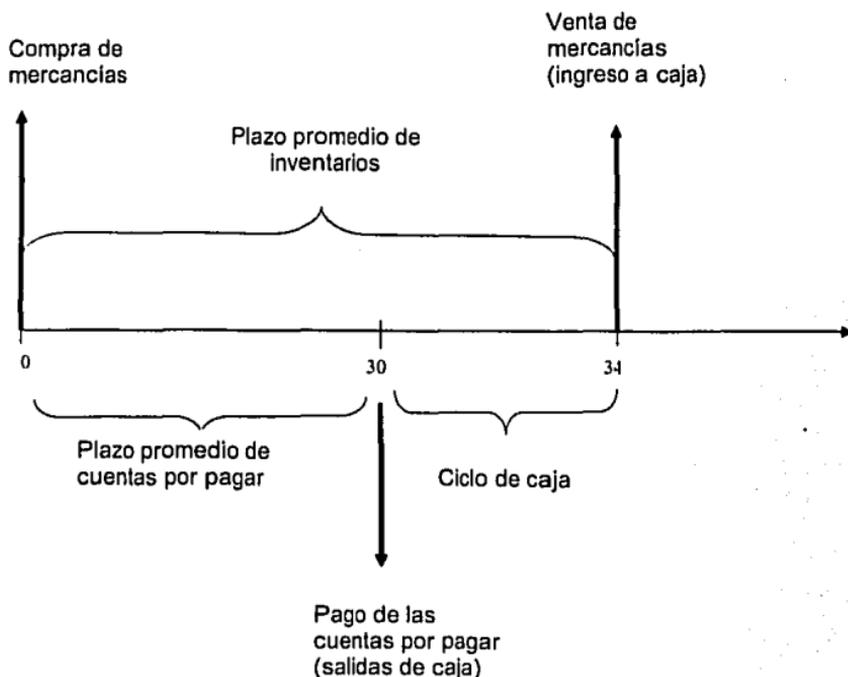
En el día cero la empresa adquiere mercancías. La cantidad de tiempo que transcurre, en promedio, entre la compra de mercancías y su venta es el plazo promedio del inventario, o sea 105 días. En este caso el día de la venta de las mercancías coincide con el ingreso a caja por la misma venta ya que estas son de contado.



2. Ciclo de caja 2001.

A continuación se detalla el ciclo de caja, en el se toman en cuenta datos de la empresa "Redenza" S.A. correspondientes al año 2001, en el que hay un periodo de 4 días entre el desembolso de caja para cancelar la cuenta por pagar (día 30) y el ingreso a caja procedente del cobro por venta de mercancías (día 34).

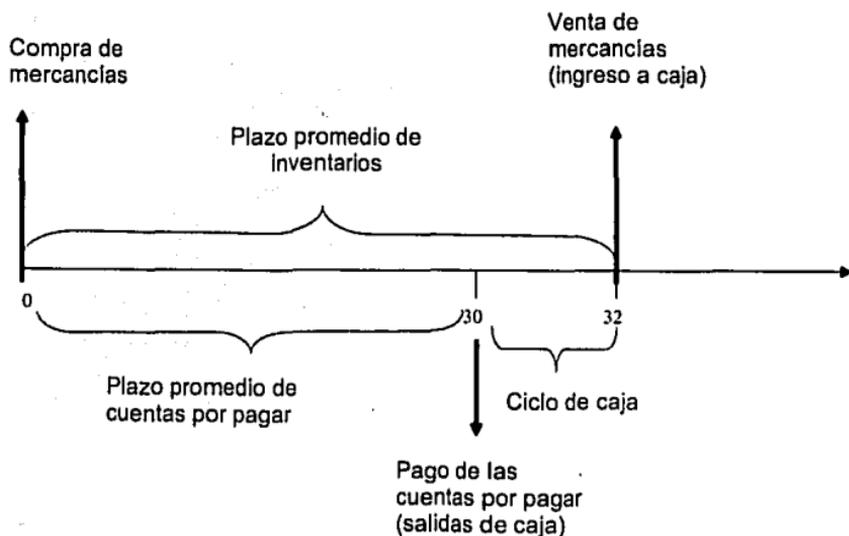
En el día cero la empresa adquiere mercancías. La cantidad de tiempo que transcurre, en promedio, entre la compra de mercancías y su venta es el plazo promedio del inventario, o sea 34 días. En este caso el día de la venta de las mercancías coincide con el ingreso a caja por la misma venta ya que estas son de contado.



3. Ciclo de caja enero-junio 2002.

A continuación se detalla el ciclo de caja, en el se toman en cuenta datos de la empresa "Redenza" S.A. correspondientes al primer semestre del 2002, en el que puede observarse que el periodo que hay entre el desembolso de caja para cancelar la cuenta por pagar (día 30) y el ingreso a caja procedente del cobro por venta de mercancías (día 32) es apenas de 2 días, es decir, que el tiempo de crédito que nos otorga el proveedor para pagarle casi es igual al tiempo en el que se realiza la venta de la mercancía adquirida.

En el día cero la empresa adquiere mercancías. La cantidad de tiempo que transcurre, en promedio, entre la compra de mercancías y su venta es el plazo promedio del inventario, o sea 32 días. En este caso el día de la venta de las mercancías coincide con el ingreso a caja por la misma venta ya que estas son de contado.



A continuación se presentan los estados financieros de la empresa correspondientes al ejercicio del 2000, 2001 y la información parcial del ejercicio 2002.

Redenza S.A.

Estado de Resultados al 31 de diciembre de:	Año 2000	Año 2001	Ene-Junio 2002
Ventas	2,834,726	4,198,351	2,472,027
Costo de ventas	2,126,044	2,938,846	1,684,611
Utilidad bruta	<u>708,682</u>	<u>1,259,505</u>	<u>787,416</u>
Gastos de venta	(200,963)	(377,727)	(195,308)
Gastos de administración	<u>(106,966)</u>	<u>(267,294)</u>	<u>(258,897)</u>
Utilidad de operación	400,753	614,484	333,211
Costo integral de financiamiento	<u>(164,134)</u>	<u>(35,581)</u>	<u>6,454</u>
Utilidad por op. cont. Antes de Imp.	<u>236,619</u>	<u>578,903</u>	<u>339,665</u>
ISR	(83,925)	(202,616)	(118,883)
PTU	<u>(23,798)</u>	<u>(60,451)</u>	<u>(33,966)</u>
Utilidad neta	<u><u>128,896</u></u>	<u><u>315,836</u></u>	<u><u>186,816</u></u>

Redenza S.A.

Estado de Situación Financiera Comparativo al:

	31 Dic. 2000	31 Dic. 2001	30 Junio 2002
ACTIVO			
<i>Circulante</i>			
Caja y bancos	481,517	826,846	20,073
Inversiones	0	0	706,454
Inventarios	841,481	413,803	193,825
Deudores diversos	12,895	0	0
<i>Total activo circulante</i>	<u>1,335,893</u>	<u>1,240,649</u>	<u>920,352</u>
<i>Fijo</i>			
Mobiliario y equipo	172,100	172,100	172,100
Depreciación acumulada	<u>(23,476)</u>	<u>(49,084)</u>	<u>(61,888)</u>
<i>activo fijo neto</i>	<u>148,624</u>	<u>123,016</u>	<u>110,212</u>
Total del activo	<u>1,484,517</u>	<u>1,363,665</u>	<u>1,030,564</u>
PASIVO			
<i>Corto plazo</i>			
Proveedores	809,481	451,462	222,899
Acreeedores diversos	129,929	60,451	33,966
Impuestos por pagar	<u>96,211</u>	<u>87,020</u>	<u>22,151</u>
<i>Total de pasivo</i>	1,035,621	598,933	279,016
CAPITAL CONTABLE			
Capital social	320,000	320,000	320,000
Utilidad del ejercicio	128,896	315,836	186,816
Utilidad del ejercicio anterior		122,451	222,497
Reserva legal	<u> </u>	<u>6,445</u>	<u>22,235</u>
<i>Total del Capital</i>	<u>448,896</u>	<u>764,732</u>	<u>751,548</u>
Total pasivo y capital	<u>1,484,517</u>	<u>1,363,665</u>	<u>1,030,564</u>

Redenza S.A.

Hoja de Trabajo de la reexpresión del Estado de Posición Financiera al 31 de diciembre del 2001

Concepto	Cifras históricas al 31-dic-01	Ajuste Reexp. Inicial al 31-dic-00	Ajuste reexpresión ejercicio 2001		Cifras reexpresadas al 31-dic-01	Cifras acumuladas por rubros
			Debe	Haber		
Cajal/bancos	826,846.00				826,846.00	826,846.00
Inventario	413,803.00	11,864.20	286.34	11,864.20	425,667.20 (11,577.86)	414,089.34
Actualización de Inv. Mobiliario y equipo	172,100.00				172,100.00	193,182.42
Act. de mob. y equipo	(49,084.00)	12,934.43	8,147.99		21,082.42 (49,084.00)	(55,096.89)
DPN acum. de mob. y eq.					0.00	
Actualización de DPN acum. mobiliario y equipo		(1,764.19)		4,248.70	(6,012.89)	
Total del Activo	1,363,665.00	23,034.44			1,379,020.87	1,379,020.87
Proveedores	451,462.00				451,462.00	451,462.00
Acreedores diversos	60,451.00				60,451.00	60,451.00
Impuestos por pagar	87,020.00				87,020.00	87,020.00
Capital social	320,000.00				320,000.00	377,595.49
Act. de capital social		41,669.38		15,926.11	57,595.49	
Utilidades acumuladas	122,451.00				122,451.00	133,137.41
Act. de Ul. acumulada		5,081.70		5,604.71	10,686.41	
Reserva legal	6,445.00				6,445.00	6,739.99
Act. de Reserva legal				294.99	294.99	
Utilidad del ejercicio	315,836.00				315,836.00	287,375.98
Act. de Ul. del ejercicio			103,249.46		(28,460.02)	
Pérdida monetaria acum.		(23,716.64)	1,044.36		(24,761.00)	(24,761.00)
Act. de la Pérdida monetaria acumulada					0.00	
Total Pasivo y Capital	1,363,665.00	23,034.44	112,728.15	112,728.15	1,379,020.87	1,379,020.87

Redenza S.A.

Hoja de trabajo para la elaboración del Estado de Cambios en la Situación Financiera
a pesos de poder adquisitivo de diciembre del 2001.

Concepto	(1) Cifras al 31/12/00 reexpresadas al 31-dic-01	(2) Cifras al 31/12/01 reexpresadas al 31-dic-01	(3) Aumento o (disminución)	(4) Partidas Virtuales	(5) Generación o (uso) de recursos
	(2) - (1)				
Caja/bancos	502,720.59	826,846.00	324,125.41		324,125.41
Inventario	890,922.24	414,089.34	(476,832.90)		(476,832.90)
Deudores diversos	13,462.83	0.00	(13,462.83)		(13,462.83)
Mobiliario y equipo	193,182.41	193,182.42	0.00		0.00
DPN acum. de mob. y eq.	(26,352.)	(55,097.)	(28,745.25)	(28,745.25)	0.00
Total del Activo	1,573,936.44	1,379,020.87	(194,915.58)	(28,745.25)	(166,170.33)
Proveedores	845,126.48	451,462.00	393,664.48		393,664.48
Acreedores diversos	135,650.42	60,451.00	75,199.42		75,199.42
Impuestos por pagar	100,447.65	87,020.00	13,427.65		13,427.65
Capital social	377,595.48	377,595.49	0.00		0.00
Utilidades acumuladas	133,137.41	133,137.41	0.00		0.00
Reserva legal	6,739.99	6,739.99	0.00		0.00
Utilidad del ejercicio		287,375.98	(287,375.98)	28,745.25	(316,121.23)
Pérdida monetaria acum.	(24,761.)	(24,761.00.)	0.00		0.00
Total Pasivo más Capital	1,573,936.44	1,379,020.87	194,915.58	28,745.25	166,170.33

Redenza S.A.

Estado de Cambios en la Situación Financiera

Por el período comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre del 2001

(a pesos de poder adquisitivo de diciembre del 2001)

Operación:

Utilidad del ejercicio	287,375.98
<i>Partidas que no requieren utilización de efectivo:</i>	
Depreciación	28,745.25
	316,121.23
Compra de inventarios	476,832.90
Pagos a proveedores	(393,664.48)
Impuestos pendientes de pago	(13,427.65)
Pago a acreedores	<u>(75,199.42)</u>
Recursos generados en la operación	310,662.58

Inversión:

Cobro a deudores	13,462.83
Recursos utilizados en actividades de inversión	<u>13,462.83</u>
Aumento de efectivo	324,125.41
Efectivo al inicio del período	<u>502,720.00</u>
Efectivo al final del período	<u>826,846.00</u>

Planteamiento del problema

En esta empresa no se lleva a cabo la elaboración de un presupuesto de efectivo que permita coordinar las entradas y salidas de efectivo para determinar si la empresa contará con efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones a tiempo y saber cómo emplear el efectivo sobrante de la cuenta de cheques para que no permanezca ocioso en tanto se cubren los compromisos de la empresa, como es el pago de dividendos, el pago de utilidades, entre otros.

Desarrollo del caso práctico

A continuación se presenta el presupuesto de efectivo para el segundo semestre del presente año en el que se toman en cuenta las siguientes consideraciones para su desarrollo:

- Las ventas se estimaron con base a las ventas del año pasado más un incremento del 10% en las mismas, ya que el reporte de las ventas para el primer semestre mostró un aumento en la demanda de artículos de uso duradero (Ver anexo 1).
- Los costos de ventas oscila entre un 72 y 74% sobre los precios de venta.
- El crédito que nos otorgan los proveedores es de 30 días para el pago del mismo.
- La adquisición de mercancías es estimada en función a las ventas pronosticadas, manteniendo en inventarios un promedio de \$350, 000.00 mensuales, suficiente para exhibición y almacén.

Caso práctico

- Para la estimación de gastos por sueldos y salarios así como los pagos por conceptos de Imss, Sar, Infonavit, etc., se determinaron las nóminas correspondientes a cada uno de los meses del segundo semestre (ver anexo 3), tomando como base los siguientes salarios diarios integrados para el personal:

Empleado no.	Puesto	No. empleados	Salario diario	Total
1	Gerente general	1	\$ 345.62	\$ 345.62
2	Jefe de ventas	1	\$ 258.88	\$ 258.88
3	Cajero	1	\$ 103.69	\$ 103.69
4	Secretaria	1	\$ 103.42	\$ 103.42
5, 6	Encargado almacén	2	\$ 112.65	\$ 225.30
7, 8, 9	Vendedor	3	\$ 94.26	\$ 282.78
7	Mensajero	1	\$ 82.70	\$ 82.70
8	Intendente	1	\$ 67.63	\$ 67.63
Total				\$1,470.02

- En los casos de los pagos de renta, honorarios y seguros se toma como base el contrato que se tiene para ello, los cuales tienen vigencia de un año de manera que el pago por renta asciende a \$8,000.00 mensuales, se pagan honorarios por \$6,000.00 y \$5,500.00 por seguros, los cuales se pagan bimestralmente, (ver anexo 3).
- Para los gastos de comunicaciones se determino para todo el año una cantidad promedio de \$500.00 mensuales.

Caso práctico

- Para los gastos de papelería se determino también un promedio de \$570.00 por bimestre, además de considerar un monto por \$100.00 para gastos de papelería recurrentes en los meses pares.
- En el caso de los gastos de fletes por compras se considera una cantidad bimestral por \$300.00 ya que no son muy constantes.
- Para los gastos de mantenimiento al equipo de cómputo existe un contrato por \$610.00 los cuales se pagan solamente dos veces por año que es cuando se da mantenimiento al equipo de cómputo y comunicaciones.
- Se considera también una cantidad promedio para las comisiones bancarias, así como una cantidad para la comida que se realiza con los empleados al finalizar el año.

Redenza S.A.

Presupuesto de efectivo del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

Conceptos	Anexo	Julio	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Saldo inicial		20,073	11,000	11,000	11,000	21,061	11,000	20,073
Más entradas								
Ventas	1 C19/19	276,885	279,987	276,719	274,518	374,407	2,117,614	3,600,130
Iva retenido	1 C19/19	41,533	41,998	41,508	41,178	56,161	317,642	540,020
Efectivo disponible		338,491	332,985	329,227	326,696	451,629	2,446,256	4,160,223
Menos salidas								
Pago a proveedores	2 C1/1	222,899	225,395	222,765	220,991	301,407	1,704,735	2,898,192
Gastos de operación:								
Que no gravan iva								
Sueldos y salarios	3 C 8/11	41,454	41,454	41,495	41,454	41,495	57,679	265,031
Que gravan iva								
Renta	3 C 10/11	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	48,000
Honorarios	" "	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	36,000
Seguros	" "	5,500	0	5,500	0	5,500	0	16,500
Comunicaciones	" "	500	500	500	500	500	500	3,000

Redenza S.A.

Presupuesto de efectivo
del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

Conceptos	Anexo	Julio	Agos.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Paperería	" "	570	100	570	100	570	550	2,460
Fletes sobre compras	" "	300	0	300	0	300	300	1,200
Mantto. equipo de comp.	" "	0	610	0	0	0	0	610
Comisiones bancarias	" "	70	70	70	70	70	70	420
Comida fin de año	" "	0	0	0	0	0	1,540	1,540
Iva	" "	3,141	2,292	3,141	2,201	3,141	2,544	16,460
Pago de impuestos, cuotas y contribuciones	4 C 3/3	30,576	31,571	21,421	31,947	10,472	32,988	158,974
Total de salidas		319,010	315,992	309,762	311,263	377,455	1,814,906	3,448,387
Flujo de efectivo		19,481	16,993	19,465	15,433	74,175	631,350	711,836
Menos:								
Efectivo mínimo en caja/bancos.		11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	61,000	711,836
Sobrantes o (faltantes) de efectivo		8,481	5,993	8,465	(5,628)	63,175	570,350	650,836
Flujo de efectivo menos:								
Inversiones o (traspasos) de efectivo		8,481	5,993	8,465	(5,628)	63,175	570,350	650,836
Saldo final de efectivo		11,000	11,000	11,000	21,061	11,000	61,000	61,000

Redenza S.A.

Presupuesto de efectivo
del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

Control de Inversiones:

Conceptos	Julio	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Saldo inicial	706,454	715,899	722,740	732,055	727,225	791,254	706,454
Más entradas							
Inversiones del mes	8,481	5,993	8,465		63,175	570,350	656,464
Intereses	964	848	850	852	854	856	5,224
Menos:							
Retiros				5,682			5,682
Saldo final	715,899	722,740	732,055	727,225	791,254	1,362,460	1,362,460

Conclusiones

- No obstante los cambios tan acelerados en el campo económico y financiero de las empresas, la actividad de la Contaduría Pública sigue imperando con excelencia a requerimientos de los sectores público y privado.
- Una de las principales responsabilidades ejercidas por el Contador Público es la de la administración del efectivo y en general, del patrimonio de las empresas; la administración de tesorería comprende pues, el manejo del dinero de la empresa con objeto de obtener la mayor disponibilidad del efectivo y el máximo de ingresos por intereses sobre cualquier fondo que no se este utilizando.
- Si la empresa no tiene una planeación y un control permanente y eficiente de sus entradas y salidas de efectivo, elaborando portafolios de sus inversiones para sus sobrantes de efectivo, correrá siempre el riesgo de poner en duda la marcha del negocio.
- El profesional de la contaduría para la adecuada realización de su trabajo en el manejo del efectivo puede aplicar todas las herramientas ofrecidas por el conocimiento humano que le permitan el manejo eficiente del activo disponible, planeando y controlando la captación y aplicación de recursos, fortaleciendo y desarrollando el negocio.

- El Contador Público debe tener plenamente identificadas las variables sujetas a su control como es el caso de la programación de pagos, el nivel en el saldo de efectivo, la previsión de carencias de recursos, con el objeto de maximizar el rendimiento del efectivo e informar de los problemas financieros que enfrenta la organización y poderlos resolver.
- La elaboración del flujo de efectivo así como el presupuesto correspondiente contribuye en gran medida a la adecuada toma de decisiones ya que se pueden reducir al máximo los riesgos de falta de efectivo, estableciendo límites para los gastos que se vayan generando los cuales deben agregar valor.

Glosario

Acciones: Son títulos que representan parte del capital social de una empresa que son colocados entre el gran público inversionista a través de la BMV para obtener financiamiento. La tenencia de las acciones otorga a sus compradores los derechos de un socio.

Aceptaciones bancarias: Las aceptaciones bancarias son la letra de cambio (o aceptación) que emite un banco en respaldo al préstamo que hace a una empresa. El banco, para fondearse, coloca la aceptación en el mercado de deuda, gracias a lo cual no se respalda en los depósitos del público.

Bonos: Títulos de deuda emitidos por una empresa o por el Estado. En ellos se especifica el monto a reembolsar en un determinado plazo, las amortizaciones totales o parciales, los intereses periódicos y otras obligaciones del emisor.

Bonos bancarios de desarrollo (Bodes): Son instrumentos con vigencia superior a tres años que se documentan a través de un título múltiple y que otorgan a sus tenedores un rendimiento igual al que ofrecen los cetes, más un porcentaje adicional de premio.

Bonos bancarios de infraestructura (BBI): instrumentos pasivos de captación bancaria, cuyo objeto es apoyar proyectos de infraestructura nacional, mediante créditos a largo plazo.

Bonos bancarios para la vivienda (Bovis): instrumentos pasivos de captación bancaria, cuyo objeto es apoyar la adquisición y/o mantenimiento de viviendas, mediante el otorgamiento de créditos hipotecarios.

Bonos de desarrollo del Gobierno Federal (Bondes): títulos de deuda emitidos por el Gobierno Federal con el propósito de financiar proyectos de maduración prolongada.

Bonos de prenda: Es la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado de depósito correspondiente.

Bonos de renovación urbana (Bores): crédito colectivo a cargo del gobierno federal con objeto de indemnizar a los dueños de los inmuebles expropiados a raíz de los sismos de 1985.

Carta de crédito: Documento escrito en que se ordena a uno o varios corresponsales que entreguen a una persona determinada, en tiempo también determinado, cierta cantidad o cantidades de dinero sujetas al máximo que se indique. Documento que se utiliza para dar forma a una apertura de crédito bancario en favor de un exportador, que será efectiva en relación con la importación de mercancías de un comprador nacional.

Centenarios de oro: monedas de metal precioso amarillo que contienen 1.2057 onzas troy de oro, emitidas por el gobierno de México.

Certificados de depósito: Documento que acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el almacén que lo emite.

Certificados de depósito bancario: son instrumentos de inversión emitidos por instituciones de crédito bancarias, dirigidos a los inversionistas con sobrantes de tesorería; su tasa de rendimiento está referenciada a la tasa de interés interbancario de equilibrio, revisada periódicamente.

Certificado de participación ordinaria: Títulos representativos del derecho provisional sobre los rendimientos y otros beneficios de títulos o bienes integrados en un fideicomiso irrevocable.

Certificados de participación inmobiliaria: Títulos colocados en el mercado bursátil por instituciones crediticias con cargo a un fideicomiso cuyo patrimonio se integra por bienes inmuebles.

Certificados de plata (Ceplatas): títulos de crédito emitidos por instituciones bancarias con respaldo fiduciario de 100 onzas troy de plata.

Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes): títulos de crédito al portador emitidos y liquidados por el Gobierno Federal a su vencimiento.

Crédito colateral: es un préstamo del tipo quirografario, con la variante de que existen garantías reales como documentos de la cartera del cliente o contrarecibos de empresas como Petróleos Mexicanos, Productos Pesqueros Mexicanos, etc., y la amortización del préstamo es al vencimiento de los documentos.

Créditos con saldos compensatorios: son préstamos contratados para que los clientes, de las Sociedades Nacionales de Crédito mantengan un porcentaje del crédito como saldo promedio en cuentas de cheques.

Crédito comercial irrevocable: son préstamos contratados para la importación de bienes y productos terminados, mediante una institución de crédito mexicana representando a la empresa, por conducto de una carta de crédito, poniéndose de acuerdo con una institución de crédito extranjera que representará al proveedor, efectuando el pago el banco mexicano al banco extranjero en moneda del país del proveedor, al envío de los bienes o productos terminados.

Crédito directo quirografario: otorgamiento de dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré, por parte de una Institución Nacional de Crédito.

Crédito documentario: mediante esta operación una sociedad Nacional de Crédito se compromete, mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsables por cuenta del acreditado, el importe de bienes específicos a un beneficiario "x", contra documentación. Esta operación puede ser revocable, cuando el que lo establece puede cancelarlo, o irrevocable cuando se requiere para su cancelación que todas las partes estén de acuerdo.

Créditos en cuenta corriente: son préstamos contratados para que los clientes de las sociedades nacionales de crédito puedan disponer en el momento que lo deseen de una suma acordada, utilizando cheques. Es el crédito revolvente clásico y una derivación de éste es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la sociedad nacional de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios de consumo que este adquiera.

Créditos para la adquisición de consumo duradero: Son créditos que se otorgan a personas físicas sujetas de crédito a plazos de 6, 12, 18 ó 24 meses. La forma de pago es mensual con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se documenta mediante pagaré y la garantía la constituye la factura endosada.

Crédito personal: se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de 3, 6, 9 u 11 meses, por monto variables, con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se paga mensualmente, se documenta mediante pagaré y requiere de aval.

Crédito prendario: es una operación de crédito por medio de la cual el banco entrega a una persona llamada "prestatario" cierta cantidad de dinero equivalente a un tanto por ciento del valor de la prenda, misma que cede el propio prestatario en garantía, firmando además un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los correspondientes intereses, debiendo quedar descrita en el mismo la garantía de que se trate.

Crédito Simple: operación mediante la cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a favor del acreditado, quien se obliga a restituirlo, o a cubrirlo oportunamente, pagarle los intereses, prestaciones y comisiones que se estipulen al acreditante Institución Nacional de Crédito.

Descuento automático: este crédito se limita a las micro y pequeñas empresas. El banco intermediario únicamente presenta su solicitud, acompañada del formulario diseñado para este tipo de créditos. La puesta en marcha del sistema de teleproceso permitió hacer más ágil el descuento automático, ya que el mismo día en que el intermediario financiero presenta su solicitud, o a más tardar 24 horas, se transfieren los recursos a los intermediarios, para que estos a su vez los ponga a disposición del empresario.

Descuento de documentos comerciales: operación mediante la cual una Institución Nacional de Crédito, anticipa al tenedor de un título de crédito su importe o valor, descontando los intereses, calculados por los días que median entre la fecha de su vencimiento y la fecha anticipada en que se lleva a cabo la operación.

Dividendos: derechos decretados por las empresas emisoras de acciones.

Fideicomiso: contrato por medio del cual una persona llamada fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria.

Inversionistas: Personas físicas o morales, nacionales o extranjeras, que, a través de una casa de bolsa colocan sus recursos a cambio de valores, para obtener rendimientos. En los mercados bursátiles del mundo destaca la participación del grupo de los llamados "inversionistas institucionales", representado por sociedades de inversión, fondos de pensiones, y otras entidades con alta capacidad de inversión y amplio conocimiento del mercado y de sus implicaciones.

Liquidez: Calidad de un valor para ser negociado en el mercado con mayor o menor facilidad.

Oferta pública: Colocación inicial de valores entre el público inversionista.

Onzas troy de plata: metal blanco, brillante y dúctil con peso de 1/16 de libra (928.3495 gramos de plata ley). Su precio se fija todos los días en los mercados internacionales, expresados en dólares americanos, y en nuestro país en pesos mexicanos.

Papel comercial: Pagarés suscritos por sociedades anónimas mexicanas denominados en moneda nacional y destinados a circular en el mercado de valores. El financiamiento que obtiene la empresa a través de este tipo de instrumento es a corto plazo, opera como una línea de crédito anual y se puede emitir a plazos entre 1 y 360 días.

Pagaré financiero: Son pagarés suscritos en moneda nacional por arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero cuya finalidad es obtener financiamiento a mediano plazo, su vencimiento oscila entre uno y tres años.

Pagaré a mediano plazo: Títulos de crédito que documentan una promesa de pago a mediano plazo (no menos de un año ni más de siete) de una suma determinada de dinero, suscrito por sociedades anónimas mexicanas y denominados en moneda nacional, destinados a circular en el mercado de valores.

Prenda: Está constituida por la entrega al acreedor, de los bienes o títulos de crédito, si estos son al portador, por el endoso de títulos de crédito a favor del acreedor, si se trata de títulos nominativos, por la entrega al acreedor del título o del documento en que el crédito conste, cuando el título o crédito materia de la prenda no esa negociable, por el depósito de los bienes o títulos, si estos son al portador, por el depósito de los bienes a disposición del acreedor, en locales cuyas llaves queden en poder de éste aún cuando tales locales sean de la propiedad o se encuentren dentro de establecimiento del deudor.

Remesas: es una operación de crédito que consiste en tomar en firme cheques y/o documentos de un cliente, cobrables en una plaza diferente a la de donde se reciben, encargándose el acreditante de hacerlos efectivos a través de sus sucursales en el país o en el extranjero, según sea el caso.

Rendimientos: Ganancia de capital. Beneficio que produce una inversión. El rendimiento anualizado y expresado porcentualmente respecto a la inversión se denomina tasa de rendimiento.

Sociedades de inversión: Sociedades anónimas constituidas con el objeto de adquirir valores y documentos seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista.

Sociedades de inversión comunes: son instituciones financieras que captan recursos de pequeños y medianos ahorradores, para invertirlos en valores y documentos de renta variable y renta fija inscritos el Registro Nacional de valores e intermediarios, como son: acciones, obligaciones o cetes.

Sociedades de inversión de renta fija: se les conoce también como fondos del mercado de dinero formando su cartera únicamente con valores y documentos de renta fija de rendimiento preestablecido entre los cuales están las obligaciones, el papel comercial, las aceptaciones bancarias, los cetes y los pagarés bancarios.

Tarjeta empresarial: está orientada a dar a los micro y pequeños empresarios acceso inmediato y revolvente al crédito. Permite obtener efectivo en forma inmediata hasta por 10 por ciento de límite de la tarjeta. Además contribuye a eliminar los riesgos del manejo de efectivo.

Tasa de interés: Porcentaje de rendimiento (para el inversionista) o costo (para el emisor), respecto al capital comprometido por un instrumento de deuda.

Títulos: Documentos que representan el derecho que tiene su poseedor sobre un capital o crédito. Estos documentos son objeto de comercio y su cesión o endoso transfiere la propiedad o derechos implícitos.

Títulos de crédito: Son los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna.

Transferencia: Se entenderá por transferencia el cambio de propiedad de valores. En el caso del Depósito de Valores, el cambio de propiedad se hará por el procedimiento de giro o transferencia de cuenta a cuenta, mediante asientos en los registros de la institución.

Traspaso: Transferencia entre cuentas.

Udibonos: Bonos del gobierno federal a largo plazo denominados en unidades de inversión. La conversión a moneda nacional se realiza al precio de la udi, vigente en el día que se haga la liquidación correspondiente.

Valor nominal: Es el precio de referencia, expresado en moneda nacional, que aparece en los títulos en el momento de su emisión, como expresión de parte del capital contable que represente y como antecedente para definir el precio de su suscripción. En los títulos de deuda, el valor nominal es el valor del título a vencimiento.

Bibliografia

Básica:

- Burbano Ruíz, Jorge: "Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos" 2ª edición, editorial Mc Graw-Hill. Colombia 1995.
- Del Río González, Cristóbal: "El Presupuesto" 8ª edición, editorial ECAFSA. México 2000.
- Elizondo López, Arturo: "El Proceso Contable 1" décima primera reimpresión de la 2ª edición, editorial ECAFSA. México 2000.
- Elizondo López, Arturo: "El Proceso Contable 3" sexta reimpresión de la 2ª edición, editorial ECAFSA. México 2000.
- Guajardo Cantú, Gerardo: "Contabilidad Financiera" 2ª edición, editorial Mc Graw-Hill. México 1995.
- Herrera Avendaño, Carlos: "Fuentes de Financiamiento" segunda reimpresión de la 1ª edición, editorial SICCO. México 2001.
- Lawrence J., Gitman: "Administración Financiera Básica" 3ª edición, editorial Harla. México 1998.
- Levy, Luis Haime: "Planeación Financiera en la Empresa Moderna" ediciones fiscales ISEF. México 1997.
- Madroño Cosío, Manuel Enrique: "Administración Financiera del Circulante" 3ª edición, Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C. México 1998.

Bibliografía

- Perdomo Moreno, Abrahám: "Administración de Inversiones 3" ediciones PEMA. México 2001.
- Perdomo Moreno, Abrahám: "Administración Financiera de Tesorería" 1ª edición, ediciones PEMA. México 2001.
- Perdomo Moreno, Abrahám: "Administración Financiera del Capital de Trabajo" 2ª edición, ediciones PEMA. México 2001.
- Perdomo Moreno, Abrahám: "Análisis e interpretación de Estados Financieros" 4ª edición, ediciones PEMA. México 2000.
- Perdomo Moreno, Abrahám: "Elementos Básicos de Administración Financiera" 9ª edición, ediciones PEMA. México 2001.
- Reyes Ponce, Agustín: "Administración Moderna" editorial Limusa. México 2000.

Documental:

- "Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de crédito", publicada el Diario Oficial de la Federación del 14 de enero de 1985, actualizada con las reformas, adiciones y derogaciones de los Decretos publicados en el Diario Oficial de la federación de 1 y 4 de junio de 2001.

- "Ley de Instituciones de Crédito", publicada en el Diario Oficial de la Federación del 18 de julio de 1990, reformada y adicionada por los Decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación del 19 de junio de 1992, 23 de julio y 23 de diciembre de 1993, 22 de julio de 1994, 15 de febrero, 28 de abril y 17 de noviembre de 1995, 30 de abril y 23 de mayo de 1996, 7 de mayo de 1997, 18 y 19 de enero y 17 de mayo de 1999, 5 de enero y 23 de mayo de 2000 y 4 de junio del 2001.
- "Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito", publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de agosto de 1932, modificada por últimas veces por Decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación del 24 de mayo de 1996 y del 23 de mayo del 2000. 48ª edición, editorial Porrúa. México 2000.
- "Principios de Contabilidad" 16ª edición, Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C., México febrero del 2001.

En línea:

- http://www.vector.com.mx/static/openpageatsite_openagent_dvc_4.html: "Mercado de Dinero", México agosto del 2001.
- <http://www.monografias.com/trabajos7/plane/shtml>: "Planeación Estratégica", agosto del 2001.
- <http://www.monografias.com/trabajos/foda/shtml>: "Esto es FODA" Buenos Aires, Argentina octubre del 2001.

Bibliografía

- <http://www.cnbv.gob.mx/bursatil/instrumentos.htm>: "Entidades emisoras y principales instrumentos del Mercado de Valores", México enero del 2002.

Complementaria:

- Domínguez Orózcó, Jaime: "Reexpresión", 17ª edición, ediciones fiscales ISEF, México 2002.
- Furado, Celso: "Prefacio a una nueva economía política", editorial Siglo XXI, México 1976.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos: "El Contador Público en la era de la información", 1ª edición, IMCP A.C., México 1999.
- Latapí Ramírez, Mariano: "Información financiera para el siglo XXI" edit. SICCO, México 2001.
- Mercado H., Salvador: "¿Cómo hacer una Tesis?" 2ª edición, editorial Limusa, México 2001.
- Munch Galindo, Lourdes: "Contabilidad de Sociedades", editorial Mc Graw-Hill, México 1999.
- Schmelkes, Corina: "Manual para la presentación de anteproyectos e informes de investigación", 2ª edición, editorial Oxford, México 2001.

Anexos

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 1/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
B a t i d o r a s							
Black and Decker							
Precio vta.	425	425	425	425	425	425	425
Unidades	2	2	2	2	4	25	37
	850	850	850	850	1,700	10,625	15,725
Italica							
Precio vta.	125	125	125	125	125	125	125
Unidades	2	3	2	2	3	35	47
	250	375	250	250	375	4,375	5,875
Moulinex easy max							
Precio vta.	225	225	225	225	225	225	225
Unidades	2	2	2	2	3	25	36
	450	450	450	450	675	5,625	8,100
Oster							
Precio vta.	450	450	450	450	450	450	450
Unidades	2	2	2	2	1	20	29
	900	900	900	900	450	9,000	13,050
Subtotal	2,450	2,575	2,450	2,450	3,200	29,625	42,750

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 2/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
C o m p o n e n t e s d e a u d i o							
Aiwa							
Precio vta.	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800
Unidades	2	2	2	2	4	18	30
	5,600	5,600	5,600	5,600	11,200	50,400	84,000
Daewo							
Precio vta.	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290
Unidades	2	2	2	2	3	16	27
	6,580	6,580	6,580	6,580	9,870	52,640	88,830
JVC							
Precio vta.	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100
Unidades	3	3	3	3	4	16	32
	6,300	6,300	6,300	6,300	8,400	33,600	67,200
Kenwood							
Precio vta.	3,199	3,199	3,199	3,199	3,199	3,199	3,199
Unidades	3	3	3	3	4	14	30
	9,597	9,597	9,597	9,597	12,796	44,786	95,970

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 3/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Panasonic							
Precio vta.	2,345	2,345	2,345	2,345	2,345	2,345	2,345
Unidades	2	2	2	2	5	18	31
	4,690	4,690	4,690	4,690	11,725	42,210	72,695
Phillips							
Precio vta.	1,699	1,699	1,699	1,699	1,699	1,699	1,699
Unidades	2	2	2	2	4	30	42
	3,398	3,398	3,398	3,398	6,796	50,970	71,358
Pioneer							
Precio vta.	2,950	2,950	2,950	2,950	2,950	2,950	2,950
Unidades	2	2	2	2	3	25	36
	5,900	5,900	5,900	5,900	8,850	73,750	106,200
Samsung							
Precio vta.	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950
Unidades	2	2	2	2	3	14	25
	7,900	7,900	7,900	7,900	11,850	55,300	98,750

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 4/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Sony							
Precio vta.	4,260	4,260	4,260	4,260	4,260	4,260	4,260
Unidades	3	3	3	3	3	12	27
	12,780	12,780	12,780	12,780	12,780	51,120	115,020
Sony							
Precio vta.	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750
Unidades	3	3	3	3	4	12	28
	11,250	11,250	11,250	11,250	15,000	45,000	105,000
Subtotal	73,995	73,995	73,995	73,995	109,267	499,776	905,023
E s t u f a s							
Acros							
Precio vta.	4,930	4,930	4,930	4,930	4,930	4,930	4,930
Unidades	2	2	2	2	3	10	21
	9,860	9,860	9,860	9,860	14,790	49,300	103,530
Blue Point							
Precio vta.	5,160	5,160	5,160	5,160	5,160	5,160	5,160
Unidades	2	2	2	2	2	8	18
	10,320	10,320	10,320	10,320	10,320	41,280	92,880

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 5/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
IEM							
Precio vta.	2,550	2,550	2,550	2,550	2,550	2,550	2,550
Unidades	3	3	3	3	4	11	27
	7,650	7,650	7,650	7,650	10,200	28,050	68,850
Mabe							
Precio vta.	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750
Unidades	1	3	3	3	3	12	25
	2,750	8,250	8,250	8,250	8,250	33,000	68,750
Supermatic							
Precio vta.	1,310	1,310	1,310	1,310	1,310	1,310	1,310
Unidades	2	3	3	3	3	20	34
	2,620	3,930	3,930	3,930	3,930	26,200	44,540
Whirpool							
Precio vta.	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800
Unidades	2	2	2	2	3	8	19
	5,600	5,600	5,600	5,600	8,400	22,400	53,200
Subtotal	38,800	45,610	45,610	45,610	55,890	200,230	431,750

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 6/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
E x t r a c t o r e s							
Braun							
Precio vía.	299	299	299	299	299	299	299
Unidades	2	4	2	2	3	23	36
	598	1,196	598	598	897	6,877	10,764
Moulinex Centri							
Precio vía.	435	435	435	435	435	435	435
Unidades	2	2	2	2	3	25	36
	870	870	870	870	1,305	10,875	15,660
Oster							
Precio vía.	476	476	476	476	476	476	476
Unidades	2	2	2	2	2	25	35
	952	952	952	952	952	11,900	16,660
Tur Mix							
Precio vía.	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150
Unidades	4	5	2	2	9	30	52
	4,600	5,750	2,300	2,300	10,350	34,500	59,800
Subtotal	7,020	8,768	4,720	4,720	13,504	64,152	102,884

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 7/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
H o r n o s m i c r o n d a s							
Daewo							
Precio via.	1,415	1,415	1,415	1,415	1,415	1,415	1,415
Unidades	3	3	3	3	3	30	45
	4,245	4,245	4,245	4,245	4,245	42,450	63,675
Lg							
Precio via.	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050
Unidades	1	1	1	1	2	26	32
	4,050	4,050	4,050	4,050	8,100	105,300	129,600
Panasonic inverter							
Precio via.	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780
Unidades	2	2	2	2	2	28	38
	3,560	3,560	3,560	3,560	3,560	49,840	67,640
Sharp							
Precio via.	1,420	1,420	1,420	1,420	1,420	1,420	1,420
Unidades	2	3	3	3	3	26	40
	2,840	4,260	4,260	4,260	4,260	36,920	56,800
Subtotal	14,695	16,115	16,115	16,115	20,165	234,510	317,715

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 8/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
H o r n o s t o s t a d o r e s							
Black and Decker							
Precio vía.	499	499	499	499	499	499	499
Unidades	3	3	3	3	3	20	35
	1,497	1,497	1,497	1,497	1,497	9,980	17,465
Moulinex							
Precio vía.	499	499	499	499	499	499	499
Unidades	3	3	3	3	3	20	35
	1,497	1,497	1,497	1,497	1,497	9,980	17,465
Procter Silex							
Precio vía.	385	385	385	385	385	385	385
Unidades	3	3	3	3	3	20	35
	1,155	1,155	1,155	1,155	1,155	7,700	13,475
Subtotal	4,149	4,149	4,149	4,149	4,149	27,660	48,405
L a v a d o r a s							
Acros							
Precio vía.	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
Unidades	2	2	2	2	2	15	25
	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	46,500	77,500

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 9/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Daewo							
Precio <i>via.</i>	1,595	1,595	1,595	1,595	1,595	1,595	1,595
Unidades	3	3	3	3	3	3	40
	4,785	4,785	4,785	4,785	4,785	4,785	63,800
Easy							
Precio <i>via.</i>	3,949	3,949	3,949	3,949	3,949	3,949	3,949
Unidades	1	1	1	1	2	14	20
	3,949	3,949	3,949	3,949	7,898	55,286	78,980
Hoover							
Precio <i>via.</i>	3,015	3,015	3,015	3,015	3,015	3,015	3,015
Unidades	2	2	2	2	2	20	30
	6,030	6,030	6,030	6,030	6,030	60,300	90,450
fem							
Precio <i>via.</i>	2,959	2,959	2,959	2,959	2,959	2,959	2,959
Unidades	1	1	1	1	1	12	17
	2,959	2,959	2,959	2,959	2,959	35,508	50,303

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 10/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Supermatic							
Precio vta.	815	815	815	815	815	815	815
Unidades	3	3	3	3	3	25	40
	2,445	2,445	2,445	2,445	2,445	20,375	32,600
Supermatic							
Precio vta.	1,710	1,710	1,710	1,710	1,710	1,710	1,710
Unidades	2	2	2	2	2	30	40
	3,420	3,420	3,420	3,420	3,420	51,300	68,400
Subtotal	29,788	29,788	29,788	29,788	33,737	309,144	462,033
L i c u a d o r a s							
Black and Decker							
Precio vta.	310	310	310	310	310	310	310
Unidades	2	2	3	2	3	30	42
	620	620	930	620	930	9,300	13,020
Hamilton Beach							
Precio vta.	215	215	215	215	215	215	215
Unidades	3	2	3	2	3	30	43
	645	430	645	430	645	6,450	9,245

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 11/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Moulinex							
Precio vta.	260	260	260	260	260	260	260
Unidades	3	3	3	2	5	25	41
	780	780	780	520	1,300	6,500	10,660
Oster/ Osterizer							
Precio vta.	380	380	380	380	380	380	380
Unidades	3	2	3	2	3	22	35
	1,140	760	1,140	760	1,140	8,360	13,300
Oster/ Osterizer							
Precio vta.	465	465	465	465	465	465	465
Unidades	3	2	2	3	3	21	34
	1,395	930	930	1,395	1,395	9,765	15,810
Phillips							
Precio vta.	185	185	185	185	185	185	185
Unidades	3	2	2	3	3	30	43
	555	370	370	555	555	5,550	7,955
Subtotal	5,135	3,890	4,795	4,280	5,965	45,925	69,990

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 12/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
P l a n c h a s							
Black and Decker							
Precio vía.	120	120	120	120	120	120	120
Unidades	3	3	3	3	8	27	47
	360	360	360	360	960	3,240	5,640
Black and Decker							
Precio vía.	125	125	125	125	125	125	125
Unidades	3	3	3	3	5	27	44
	375	375	375	375	625	3,375	5,500
Italica							
Precio vía.	195	195	195	195	195	195	195
Unidades	3	3	3	3	2	27	41
	585	585	585	585	390	5,265	7,995
Moulinex Chromate							
Precio vía.	265	265	265	265	265	265	265
Unidades	3	3	3	3	3	27	42
	795	795	795	795	795	7,155	11,130

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 13/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Oster							
Precio vía.	157	157	157	157	157	157	157
Unidades	3	3	3	3	3	3	42
	471	471	471	471	471	4,239	6,594
Phillips comfort							
Precio vía.	245	245	245	245	245	245	245
Unidades	3	3	3	3	3	3	42
	735	735	735	735	735	6,615	10,290
T-fal							
Precio vía.	395	395	395	395	395	395	395
Unidades	3	3	3	3	3	3	42
	1,185	1,185	1,185	1,185	1,185	10,665	16,590
Subtotal	4,506	4,506	4,506	4,506	5,161	40,554	63,739
R a d i o g r a b a d o r a s							
Aiwa							
Precio vía.	890	890	890	890	890	890	890
Unidades	2	3	3	3	3	20	34
	1,780	2,670	2,670	2,670	2,670	17,800	30,260

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 14/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Jvc							
Precio vta.	910	910	910	910	910	910	910
Unidades	2	3	3	3	2	20	33
	1,820	2,730	2,730	2,730	1,820	18,200	30,030
Sony							
Precio vta.	950	950	950	950	950	950	950
Unidades	3	3	3	3	3	30	45
	2,850	2,850	2,850	2,850	2,850	28,500	42,750
Subtotal	6,450	8,250	8,250	8,250	7,340	64,500	103,040
R e f r i g e r a d o r e s							
Acros							
Precio vta.	4,999	4,999	4,999	4,999	4,999	4,999	4,999
Unidades	1	1	1	1	2	16	22
	4,999	4,999	4,999	4,999	9,998	79,984	109,978
Acros							
Precio vta.	3,910	3,910	3,910	3,910	3,910	3,910	3,910
Unidades	2	2	2	2	2	16	26
	7,820	7,820	7,820	7,820	7,820	62,560	101,660

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 15/19

Artículo	Jul.	Ag.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Daewo							
Precio vía.	3,425	3,425	3,425	3,425	3,425	3,425	3,425
Unidades	1	2	2	2	3	16	26
	3,425	6,850	6,850	6,850	10,275	54,800	89,050
General Electric							
Precio vía.	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
Unidades	1	2	2	2	3	16	26
	3,800	7,600	7,600	7,600	11,400	60,800	98,800
Lg							
Precio vía.	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300
Unidades	2	2	2	2	2	8	18
	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	50,400	113,400
Mabe							
Precio vía.	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615
Unidades	2	3	3	3	5	16	32
	9,230	13,845	13,845	13,845	23,075	73,840	147,680
Subtotal	41,874	53,714	53,714	53,714	75,168	382,384	660,568

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 16/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
S a n d w i c h e r a s							
Moulinex							
Precio vía.	459	459	459	459	459	459	459
Unidades	2	2	2	2	2	15	25
	918	918	918	918	918	6,885	11,475
Oser							
Precio vía.	305	305	305	305	305	305	305
Unidades	1	2	2	2	2	16	25
	305	610	610	610	610	4,880	7,625
Phillips							
Precio vía.	355	355	355	355	355	355	355
Unidades	1	2	2	2	2	16	25
	355	710	710	710	710	5,680	8,875
T-fal							
Precio vía.	429	429	429	429	429	429	429
Unidades	1	2	2	2	2	16	25
	429	858	858	858	858	6,864	10,725
Subtotal	2,007	3,096	3,096	3,096	3,096	24,309	38,700

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 17/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
T e l e v i s o r e s							
Daewo							
Precio vta.	1,710	1,710	1,710	1,710	1,710	1,710	1,710
Unidades	2	2	2	2	5	20	33
	3,420	3,420	3,420	3,420	8,550	34,200	56,430
JVC							
Precio vta.	2,620	2,620	2,620	2,620	2,620	2,620	2,620
Unidades	3	2	2	2	2	18	29
	7,860	5,240	5,240	5,240	5,240	47,160	75,980
Panasonic							
Precio vta.	4,495	4,495	4,495	4,495	4,495	4,495	4,495
Unidades	3	2	2	2	3	16	28
	13,485	8,990	8,990	8,990	13,485	71,920	125,860
Philco							
Precio vta.	1,910	1,910	1,910	1,910	1,910	1,910	1,910
Unidades	9	2	2	2	4	14	33
	17,190	3,820	3,820	3,820	7,640	26,740	63,030
Subtotal	41,955	21,470	21,470	21,470	34,915	180,020	321,300

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas
del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 18/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
V e n t i l a d o r e s							
Phillips							
Precio vía.	475	475	475	475	475	475	475
Unidades	2	2	2	0	0	0	6
	950	950	950	0	0	0	2,850
Phillips							
Precio vía.	368	368	368	368	368	368	368
Unidades	2	2	2	0	0	0	6
	736	736	736	0	0	0	2,208
Subtotal	1,686	1,686	1,686	0	0	0	5,058
T o s t a d o r e s							
Black and Decker							
Precio vía.	360	360	360	360	360	360	360
Unidades	5	5	5	5	5	30	56
	1,800	1,800	1,800	1,800	2,160	10,800	20,160

Redenza S.A.

Pronóstico de ventas

del 1° de junio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 1
C 19/19

Artículo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Proctor Silex							
Precio vta.	115	115	115	115	115	115	115
Unidades	5	5	5	5	6	35	61
	575	575	575	575	690	4.025	7.015
Subtotal	2,375	2,375	2,375	2,375	2,850	14,825	27,175
Vtas. Tot.	276,885	279,987	276,719	274,518	374,407	2,117,614	3,600,130
IVA	41,533	41,998	41,508	41,178	56,161	317,642	540,020
Cobro total	318,418	321,985	318,227	315,696	430,568	2,435,256	4,140,150

Redenza S.A. de C.V.

Pronóstico de compras
del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 2
C 1/1

Mes	Compras	IVA	Total a pagar	Fecha de pago
junio	193,825	29,074	222,899	julio
julio	195,996	29,399	225,395	agosto
agosto	193,709	29,056	222,765	septiembre
septiembre	192,166	28,825	220,991	octubre
octubre	262,093	39,314	301,407	noviembre
noviembre	1,482,378	222,357	1,704,735	diciembre
diciembre	489,780	73,467	563,247	2003

**Cuotas obrero-patronales mensuales de la Ley del Seguro Social
Porcentajes de aplicación al salario base de cotización**

Vigente a partir del Año	Enfermedades y maternidad												Invalidez y vida						Guarderías y gastos de pre-ajón social						Retiro													
	Prediccion en especie						Prst. en dinero						Gastos médicos pensionados						Retiro						Retiro													
	Cuota Fija						Utiaca						A						A						A						A							
	Famom	Assegurado	Total	P	A	T	P	A	T	P	A	T	P	A	T	P	A	T	P	A	T	P	A	T	P	A	T	P	A	T	P	A	T					
1-Jul 1997	13.90%	6.00%	2.00%	8.00%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 1999	14.55%	5.51%	1.84%	7.35%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2000	15.20%	5.07%	1.68%	6.70%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2001	15.85%	4.53%	1.52%	6.05%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2002	16.50%	4.04%	1.36%	5.40%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2003	17.15%	3.55%	1.20%	4.75%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2004	17.80%	3.06%	1.04%	4.10%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2005	18.45%	2.57%	0.88%	3.45%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2006	19.10%	2.08%	0.72%	2.80%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2007	19.75%	1.59%	0.56%	2.15%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%
1-Ene 2008	20.40%	1.10%	0.40%	1.50%	0.70%	0.25%	0.95%	0.95%	1.05%	0.375%	1.425%	1.75%	0.625%	2.375%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%	1%	2%	2%	2%	3.15%	1.125%	4.275%	4.18%

NOTAS:

- La cuota fija se pagará sobre la base de un salario mínimo diario vigente en el Distrito Federal
- La base de cotización para el excedente es la diferencia entre el salario de cotización y tres veces el salario mínimo
- De acuerdo con el artículo 74 de la Ley del Seguro Social, para los efectos de la fijación de las primas a cubrir por el seguro de riesgo de trabajo se calcula aplicando los porcentajes al salario base de cotización, según corresponda
- De conformidad con el artículo 28 de la Ley del Seguro Social, el límite superior de la base de cotización es el equivalente a veinticinco veces el salario mínimo que rija en el Distrito Federal
- Para las ramas de invalidez y vida así como cesantía en edad avanzada y vejez, el límite será de quince veces el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, el que aumentará un salario mínimo por cada año subsecuente hasta llegar a veinticinco en el año 2007. El incremento de un salario mínimo se hará en el mes de julio de cada año.

**Cuotas obrero-patronales al IMSS
Correspondientes al mes de julio del 2002**

D/M	SDI	DAM	Enfermedades y maternidad												Riesgo de trabajo	Guard. y gtos.	Retiro		
			Presta. en especie			Prest. dinero			Gtos. médicos pensionados			Invalidez y vida		P			A	P	A
			C. F.	Excedente		P	Unica		P	A	P	A	P						
				P	A		P	A						P			A	P	A
31	94.26	2,922.06	215.60			20.45	7.31	30.68	10.96	51.14	18.26	30.68	29.22	92.04	32.87				
31	94.26	2,922.06	215.60			20.45	7.31	30.68	10.96	51.14	18.26	30.68	29.22	92.04	32.87				
31	94.26	2,922.06	215.60			20.45	7.31	30.68	10.96	51.14	18.26	30.68	29.22	92.04	32.87				
31	112.65	3,492.15	215.60			24.45	8.73	36.67	13.10	61.11	21.83	36.67	34.92	110.00	39.29				
31	103.69	3,214.39	215.60			22.50	8.04	33.75	12.05	56.25	20.09	33.75	32.14	101.25	36.16				
31	112.65	3,492.15	215.60			24.45	8.73	36.67	13.10	61.11	21.83	36.67	34.92	110.00	39.29				
31	258.88	8,025.28	215.60	165.86	55.83	56.18	20.06	84.27	30.09	140.44	50.16	84.27	80.25	252.80	90.28				
31	67.63	2,096.53	215.60			14.68	5.24	22.01	7.86	36.59	13.10	22.01	20.97	66.04	23.59				
31	103.42	3,206.02	215.60			22.44	8.02	33.66	12.02	56.11	20.04	33.66	32.06	100.99	36.07				
31	345.62	10,714.22	215.60	274.49	92.40	75.00	26.79	112.50	40.18	187.50	66.96	112.50	107.14	337.50	120.53				
31	82.70	2,563.70	215.60			17.95	6.41	26.92	9.61	44.86	16.02	26.92	25.64	80.76	28.84				
T. Patron		6,776.59	2,371.60	440.35		318.99		478.49		797.49		478.49	455.70	1,435.47					
T. Aseg.		1,230.53		148.23		113.93		170.89		284.82					512.67				

**Cuotas obrero-patronales al IMSS
Correspondientes al mes de agosto del 2002**

DNI	SDI	DAM	Enfermedades y maternidad												Riesgo de trabajo y Guard. y gros.		Retiro Cesantia y vejez		Infonavit
			Prest. en especie		Prest. dinero		Gtos. medicos pensionados		Invalidez y vida		Riesgo de trabajo y Guard. y gros.		Retiro Cesantia y vejez						
			Excedente		Unica		Pensionados		P y A		P y A		P y A						
			P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A					
31	94.26	2,922.06	215.60	20.45	7.31	30.68	10.96	51.14	18.26	30.68	29.22	92.04	32.87	116.88	292.21				
31	94.26	2,922.06	215.60	20.45	7.31	30.68	10.96	51.14	18.26	30.68	29.22	92.04	32.87	116.88	292.21				
31	112.65	3,492.15	215.60	24.45	8.73	36.67	13.10	61.11	21.83	36.67	34.92	110.00	39.29	139.69	349.22				
31	103.69	3,214.39	215.60	22.50	8.04	33.75	12.05	56.25	20.09	33.75	32.14	101.25	36.16	128.58	321.44				
31	112.65	3,492.15	215.60	24.45	8.73	36.67	13.10	61.11	21.83	36.67	34.92	110.00	39.29	139.69	349.22				
31	298.88	8,025.28	215.60	56.18	20.06	84.27	30.09	140.44	50.16	84.27	80.25	252.80	90.28	321.01	802.53				
31	67.63	2,096.53	215.60	14.68	5.24	22.01	7.86	36.69	13.10	20.97	20.97	66.04	23.59	83.86	209.65				
31	103.42	3,206.02	215.60	22.44	8.02	33.66	12.02	56.11	20.04	33.66	32.06	100.99	36.07	128.24	320.60				
31	345.62	10,714.22	215.60	75.00	26.79	112.50	40.18	187.50	66.96	112.50	107.14	337.50	120.93	428.57	1,071.42				
31	82.70	2,563.70	215.60	17.95	6.41	26.92	9.61	44.86	16.02	26.92	25.64	80.76	28.84	102.55	256.37				
T. Patron		6,776.59	2,371.60	440.35	318.99	478.49	170.89	797.49	284.82	478.49	455.70	1,435.47	512.67	1,822.82	4,557.06				
T. Aseg.		1,230.53		148.23		113.93													

**Cuotas obrero-patronales al IMSS
Correspondientes al mes de septiembre del 2002**

D/M	SDI	DAM	Enfermedades y maternidad												Riesgo de trabajo		Guard. y gtos.		Retiro	
			Presta. en especie		Prest. dinero		Gtos. médicos pensionados		Invalidez y vida		P		P		P		A			
			Excedente		Unica		P		A		P		A		P		A			
			C. F.	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	
30	94.26	2,827.80	208.64		19.79	7.07	29.69	10.60	49.49	17.67	29.69	28.28	89.08	31.81						
30	94.26	2,827.80	208.64		19.79	7.07	29.69	10.60	49.49	17.67	29.69	28.28	89.08	31.81						
30	94.26	2,827.80	208.64		19.79	7.07	29.69	10.60	49.49	17.67	29.69	28.28	89.08	31.81						
30	112.65	3,379.50	208.64		23.66	8.45	35.48	12.67	59.14	21.12	35.48	33.80	106.45	38.02						
30	103.69	3,110.70	208.64		21.77	7.78	32.66	11.67	54.44	19.44	32.66	31.11	97.99	35.00						
30	112.65	3,379.50	208.64		23.66	8.45	35.48	12.67	59.14	21.12	35.48	33.80	106.45	38.02						
30	258.88	7,766.40	208.64	160.51	54.03	19.42	81.55	29.12	135.91	48.54	81.55	77.66	244.64	87.37						
30	67.63	2,028.90	208.64		14.20	5.07	21.30	7.61	35.51	12.68	21.30	20.29	63.91	22.83						
30	103.42	3,102.60	208.64		21.72	7.76	32.58	11.63	54.30	19.39	32.58	31.03	97.73	34.90						
30	345.62	10,368.60	208.64	265.64	89.42	72.58	25.92	108.87	38.88	181.45	64.80	108.87	326.61	116.65						
30	82.70	2,481.00	208.64		17.37	6.20	26.05	9.30	43.42	15.51	26.05	24.81	78.15	27.91						
T. Patron		6,557.97	2,295.04	426.15	308.70	143.45	463.06	165.38	771.76	463.06	441.03	1,389.17	496.13							
T. Aseg.		1,190.84			110.25		275.63													

**Cuotas obrero-patronales al IMSS
Correspondientes al mes de noviembre del 2002**

D/M	SDI	DAM	Enfermedades y maternidad												Riesgo de trabajo	Guard. y gfos.	Retiro		
			Presta. en especie			Prest. dinero			Gtos. médicos pensionados			P	P	A			Cesantía y vejez		
			Excedente		Única	P		A	P		A						P	P	A
			P	A	P	A	P	A	P	A	P						P	A	
30	94.26	2,827.80			19.79	7.07	29.69	10.60	49.49	17.67	29.69	28.28	89.08	31.81					
30	94.26	2,827.80	208.64		19.79	7.07	29.69	10.60	49.49	17.67	29.69	28.28	89.08	31.81					
30	94.26	2,827.80	208.64		19.79	7.07	29.69	10.60	49.49	17.67	29.69	28.28	89.08	31.81					
30	112.65	3,379.50	208.64		23.66	8.45	35.48	12.67	59.14	21.12	35.48	33.80	106.45	38.02					
30	103.69	3,110.70	208.64		21.77	7.78	32.66	11.67	54.44	19.44	32.66	31.11	97.99	35.00					
30	112.65	3,379.50	208.64		23.66	8.45	35.48	12.67	59.14	21.12	35.48	33.80	106.45	38.02					
30	258.88	7,766.40	208.64	160.51	54.03	19.42	81.55	29.12	135.91	48.54	81.55	77.66	244.64	87.37					
30	67.63	2,028.90	208.64		14.20	5.07	21.30	7.61	35.51	12.68	21.30	20.29	63.91	22.83					
30	103.42	3,102.60	208.64		21.72	7.76	32.58	11.63	54.30	19.39	32.58	31.03	97.73	34.90					
30	345.62	10,368.60	208.64	265.64	89.42	72.58	25.92	108.87	38.88	181.45	64.80	108.87	326.61	116.65					
30	82.70	2,481.00	208.64		17.37	6.20	25.05	9.30	43.42	15.51	26.05	24.81	78.15	27.91					
T. Patron		6,094.91	2,295.04	426.15		308.70		463.06		771.76		441.03	1,389.17						
T. Aseg.		1,190.84		143.45		110.25		165.38		275.63			496.13						

**Cuotas obrero-patronales al IMSS
Correspondientes al mes de diciembre del 2002**

D/M	SDI	DAM	Enfermedades y maternidad										Riesgo de trabajo	Guard. y gtos.	Retiro			Infonavit
			Prest. en especie		Prest. dinero		Gtos. médicos		Invalidez y vida		y vejez				P	A	A	
			C. F.	Excedente	Unica	A	P	A	P	A	P	A						
31	94.26	2,922.06	215.60		20.45	7.31	30.68	10.96	51.14	18.26	30.68	29.22	92.04	32.87	115.00	287.49		
31	94.26	2,922.06	215.60		20.45	7.31	30.68	10.96	51.14	18.26	30.68	29.22	92.04	32.87	115.00	287.49		
31	94.26	2,922.06	215.60		20.45	7.31	30.68	10.96	51.14	18.26	30.68	29.22	92.04	32.87	115.00	287.49		
31	112.65	3,492.15	215.60		24.45	8.73	36.67	13.10	61.11	21.83	36.67	34.92	110.00	39.29	137.43	343.58		
31	103.69	3,214.39	215.60		22.50	8.04	33.75	12.05	56.25	20.09	33.75	32.14	101.25	36.16	126.50	316.25		
31	112.65	3,492.15	215.60		24.45	8.73	36.67	13.10	61.11	21.83	36.67	34.92	110.00	39.29	137.43	343.58		
31	258.88	8,025.28	215.60	165.86	55.83	56.18	20.06	84.27	30.09	140.44	50.16	84.27	80.25	252.80	315.83	789.58		
31	67.63	2,096.53	215.60		14.68	5.24	22.01	7.86	36.69	13.10	22.01	20.97	66.04	23.59	82.51	206.27		
31	103.42	3,206.02	215.60		22.44	8.02	33.66	12.02	56.11	20.04	33.66	32.06	100.99	36.07	126.17	315.43		
31	345.62	10,714.22	215.60	274.49	92.40	75.00	26.79	112.50	40.18	187.50	66.96	112.50	107.14	337.50	421.66	1,054.14		
31	82.70	2,563.70	215.60		17.96	6.41	26.92	9.61	44.86	16.02	26.92	25.64	80.76	28.84	100.89	252.24		
T. Patron		6,776.59	2,371.60	440.35		318.99	113.93	478.49	797.49	284.82	478.49	455.70	1,435.47	512.67	1,793.42	4,483.56		
T. Aseg.		1,230.53		148.23														

Redenza S.A.

Estimación de sueldos y salarios por pagar
del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 3
C 8/11

Concepto	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Sueldos y salarios	44,101	44,101	44,101	44,101	44,101	60,326	280,831
IMSS	1,231	1,231	1,190	1,231	1,190	1,231	7,304
ISPT	1,416	1,416	1,416	1,416	1,416	1,416	8,496
Neto a pagar	41,454	41,454	41,495	41,454	41,495	57,679	265,031

Estimación de gastos de operación que no gravan IVA
del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 3
C 9/11

Concepto	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Imp. s/norm.	829	829	830	829	830	1,154	5,301
IMSS	5,461	8,333	5,286	8,286	5,286	8,286	40,938
IMSS retenido	718	1,744	695	1,726	695	1,726	7,304
ISPT Retenido	1,416	1,416	1,416	1,416	1,416	1,416	8,496
INFONAVIT		4,558		4,483		4,483	13,524
SAR		1,823		1,793		1,793	5,409
Total	8,424	18,703	8,227	18,533	8,227	18,858	80,972

Redenza S.A.

**Estimación de gastos de operación que gravan IVA
del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.**

**A n e x o 3
C 10/11**

Concepto	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Renta	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	48,000
Honorarios	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	36,000
Seguros	5,500		5,500		5,500		16,500
Comunicaciones	500	500	500	500	500	500	3,000
Papelería	570	100	570	100	570	550	2,460
Fletes	300		300		300	300	1,200
Mantto. equipo		610					610
Com. bancarias	70	70	70	70	70	70	420
Comida anual						1,540	1,540
Subtotal	20,940	15,280	20,940	14,670	20,940	16,960	109,730
IVA	3,141	2,292	3,141	2,201	3,141	2,544	16,460
Total	24,081	17,572	24,081	16,871	24,081	19,504	126,190

Redenza S.A.

A n e x o 3
C 11/11

Estimación de gtos. de op. que representan salidas de efectivo del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

Concepto	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Sueldos y salarios	41,454	41,454	41,495	41,454	41,495	57,679	265,031
Imp., cuotas y der.	8,424	18,703	8,227	18,533	8,227	18,858	80,972
Otros gtos. de op. que generan iva	24,081	17,572	24,081	16,871	24,081	19,504	126,190
Neto a pagar	73,959	77,729	73,803	76,858	73,803	96,041	472,193

Redenza S.A.

Pronóstico de impuesto sobre la renta a pagar del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

**A n e x o 4
C 1/3**

Origen	Anexo ref.	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Ventas	1 C 19/19	276,885	279,987	276,719	274,518	374,407	2,117,614
Costo de ventas	70% s/vtas	(193,825)	(195,996)	(193,709)	(192,166)	(262,093)	(1,482,378)
Gtos. de operación	3 C 8,9,10/11	(70,818)	(75,437)	(70,662)	(74,657)	(70,662)	(93,497)
Depreciación		(2,134)	(2,134)	(2,134)	(2,134)	(2,134)	(2,134)
Prod. financieros	5 C 1/1	964	848	850	852	854	856
base para ISR		11,072	7,268	11,064	6,413	40,372	540,461
ISR por pagar		3,875	2,544	3,872	2,245	14,130	189,161
fecha de pago		agosto	sept.	oct.	nov.	dic.	2003

Redenza S.A.

Pronóstico de impuesto al valor agregado
del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 4
C 2/3

Origen	Anexo ref.	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Venta	1 C 19/19	41,533	41,998	41,508	41,178	56,161	317,642
Compras	2 C 1/1	29,399	29,056	28,825	39,314	222,357	73,467
Gastos	3 C 10/11	3,141	2,292	3,141	2,201	3,141	2,544
iva acreditable		32,540	31,348	31,966	41,514	225,498	76,011
IVA a pagar (a favor)		8,992	10,650	9,542	(337)	(169,337)	241,631
fecha de pago		Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2,003

Estimación de pagos de impuestos, cuotas y derechos que representan
salidas de efectivo del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 4
C 3/3

Concepto	Anexo	Jul.	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
ISR	4 C 1/3	4,368	3,875	2,544	3,872	2,245	14,130
IVA	4 C 2/3	17,784	8,992	10,650	9,542	0	0
Otros impuestos	3 C 9/11	8,424	18,703	8,227	18,533	8,227	18,858
cuotas y derechos							
Total a pagar		30,576	31,571	21,421	31,947	10,472	32,988

Redenza S.A.

Estimación de intereses a cobrar por inversiones
del 1° de julio al 31 de diciembre del 2002.

A n e x o 5
C 1/1

Periodo	Capital inicial	tasa de interés	Interés devengado	Monto final
Julio	706,454	0.1364%	964	707,418
Agosto	715,899	0.1184%	848	716,747
Septiembre	722,740	0.1176%	850	723,590
Octubre	732,055	0.1163%	852	732,907
Noviembre	727,225	0.1174%	854	728,079
Diciembre	791,254	0.1082%	856	792,110